

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou
Faculté Des sciences économiques, Commerciales et Sciences de Gestion
Département des Sciences Economiques



Mémoire

En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Economiques

Spécialité : Economie de la Santé

Les procédures d'importation du matériel médicale en Algérie : cas de SARL FODIMMED

Réalisé par :

SAOUDI Rezika

Encadré par :

SALMI Samya

Jury :

Présidente : HAMANI Malika MAA UMMTO


Examineur : FERHAT Mohand MAB UMMTO

Encadreur : SALMI Samya MAA UMMTO

Année Universitaire 2023-2024



Remerciements



Je tiens à remercier le bon Dieu qui m'a guidé pour réaliser ce modeste travail.

Je tiens à témoigner ma profonde gratitude et mes remerciements les plus vifs à ma promotrice madame SALMI Samya, d'avoir accepté de me proposer ce sujet, la confiance qu'elle m'a témoignée, ses encouragements, ses conseils et sa disponibilité durant toute la réalisation de ce mémoire.

Je remercie ma famille surtout ma mère à qui je souhaite une longue vie.

Je remercie également monsieur SALMI Madjid.

Mes amis Mohamed, Mustapha, Lounes et Rabia.





Dédicaces



Je dédie ce modeste travail :

A la mémoire de mes grands-parents paternel et maternel.

A la mémoire de mon Père.

A la mémoire de ma sœur Saadia que Dieu leur accorde son vaste Paradis.

A ma mère Tassadit à qui je souhaite une longue vie.

A mes frères Youcef et Kamel que J'aime beaucoup.

A mes sœurs Fatma et Saliha.

A mes belles sœurs Karla et Sonia.


A mes nièces Thiziri et Lyna.

A mes amis Mohamed et Mustapha qui mon beaucoup aidée.

A mes amis Lounes, Rabia.

A tout le personnel de la Direction Régional des Douanes

À Alger extérieur.



Sommaire :

Introduction générale

Chapitre 01 : concepts fondamentaux sur le commerce international

Introduction	01
Section 01 : historique du commerce international.....	01
Section 02 : les théories et les intervenants dans le commerce international.....	08
Section 03 : les principes documents utilisé dans le commerce international	40
Conclusion	45

Chapitre 02 : les procédures de dédouanement à l'importation

Introduction	46
Section 01 : généralité sur l'administration des douanes.....	47
Section 02 : Le dédouanement à l'importation.....	53
Section 03 : Les facilitations accordées pour le matériel médical dans le cadre de la lutte contre le Covid-19.	59
Conclusion	64

Chapitre 03 : les procédures d'importation du matériel médical en Algérie

Introduction	65
Section 01 : description de la SARL FODIMMED.....	67
Section 02 : déroulement d'une opération d'importation d'un matériel médical par SARL FODIMMED.	71
Section 03 : Le circuit de la déclaration d'importation des matériels médicaux.....	93
Conclusion générale.	

Résumé :

L'Algérie est l'un des plus grands importateurs de produits médicaux innovants et coûteux en Afrique. Chaque année, le pays importe près de 400 millions de dollars d'équipements hospitaliers et médicaux, un chiffre qui devrait augmenter progressivement en raison des besoins croissants du secteur de la santé.

En effet, Les équipements médicaux sont indispensables au bon fonctionnement du système de santé. Ils jouent un rôle clé dans la prévention, le diagnostic, le traitement et la surveillance des patients. Leur qualité et leur performance ont un impact direct sur la vie humaine. Ainsi, pour assurer des soins efficaces et performants, les professionnels de santé doivent disposer des équipements les plus avancés et adaptés aux exigences médicales actuelles.

Mots clés : importation, exportation, produits médicaux, système de santé, équipements, performance, qualité de soins.

الملخص

تعد الجزائر واحدة من أكبر مستوردي المنتجات الطبية المبتكرة والمكلفة في أفريقيا. وفي كل عام، تستورد البلاد ما يقرب من 400 مليون دولار من معدات المستشفيات والمعدات الطبية، وهو رقم من المتوقع أن يرتفع تدريجياً بسبب الاحتياجات المتزايدة للقطاع الصحي. المعدات الطبية ضرورية لحسن سير العمل في النظام الصحي. إنهم يلعبون دوراً رئيسياً في الوقاية والتشخيص والعلاج ومراقبة المرضى. لجودتها وأدائها تأثير مباشر على حياة الإنسان. لذلك، لضمان رعاية فعالة وكفاءة، يجب أن يكون لدى متخصصي الرعاية الصحية أحدث المعدات التي تتكيف مع المتطلبات الطبية الحالية.

الكلمات المفتاحية: الاستيراد، التصدير، المنتجات الطبية، النظام الصحي، المعدات، الأداء،

Liste des abréviations

Abréviation	Signification
OMD	Organisation mondiale des douanes.
ANPP	L'Agence Nationale des Produits Pharmaceutiques.
UE	Union Européenne.
IDE	Investissements directs à l'étranger.
CCI	Chambre du Commerce International
DSP	Direction de la Sante Publique.
CHU	Centre hospitalier universitaire.
CFR	Coast and Freight
CIF	Coast, Insurance and Freight
CIP	Carriage and Insurance Paid to
MMSI	Matériel Médical Scientifique et Instrumentation.
COVID-19	CoronaVirus19.
CPT	Carriage Paid To
CRDI	Centres Régionaux de Documentation Internationale
Credoc	Crédits documentaires.
DAP	Delivered At Place
DAT	Delivered At Terminal
DDP	Delivered Duty Paid
DM	Dispositifs Médicaux
DZD	Dinar Algerian
EUR	Euro
EXW	EX Works (en sortie d'usine)
FAC	Free Carrier (Franco transporteur)

TVA	Taxe sur la Valeur Ajouté
USD	United States Dollars.
PIB	Produit intérieur brut.
CAF	Caisse d'allocations familiales.
DIT	Division internationale du travail.
NPI	Nouveaux Pays industrialisé.
CMR	Contrat de Transport International de Marchandise par Route.
GATT	General Agreement of Tariffs and Trade.
INTERPOL	Organisation International de Police criminelle.
CE	Un document par le quelle le fabricant atteste que son produit est conforme aux exigences essentielles de sante et de sécurité.
EUROPOL	Agence européenne de police criminelle.
IPS	Inspecteur Principale des Sections.
ALCES	Algérien customs electronic system.

Introduction Générale

Introduction générale

Être en bonne santé implique nécessairement le concours d'un matériel médical adéquat et efficace ce qui permet de mieux connaître son état de santé, de mieux anticiper les risques ou pour les médecins, d'obtenir des résultats fiables.

L'Algérie est un important importateur de produits médicaux innovants et chers sur le continent africain, près de 400 millions de dollars d'équipements hospitaliers et médicaux sont importés annuellement en Algérie ce chiffre devrait connaître une augmentation progressive au fil des années en rapport avec le besoin national exprimé par le développement du secteur de la santé.

Pour son fonctionnement, les équipements médicaux, parmi entre autres, sont indispensables pour la prévention, le diagnostic, la thérapie, le traitement et la surveillance des malades, ceux-ci effectuent directement la vie humaine, en effet, afin d'être compétent, performante efficace durant l'exécution de son activité, un professionnel dans la médecine a besoin de disposer des meilleurs attirails à l'heure actuelle.

Disposer de toutes les connaissances en matière de santé et de médecine ne suffit pas à soigner un patient. Il est capital de posséder des bons outils de travail dans son cabinet, de nombreux équipements doivent être accessibles sur son lieu de travail. Cela a pour but d'aider à offrir les prestations de soins et traitements médicaux nécessaires aux malades.

La douane joue un rôle décisif dans la circulation des marchandises. La procédure de dédouanement qui est un ensemble des mesures prises par l'administration douanière en vue de la mise en œuvre du contrôle douanier et l'observation des lois et règlement en vigueur que l'administration des douanes est chargée d'appliquer.

La douane s'adapte au développement intense du commerce international en conciliant deux priorités : exercer les contrôles nécessaires pour veiller à l'application équitable et harmonieuse de la réglementation, puis offrir des mesures de fluidité et de rapidité des échanges.

La relation entre la douane et l'entreprise marquée au niveau des opérations d'importation et d'exportation effectuées par cette dernière.

La convergence d'intérêt entre l'entreprise et l'administration conduit cette dernière à favoriser l'aide à la décision des opérations en met à leurs dispositions des expertises et à prendre en compte certains de leurs besoins spécifiques.

Introduction générale

En 50 ans, la santé des algériens a connu une amélioration de tous les paramètres quantifiables de santé, des progrès considérables ont été réalisés en matière de prise en charge des besoins sanitaires de la population, surtout depuis le début des années 2000, grâce à une priorité redonnée à la sante et une part croissante du budget de l'état consacrée a la santé.

L'Algérie est donc très dépendante du marché international pour l'achat des matériaux médicaux. A partir de ce qui précède, la problématique principale suivante peut être posée :

Quelle sont les procédures d'importation de matériel médical en Algérie ?

A la lumière de cette problématique, nous posons une série de questions secondaires :

- Quelles sont les conditions de mise sur le marché des dispositifs médicaux ?
- Quelles réglementations pour les dispositifs médicaux ??
- Quels sont les documents utilisés à l'importation ?

Hypothèses de l'étude :

Pour répondre à la problématique posée et aux diverses questions, nous avons formulé les hypothèses suivantes :

H1 : la mise sur le marché de matériel médical est conditionnée à l'obtention, préalablement les exigences de sécurité et de santé.

H2 : la réglementation a pour objectif principal d'améliorer la sécurité et la qualité de ces équipements.

H3 : l'importation du matériel médical est sous réserve de présentation, a l'appui de la déclaration en douane, d'une autorisation préalable délivrée par le ministère de la santé.

Le choix de thème :

L'étude des procédures d'importation du matériel médical en Algérie est essentielle pour plusieurs raisons, notamment :

- Garantir l'accès aux dispositifs médicaux nécessaires pour les hôpitaux, cliniques et autres établissements de santé.
- Réduire les ruptures de stock et améliorer la prise en charge des patients.

Introduction générale

- Identifier les meilleures pratiques pour réduire les frais de douane, de transport et de stockage.
- Vérifier la conformité des équipements médicaux avec les normes de qualité et de sécurité.

Structure et méthodologie de la recherche :

Pour réaliser ce travail, nous avons suivi une démarche méthodologique qui commence par une recherche bibliographique, suivi d'une démarche documentaire en relation avec le sujet traité. Ainsi qu'une collecte de documents et de différentes données au sein de l'administration des douanes. Afin d'apporter des éléments de réponse à notre problématique, nous avons donc opté pour une démarche à la fois qualitative et descriptive qui nous a menées à subdiviser notre travail en trois chapitres :

- Le premier chapitre intitulé « concepts fondamentaux sur le commerce international ». Dans la première section nous allons donner des généralités sur le commerce international. La deuxième section traite les théories et les intervenants dans le commerce international, ainsi que dans la dernière section par les principes documents utilisés dans le commerce international.
- Le deuxième chapitre est consacré au « procédures de dédouanement à l'importation ». La première section consacrée sur les généralités de l'administration des douanes, tandis que la deuxième section pour le dédouanement à l'importation et pour terminer par les facilitations accordées pour le matériel médical dans le cadre de la lutte contre le covid-19.
- Le troisième chapitre consacré au cas pratique dans l'objectif est de connaître les procédures d'importation du matériel médical en Algérie et suivi du dossier de dédouanement à l'importation par SARLFODIMMED.

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le Commerce International

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

Section 1 : Historique du commerce international

Le commerce international existe depuis l'Antiquité, mais il a connu une évolution remarquable au moment de la révolution industrielle et à partir du XIXe siècle. Ceci en raison du développement des moyens de transport et de communication qui ont permis au commerce international de connaître une ascension irréversible. En d'autres termes le commerce extérieur est né du besoin ressenti par la population, avec le développement du mode de vie, de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales, ou religieuses, en raison de la diversité dans la répartition des richesses.¹

Aujourd'hui à l'heure de l'internationalisation de l'économie ; ce que l'on appelle « la mondialisation » qu'on peut donc définir comme l'émergence d'un vaste marché mondiale des biens, des services, des capitaux et de la force de travail qui s'affranchissant de plus en plus des frontières douanières et politiques des États, et accentuant les interdépendances entre les pays. Le point d'arrivée, est aujourd'hui, ce qui est communément appelé « L'économie mondiale » qui est renforcée par l'interconnexion des économies régionales.

L'histoire de la mondialisation commerciale montre qu'elle ne constitue ni un processus linéaire, ni un processus irréversible. Depuis la crise de 2008, l'ouverture commerciale connaît un tassement, voire un recul. Comme interpréter cette séquence, entrons-nous dans une nouvelle ère de la mondialisation, une mise en perspective historique peut-elle donner un sens à ce mouvement.

1. Définition du commerce International

1.1 Prendre la mesure de l'ouverture

Le coefficient d'ouverture (rapport exportations/ PIB) constitue l'indicateur usuel pour mesurer l'intensité des échanges commerciaux internationaux malgré ses problèmes de robustesse. Il compare un chiffre d'affaires à une valeur ajoutée, il ne dépend pas uniquement des politiques commerciales mais aussi de facteurs structurels comme la taille de l'économie nationale, l'histoire de la mondialisation commerciale est aujourd'hui mieux connue grâce à des travaux internationaux de constitution de base de données.

¹-BALEM.M.CHAVENCE.B. LEABAL.G. BENHAMMOU.F. GOLDON ET LIPRIETZ.A : « histoire des pensées économique » Edition dalloz.1993.

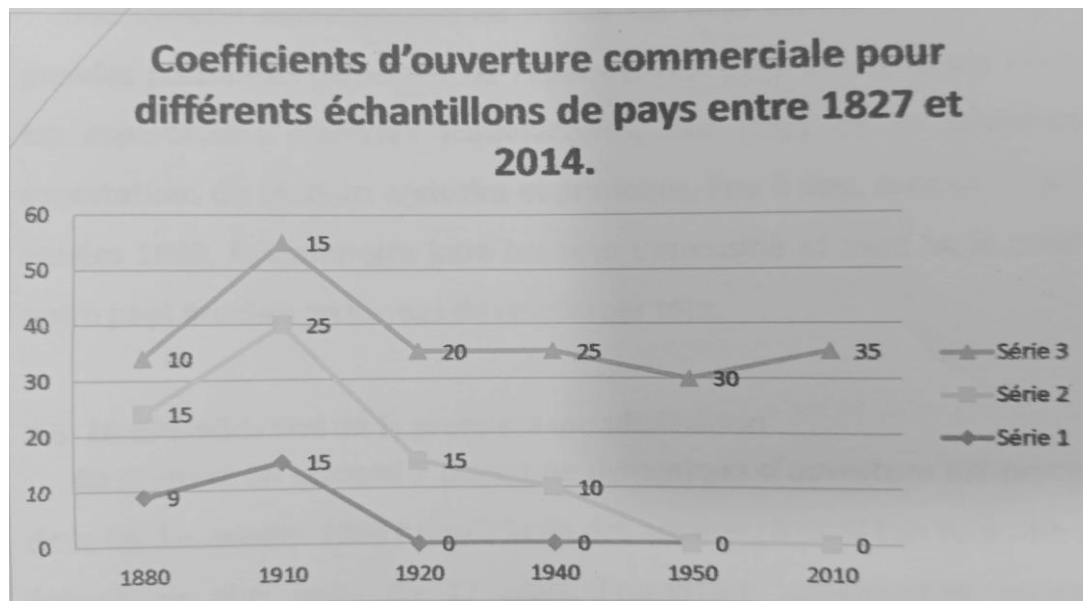
Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

Le graphique ci-dessous offre une vue détaillée de la mondialisation commerciale entre 1827 et 2014 en prenant en compte différents échantillons de pays, selon les disponibilités des statistiques.

1.2 La progressivité de l'ouverture commerciale au milieu du XIXe siècle²

Au début du XIXe l'ouverture commerciale est faible. Les coûts de transport freinent alors les échanges : selon Bairoch (1974), en 1830, ils représentent entre 17 et 20 % de la valeur CAF des importations mondiales. La doctrine mercantiliste, encore vivace, est associée à un contrôle étroit des échanges (via la politique tarifaire et les prohibitions) en vue de dégager des excédents, synonymes d'entrée d'or et d'enrichissement du pays.

Figure 01 : coefficients d'ouverture commerciale pour différents échantillons de pays.



L'échantillon de 7 pays prend en compte l'Australie, les États-Unis, la France, la Norvège, les Pays-Bas, le Royaume-Uni et la Suède. Celui des 17 ajoute le Chili, la Belgique, l'Allemagne, le Danemark, la Grèce, le Brésil, la Finlande, l'Italie, le Japon et le Portugal³.

²-STEPHANE BECUWE « les grandes phases de l'histoire du commerce international.

³-HUGO J ET FOUQUIN M "back to the future trade costs and two llobalizations,1827-2014", CEPII working paper n2016-13.

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

Durant la première moitié du XIXe siècle, un long débat anime le Royaume-Uni à propos du bien-fondé du protectionnisme agricole de l'époque et plus généralement de l'opportunité pour le pays de basculer vers un libre échange unilatéral. Les arguments rocardiens d'une spécialisation fondée sur des avantages comparatifs de coût de production sont développés. Le pays pense aussi pouvoir renforcer sa domination les impôts et droits sur les importations et paiement de toutes les marges commerciales et de transport dans le pays. (Source : INSEE) Commerciale à travers la promotion du libre-échange (diplomatie de l'exemple). En 1846, les corn laws² sont supprimées et le pays entre dans le libre-échange. D'autres pays, avec des structures productives pourtant différentes, l'imitent et engagent une réduction graduelle de leur tarif douanier dès les années 1850. Dans les années 1860, le mouvement de libéralisation est amplifié par la signature de traités commerciaux qui incluent la clause de la nation la plus favorisée³ et réduisent grandement les prohibitions.

Une division internationale du travail est mise en place sous l'égide des grandes puissances coloniales de l'époque. Aux pays industrialisés européens les exportations d'articles manufacturés, aux pays de la périphérie les exportations de produits agricoles et primaires. Peu à peu, surtout à partir des années 1860, le commerce intra-branche s'intensifie et avec lui le commerce entre pays proches en termes de revenu par tête⁴.

1.3 La consolidation de la première mondialisation

En prenant en compte 7 pays, une dynamique d'ouverture est perceptible de la fin des années 1840 jusqu'à la fin des années 1870. Si l'on raisonne sur un échantillon plus large de 17 pays, l'ouverture commerciale connaît un tasse- ment des années 1870 à la Première Guerre mondiale. Dans un contexte de longue stagnation de l'activité (1873-1892), l'Espagne (1877), l'Allemagne (1879), la France (en 1881 puis en 1892) et d'autres pays remontent leurs tarifs douaniers en mettant en œuvre des mesures stratégiques et discriminatoires : pour un même produit, le tarif peut être différent selon le pays de provenance. Des nomenclatures douanières plus désagrégées permettent de mieux cibler les importations à freiner. Mais jusqu'en 1913, ce nouveau protectionnisme a cependant été assez modéré pour préserver les acquis de ce que l'on appelle la première mondialisation. Le graphique montre que le

⁴ -JAQUES ADDA « la mondialisation de l'économie 1 Genese.edition la découverte, paris, 1996.

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

Coefficient d'ouverture d'un échantillon de 17 pays se stabilise sur un plateau haut des années 1870 à 1913. Des effets de structures contribuent au tassement de l'ouverture. Pour les États-Unis, dont le poids économique dépasse celui du R-U dès 1871, le coefficient exportations de marchandises/PIB passe de 7,6 % en 1830 à 6,4 % en 1913. La taille grandissante du marché intérieur américain, fondée sur sa population et ses dotations factorielles, permet de concilier diversification de la production et compétitivité internationale et partant d'avoir relativement moins besoin de produits importés⁵.

1.4 La crise de la mondialisation durant l'entre-deux-guerres

Le graphique fait bien ressortir la crise de la mondialisation qui marque l'entre-deux-guerres. Si les années 1920 voient une rétractation des échanges en raison notamment d'un contexte monétaire très instable, les années 1930 se caractérisent par un repli à caractère autarcique. La guerre commerciale mondiale, qui débute vraiment avec l'adoption des tarifs Smoot-Hawley aux États-Unis en juin 1930, débouche par son ampleur sur une contraction des échanges qui annule en quelques années toute la progression du siècle précédent et constitue un facteur aggravant de la crise économique des années 1930. L'arsenal protectionniste s'était alors enrichi de mesures nocives comme les quotas ou les dévaluations compétitives. Les relations commerciales et financières avaient aussi été marquées par la montée du bilatéralisme (accords entre deux pays ou organisations particulières). L'égoïsme sacré des nations fait alors ressurgir les logiques mercantilistes d'affrontement où l'échange redevient un jeu à somme nulle. La guerre commerciale se prolonge par une déflagration mondiale⁶.

1.5 La réouverture de l'économie mondiale

La réactivation du commerce mondial est d'abord lente sous l'égide d'un GATT4 embryonnaire (23 participants en 1947), qui peine à réduire les obstacles non tarifaires les plus nocifs comme les quotas. Depuis la fin des années 1960, la nouvelle expansion du commerce international se singularise par sa force et sa durée. Cette ouverture croissante se maintient par-delà le ralentissement global du rythme de l'activité des années 1970-80.

⁵ -série de texte règlementaire protectionniste adopté entre 1776 et 1915 aux Royaume-Unis pour encadrer le commerce de ceriel avec l'étranger.

⁶- JAQUE ADDA « la mondialisation de l'économie 2 problème, Edition la découverte, paris, 1996.

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

La continuité du processus implique qu'on ne peut assigner sans arbitraire une date précise au début de la « seconde mondialisation ». Mais il est clair que la reprise du commerce international a devancé celle des investissements directs (notamment américains) dans les années 1970 et la libération des flux de capitaux au seuil des années 1980. L'essor global des échanges s'accompagne de mutations structurelles. Ce sont d'abord les échanges de produits manufacturés entre pays avancés qui forment la composante la plus dynamique du commerce mondial. Puis, la mise en place d'une division internationale des processus de production, sous l'égide des firmes multinationales, accélère l'érosion des avantages comparatifs et entraîne, pour nombre de biens industriels, l'inversion des soldes commerciaux au profit des économies émergentes. Les réseaux des firmes multinationales transcendent les frontières, échappant aux régulations nationales.

Le centre de gravité du commerce mondial se déplace peu à peu vers l'Asie à la faveur de l'insertion réussie du Japon, des « Dragons asiatiques » (Corée du Sud, Hong Kong, Singapour et Taïwan), puis de la Chine et de l'Inde dans la mondialisation. La part de l'Asie dans les exportations mondiales de marchandises passe ainsi de 14,9 % en 1973 à 32 % en 2014 (la part de la Chine évolue de 1 % à 12,7 % au cours de la période).

1.6 La contestation de la mondialisation

En 2008, les coefficients d'ouverture atteignaient des niveaux sans précédent (le rapport exportations mondiales sur PIB mondial atteint 24 % pour l'échantillon des 110 pays). Depuis un tassement de l'ouverture est observable. En 2009, avec la crise mondiale, le commerce international s'est contracté de 12 % en termes réels. Depuis les coefficients d'ouverture stagnent voire régressent.

Ce mouvement traduit une décennie de contestation de la mondialisation. À la fin des années 1990, déjà, une partie de la société civile dénonçait une « mondialisation sauvage ». Dans *La grande désillusion* publiée en 2002, J. Stiglitz dressait un bilan négatif de stratégies d'ouverture uniformes, axées sur la doctrine libérale dite du consensus de Washington. Déjà la vision béate d'une mondialisation heureuse pour tous s'est effacée au profit d'une approche plus critique et nuancée⁷.

⁷ -STEPHANE BECUWE « les grandes phases de l'histoire du commerce international.

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

Depuis, la critique de la mondialisation s'est déplacée vers ses conséquences inégalitaires : envolée des très hauts revenus, ceux des derniers centiles, paupérisation des classes moyennes. Le succès du livre de Thomas Piketty *Le Capital au XXI^e siècle* (2013) est, pour partie, liée au souhait des opinions publiques – y compris aux États-Unis – de comprendre les mécanismes par lesquels la mondialisation provoque une hausse des inégalités de revenus et de patrimoine. Contrairement aux prédictions de la théorie pure du commerce international (théorème de Stolper et Samuelson), la mondialisation ou la poursuite du libre-échange n'a pas favorisé la convergence des économies et les effets de rattrapage.

Depuis le milieu des années 1990, la gouvernance mondiale est devenue plus complexe du fait de la diversité des acteurs, plus incertaine du fait de leur nombre et plus conflictuelle du fait de la variété des intérêts en jeu.

- **Vers un tassement de l'ouverture commerciale dans les prochaines années**

Si la baisse des coûts de transport est appelée à se poursuivre en raison de la permanence des innovations, une reprise en main politique du processus est possible comme le suggère le tri lemme de Rodrik (2011), elle pourrait être motivée par la prise en compte des externalités négatives du transport de marchandises. Le commerce international participe, en effet, au processus de réchauffement climatique et à un épuisement des ressources naturelles incompatibles avec le bien-être des générations futures, qui pourront choisir de mieux l'encadrer.

Depuis la crise des subprimes, la mondialisation connaît un tassement. Les flux internationaux de capitaux ont ralenti, les États peuvent s'opposer à certains IDE (Investissement Direct à l'Étranger) au motif de la préservation d'intérêts nationaux. Le rejet de l'immigration semble lui aussi grandir, il a joué un rôle clé dans le vote sur la sortie du Royaume-Uni de l'Union Européenne.

Le mouvement de libéralisation commerciale est stoppé, comme en témoigne l'échec consommé du cycle de négociations de Doha⁵. Les tensions commerciales sont plus fortes et le protectionnisme gris, plus diffus (normes environnementales, techniques, sanitaires, tracasseries administratives...) est particulièrement ardent. Les accords bilatéraux de libre-échange se multiplient comme autant d'entorses au multilatéralisme prôné par l'OMC. Le

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

monde semble basculer vers un nouveau régime de politique commerciale moins favorable à l'ouverture.

Un facteur structurel joue aussi dans le sens de la baisse des coefficients d'ouverture à l'avenir : le développement du secteur des services tire mécaniquement le ratio exportation globale brute/PIB vers le bas. Ainsi, lorsque l'ouverture commerciale de la Chine passe de 37 % en 2006 à 22 % en 2015, l'impact sur le ratio mondial est évident⁸.

⁸-<https://www.cairn.info/revue-regards-croises-sur-l-economie-2017-2> page.

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

Section 02 : les théories et les intervenants dans le commerce international

La recherche par des consommateurs de pays différents de biens différenciés est considérée comme la cause principale de l'échange intra-branche. Sont donc les comportements de demande qui ont fait l'objet d'une attention particulière, alors que le commerce intra-branche connaissait un développement continu, au moins jusqu'au début des années quatre-vingt.

2-1- les explications de l'échange intra-branche :

L'appréhension empirique du commerce intra-branche a contribué à renouveler l'analyse théorique des échanges internationaux. Trois stades peuvent être distingués dans ce renouveau :

- ✓ Les prémices du renouveau, en considération plus particulièrement les phénomènes de demande et non plus de l'offre ;
- ✓ L'essor et l'approfondissement des modèles théoriques liés à la concurrence imparfaite ;
- ✓ La nécessité de ne pas négliger malgré tous les éléments en termes d'offre et d'avantages comparatifs⁹.

2-2- les théories du commerce international : il existe plusieurs théories de commerce international on peut citer :

2-2-1- la théorie de la demande représentative de LINDER :

Pour B. Linder, l'échange croisé de produits manufacturés entre pays développés ne s'explique pas par les dotations factorielles mais par les comportements de demande. Un pays devient exportateur s'il dispose d'abord d'une demande nationale pour le produit, ce qui lui permet de lancer la production. Les ventes à l'étranger sont ensuite possibles et intenses, dès lors que les pays importateurs ont des comportements de demande de ceux des pays producteurs¹⁰.

9-J-L MUCCHIELLI « Relation économiques internationales », HACHETTE Supérieur, 2005, page 70.

10-GUILLOCHON et KAWECKI « économie internationale : commerce et macroéconomie », DUNOD, 2002, page 85.

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

En effet, B. Linder (1961) prit argument de l'importance des échanges de produits similaires entre pays à développement comparable pour rejeter la théorie d'Heckscher-Ohlin et pour tenter d'élaborer une nouvelle approche s'appuie sur les principes suivants :

- ✓ Les conditions de la production ne sont pas indépendantes des conditions de la demande.
- ✓ Les conditions de la production domestique sont principalement influencées par la demande intérieure. C'est la demande domestique représentative qui est le support de la production et la « condition nécessaire mais non suffisante » pour qu'un bien devienne exportable.
- ✓ Le marché extérieur n'est que le prolongement du marché national et l'échange international n'est que l'extension des échanges régionaux.

D'où le résultat suivant : plus les pays sont semblables, c'est-à-dire plus ils sont également développés, et plus « la gamme des exportations est identique ou incluse dans la gamme des importables ». Les échanges s'effectuent entre pays semblables et pour des produits comparables ou proches.

La proximité des pays en termes de développement va leur faire demander des qualités comparables de produits différenciés ; ainsi, comme l'indique Linder, « le champ illimité de produits différenciés (...) rend possible un commerce florissant pour ce qui est virtuellement un même marchandise ».

Linder voit dans le commerce de produits similaires entre pays semblables la preuve de la non-pertinence de la théorie des proportions de facteurs ; à ses yeux, l'analyse d'Heckscher-Olin peut tout à l'expliquer les échanges entre des pays très différents comme les pays développés et les pays en voie de développement.

L'approche de Linder à essayer, d'expliquer la structure des échanges, il finit, en fait, par réaliser un projet très différent. En effet, il s'attache plus à l'explication de l'intensité des échanges croisés entre pays également développés qu'à la nature des biens échanges et à leurs caractéristiques intrinsèques, en dehors du fait qu'ils soient manufacturés.

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

Il devient alors normal que plus les pays sont proches géographiquement et économiquement, plus ils aient tendance à avoir des relations commerciales entre eux ; mais on reste ici dans le cadre d'une explication sur le volume des échanges et non pas sur la nature¹¹.

Quelles que soient les faiblesses de l'analyse de Linder, force est de constater qu'elle a influencé tout un nouveau courant d'analyse qui a développé des approches en termes de concurrence imparfaite.

2-2-2- la concurrence imparfaite et l'échange intra-branche :

Deux grands courants théoriques peuvent être discernés. Le premier étudie la concurrence oligopolistique et les échanges de produits identiques ; le second analyse la concurrence monopolistique et l'échange international de produits différenciés.

- L'approche oligopolistique, le commerce intra branche est perçu comme le résultat d'échanges des biens strictement identiques. L'analyse, développée notamment par J.A Brander et P. Krugman, utilise un modèle à un bien et deux firmes.

En économie fermée, la production est effectuée dans chaque pays par un monopole. En économie ouverte, deux firmes, chacune appartenant à un des deux pays, fabriquant le même bien. Les deux marchés autarcie ne font plus qu'un lors de l'ouverture à l'échange. Chaque firme va alors prendre une part de marché dans le pays partenaire. Le modèle devient un modèle de duopole où chaque firme prend une part de marché dans le pays étranger. L'équilibre sera retrouvé lorsque chaque firme aura la moitié du marché du pays partenaire. Dans ces conditions, le commerce sera parfaitement croisé et intra-branche¹².

11-J. L MUCCHELLI « relation économiques internationales », hachette supérieur, 4eme Edition, 2005, page71.

12- idem. Page71.

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

- L'approche monopolistique, le commerce intra-branche apparaît comme un échange de produits similaires mais non identiques, c'est-à-dire différenciés. Les automobiles françaises ne sont pas les mêmes que les automobiles allemandes ou italiennes. Les différenciations sur des biens à peu près comparables vont permettre aux consommateurs de satisfaire une demande de différence.

Si les consommateurs ont une préférence pour les biens différenciés horizontalement et si chacun d'entre eux une satisfaction d'autant plus grande que le monde de variétés est élevé, chaque firme va se spécialiser dans une variété. On se trouve alors dans une situation de concurrence monopolistique décrite par CHAMBERLIN, un très grand nombre d'entreprises produisant des biens spécifiés et ayant, chacune, une situation de monopole pour la variété produite. Dans ce cas, l'échange international apporte un gain à tous les consommateurs, même si les pays sont totalement semblables en termes de couts et de prix d'autarcie¹³.

2-2-3- les échanges interbranches :

Ces échanges sont des échanges de différences qui résultent de la complémentarité des économies, une branche qui rassemble l'ensemble des établissements ou unités de production, qui produisent le même bien ou service, un commerce interbranche est un commerce qui se fait entre branches différentes, ce commerce concerne surtout des pays de niveaux de développement différents.

Les pays développés exportent essentiellement des biens manufacturés (80% de leurs exportations), dont la moitié comprend des biens d'équipement à haute technologie, les pays leurs exportations) et même certains sont mono-exportateurs.

2-2-4- les théories de la spécialisation des pays : il existe plusieurs théories de commerce international :

2-2-4-1-Les théories de la spécialisation des pays :

Le commerce interbranche repose sur une théorie de la spécialisation des pays, parmi elles

13- BERNARD.GHILLOCHON « économie internationale »3 -ème Edition, donud, 2001, page30.

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

2-2-4-2-La théorie des avantages absolus : introduite par Adam Smith dans son ouvrage *La richesse des nations* (1776), est l'une des premières théories du commerce international.

Selon cette théorie, un pays a un avantage absolu lorsqu'il peut produire un bien ou un service avec une meilleure productivité, c'est-à-dire en utilisant moins de ressources (travail, capital, matières premières, etc.) que d'autres pays. Le commerce entre les nations, selon Smith, est mutuellement bénéfique lorsque chaque pays se spécialise dans les biens pour lesquels il a un avantage absolu.

Application au secteur du matériel médical : Dans le contexte du commerce international de matériel médical, la théorie des avantages absolus peut être illustrée de la manière suivante :

- **Spécialisation en fonction des ressources et de la technologie** : Un pays ayant un avantage absolu dans la production de matériel médical dispose de capacités supérieures, que ce soit en termes de technologie, de main-d'œuvre qualifiée, ou d'infrastructure. Par exemple, les États-Unis sont connus pour leur avance dans la recherche médicale, le développement de nouveaux équipements médicaux (comme les scanners IRM, les robots chirurgicaux, ou les dispositifs implantables), et la fabrication de dispositifs médicaux innovants.

Ressources humaines : Certains pays ont des professionnels hautement qualifiés dans les domaines de la bio-ingénierie, des sciences de la santé, et de la technologie médicale. Ces compétences spécialisées permettent de développer des produits médicaux de haute technologie, souvent demandés sur les marchés mondiaux.

Ressources technologiques : La capacité à produire de nouveaux dispositifs médicaux dépend de l'accès à des technologies avancées (par exemple, l'intelligence artificielle, la robotique ou la biotechnologie). Un pays avec un secteur technologique très développé peut produire des équipements médicaux plus sophistiqués à un coût inférieur à celui d'autres pays.

- **Réduction des coûts de production** : Lorsqu'un pays dispose d'un avantage absolu, il peut produire certains biens médicaux à un coût plus faible que ses concurrents internationaux, tout en maintenant un haut niveau de qualité. Par exemple, un pays qui

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

maîtrise la production de dispositifs médicaux implantables pourrait produire plus efficacement ces dispositifs que d'autres pays.

- **Exemple de commerce international de matériel médical** : Les États-Unis, par exemple, sont des leaders dans l'exportation de technologies médicales avancées, telles que les équipements d'imagerie médicale, tandis que d'autres pays, comme la Chine ou l'Inde, se spécialisent davantage dans la production de consommables médicaux à bas coût (gants, masques, seringues) en raison de leurs avantages dans la production de masse et des faibles coûts de main-d'œuvre.

La théorie des avantages absolus a certaines limites. Dans le monde moderne, peu de pays ont des avantages absolus dans toutes les catégories de biens, y compris dans le secteur médical. C'est là qu'intervient la notion d'avantages comparatifs, développée par David Ricardo, qui suggère que même si un pays est moins efficace dans tous les secteurs, il peut toujours bénéficier du commerce en se concentrant sur les biens pour lesquels il a le plus petit désavantage.

De plus, la théorie d'Adam Smith ne prend pas en compte les économies d'échelle ni les effets de la technologie dynamique, où certains pays peuvent rattraper leur retard technologique en investissant massivement dans la recherche et le développement, ce qui peut modifier leur position sur le marché du matériel médical à long terme.

La théorie des avantages absolus d'Adam Smith est applicable au secteur du matériel médical, dans lequel certains pays se spécialisent dans la production de dispositifs médicaux de haute technologie grâce à leurs ressources humaines et technologiques. Cette spécialisation permet non seulement d'augmenter les exportations de ces pays, mais aussi de favoriser l'innovation et la diffusion de technologies médicales à l'échelle mondiale. Toutefois, les échanges internationaux dans ce domaine sont souvent influencés par d'autres facteurs, tels que les économies d'échelle, les régulations internationales et les chaînes de valeur mondiales.

2-2-4-3-La théorie des avantages comparatifs :

Développée par David Ricardo au début du XIXe siècle, est une théorie clé du commerce international. Elle soutient que même si un pays n'a pas d'avantage absolu dans la production d'un bien (c'est-à-dire qu'il est moins efficace que d'autres pays pour produire un bien donné), il peut tout de même bénéficier du commerce en se spécialisant dans la production des biens

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

pour lesquels il a le coût d'opportunité le plus bas. Cela signifie que le pays doit concentrer ses efforts là où il est le moins désavantagé par rapport aux autres, et échanger avec d'autres pays pour obtenir les biens qu'il produit de manière moins efficace.

Application au secteur du matériel médical : Dans le cas du matériel médical, la théorie des avantages comparatifs se manifeste de plusieurs manières :

- **Spécialisation selon les coûts d'opportunité :** Un pays qui n'a pas nécessairement la technologie ou l'expertise pour produire des dispositifs médicaux de pointe (comme les robots chirurgicaux ou les scanners IRM) peut avoir un avantage comparatif dans la production de biens médicaux plus simples, mais tout aussi essentiels. Par exemple, un pays pourrait se spécialiser dans la fabrication de consommables médicaux (seringues, gants, masques, etc.) à moindre coût, car ces produits nécessitent moins de recherche et de développement, et leur production est intensive en main-d'œuvre plutôt qu'en technologie. Par exemple, l'Inde et la Chine se spécialisent dans la production de consommables médicaux à faible coût. Même si ces pays ne dominent pas le secteur des dispositifs médicaux de haute technologie, ils bénéficient d'un avantage comparatif dans la production de ces biens, grâce à une main-d'œuvre abondante et des coûts de production réduits. Ils importent des dispositifs médicaux plus avancés de pays qui ont un avantage comparatif dans ce domaine, comme l'Allemagne ou les États-Unis.
- **Optimisation des ressources :** La théorie de Ricardo suggère que chaque pays alloue ses ressources là où elles sont le plus efficaces. Dans le secteur du matériel médical, un pays qui possède une main-d'œuvre qualifiée en ingénierie biomédicale mais peu de ressources naturelles pour fabriquer des consommables médicaux pourrait se spécialiser dans la conception et la production de dispositifs médicaux de haute technologie, comme les instruments chirurgicaux spécialisés, tout en important des biens médicaux à moindre valeur ajoutée. Ainsi, la Suisse, connue pour son expertise en micro technologie et en ingénierie, a un avantage comparatif dans la production d'instruments de précision (comme les implants ou les dispositifs orthopédiques) et importe d'autres types de matériel médical pour lesquels elle n'est pas compétitive en termes de coûts, comme des équipements plus volumineux ou basiques.

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

- **Commerces mutuellement bénéfiques :** L'un des enseignements fondamentaux de la théorie des avantages comparatifs est que le commerce peut être mutuellement bénéfique, même si un pays est plus productif que ses partenaires commerciaux dans tous les domaines. En se spécialisant dans les secteurs où le coût d'opportunité est le plus bas, un pays optimise l'utilisation de ses ressources. Cela permet aux deux pays d'accroître leur niveau de bien-être, car ils obtiennent davantage de biens que s'ils essayaient de tout produire eux-mêmes. Par exemple, L'Allemagne pourrait se spécialiser dans la production d'appareils de diagnostic de pointe, tandis que le Mexique se concentre sur la production de fournitures médicales jetables. Chaque pays tire parti de ses forces : l'Allemagne en matière de technologie avancée, et le Mexique en matière de production à faible coût. Les deux pays échangent ces biens et profitent ainsi d'un commerce efficient basé sur leurs avantages comparatifs respectifs.

- **Dynamique du marché mondial du matériel médical :**

Le commerce du matériel médical est souvent structuré selon cette logique d'avantages comparatifs, avec des chaînes de valeur mondiales interconnectées. Certains pays se spécialisent dans la recherche et le développement, d'autres dans la production de masse, et d'autres encore dans l'assemblage ou la distribution. Cela permet à chaque pays d'exploiter ses forces économiques de manière optimale. Par exemple Les États-Unis pourraient concevoir un appareil médical avancé, les composants nécessaires pourraient être fabriqués en Corée du Sud ou à Taïwan, tandis que l'assemblage final pourrait avoir lieu en Chine. Chaque pays dans la chaîne de production utilise ses avantages comparatifs pour réduire le coût global du produit, tout en maximisant l'efficacité.

- **Réduction des coûts d'opportunité dans le développement :**

Les pays en développement peuvent exploiter leurs avantages comparatifs pour intégrer le marché international du matériel médical. En se concentrant sur des biens où le coût d'opportunité est faible, comme les consommables médicaux, ils peuvent améliorer leurs capacités industrielles et bénéficier des exportations. Au fur et à mesure que leurs économies se développent, ils peuvent investir dans des secteurs plus technologiquement avancés, réduisant ainsi leur dépendance aux importations de dispositifs médicaux sophistiqués.

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

➤ **Limites de la théorie dans le domaine médical :**

La théorie des avantages comparatifs, bien qu'utile pour expliquer la spécialisation commerciale, a des limites :

- **Coûts de transport et barrières commerciales :** Le matériel médical, en particulier les équipements sensibles, nécessite des normes de qualité et de sécurité strictes, ce qui peut compliquer les échanges entre certains pays.
- **Évolution rapide de la technologie :** L'avantage comparatif dans le secteur médical peut évoluer rapidement, car les innovations technologiques et les découvertes scientifiques changent la structure des coûts et les spécialisations des pays.
- **Régulations et normes :** Les normes locales et les régulations sanitaires peuvent créer des barrières qui compliquent la simple application de la théorie. Par exemple, un dispositif médical produit dans un pays pourrait ne pas être conforme aux normes d'un autre pays, limitant ainsi les possibilités d'échange.

La théorie des avantages comparatifs explique que même si un pays n'est pas le plus efficace dans la production de tous les biens, il peut encore tirer profit du commerce en se concentrant sur ceux qu'il peut produire avec un coût d'opportunité plus faible. Dans le secteur du matériel médical, cette théorie se traduit par une spécialisation mondiale où chaque pays se concentre sur les biens où il est le plus compétitif, comme la production de dispositifs médicaux avancés, la fabrication à grande échelle de consommables ou l'assemblage de pièces. Cette spécialisation, basée sur les avantages comparatifs, permet de maximiser les gains mutuels issus du commerce international, améliorant l'accès global aux technologies médicales.

2-2-4-4- la théorie de l'avantage comparatif de RICARDO : David RICARDO vient pour enrichir et apporter un plus pour l'analyse faite par Adam SMITH. Pour RICARDO, il a parlé de l'avantage comparatif dans son analyse de commerce international, il se gère un modèle simple avec deux nations et deux marchandises. Son analyse se base et se résume dans les points suivants¹⁴ :

Le commerce international s'effectue entre deux pays supposés d'égale importance de points de vue de production. Le commerce international ne porte que deux marchandises et mesuré par la quantité de travail dépensé, Les frais de transaction (frais

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

de transport et d'assurance) qui entraînent les opérations de commerce international sont supposés nuls. RICARDO, a une vue très restreinte de commerce international, d'abord un pays peut avoir des relations commerciales avec plusieurs pays et l'échange peut s'effectuer avec plus de marchandises, ainsi que les frais qu'engendrent ces transactions ne peuvent être négligés.

2-2-4-5- de la dotation des facteurs de production de HECKSCHER et OHLIN

La théorie Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS), développée par les économistes suédois Eli Heckscher et Bertil Ohlin, et enrichie par Paul Samuelson, est une théorie importante du commerce international qui se concentre sur l'influence des dotations en facteurs de production (travail, capital, ressources naturelles) sur la spécialisation des pays dans le commerce mondial. Elle postule que les pays se spécialisent dans la production de biens qui utilisent intensivement les ressources dont ils disposent en abondance, et importent les biens qui nécessitent des ressources qu'ils possèdent en moindre quantité.

2-2-4-5-1-Les principes fondamentaux de la théorie HOS :

- **Dotation en facteurs de production :** Chaque pays dispose d'une combinaison unique de facteurs de production, comme le capital (machines, technologies, infrastructures), le travail (qualifié ou non qualifié), et les ressources naturelles (matières premières, terres). La théorie HOS soutient que les pays se spécialisent dans la production des biens qui nécessitent l'utilisation intensive des facteurs dont ils sont abondamment dotés.
- **Coûts relatifs des facteurs :** Les pays dans lesquels le capital est abondant (machines, infrastructures) ont un coût du capital plus faible, et ils produiront donc des biens nécessitant beaucoup de capital à un coût relativement bas. De même, les pays où la main-d'œuvre est abondante produiront des biens nécessitant beaucoup de travail à un coût moindre.
- **Spécialisation et commerce :** En fonction de leurs dotations en facteurs, les pays se spécialisent dans la production de certains biens qu'ils exportent, et importent les biens qu'ils ne produisent pas aussi efficacement. Cela entraîne des gains de commerce mutuel, car chaque pays maximise l'utilisation de ses ressources.

2-2-4-5-2-Application de la théorie HOS au secteur du matériel médical :

Dans le cadre du matériel médical, la théorie HOS peut expliquer pourquoi certains pays se spécialisent dans la production de dispositifs médicaux sophistiqués, tandis que d'autres se concentrent sur la production de produits moins complexes, en fonction de leurs dotations en capital et en travail.

➤ **Pays doté en capital : spécialisation dans les technologies médicales de pointe**

Les pays qui disposent de fortes dotations en capital (technologies, infrastructures de recherche, machines sophistiquées) et d'une main-d'œuvre hautement qualifiée sont capables de produire des biens nécessitant des investissements technologiques élevés et une expertise avancée. Ces pays sont donc susceptibles de se spécialiser dans la production de dispositifs médicaux complexes et de haute technologie, comme :

- **Scanners IRM, appareils d'imagerie médicale** : Ces dispositifs nécessitent non seulement des infrastructures technologiques avancées mais aussi une expertise scientifique et médicale de pointe pour la conception et la fabrication.
- **Équipements de chirurgie robotique** : La production de ces équipements dépend fortement de l'accès à des innovations dans le domaine de la robotique, de l'intelligence artificielle et des capteurs. Elle nécessite également un capital humain très qualifié dans les domaines de la bio-ingénierie et de la mécanique.
- **Appareils médicaux connectés** (télémédecine, monitoring à distance) : Ces dispositifs dépendent de la capacité d'un pays à développer des technologies de communication et des capteurs avancés.
- **Exemple** : Les États-Unis, le Japon et l'Allemagne sont de bons exemples de pays ayant une dotation en capital abondante et un personnel très qualifié. Ces pays se spécialisent dans la production de dispositifs médicaux sophistiqués, comme les équipements de diagnostic par imagerie, les robots chirurgicaux, et les prothèses avancées.

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

➤ **Pays dotés en main-d'œuvre peu qualifiée : la production de biens médicaux à faible coût**

Les pays qui disposent d'une abondance de main-d'œuvre, en particulier de main-d'œuvre peu qualifiée, se spécialisent dans la production de biens nécessitant une production de masse, souvent avec des coûts de main-d'œuvre faibles et une technologie moins avancée. Ces biens incluent :

- **Consommables médicaux** : Produits comme les seringues, les gants, les masques, les pansements, et d'autres fournitures médicales jetables. Ces biens nécessitent moins de capital technologique et sont intensifs en main-d'œuvre.
- **Équipements médicaux de base** : Produits comme les lits d'hôpitaux, les thermomètres ou les chaises roulantes, qui nécessitent moins d'innovation technologique mais dépendent de la capacité de produire à grande échelle à moindre coût.
- **Exemple** : Des pays comme la Chine et l'Inde sont dotés d'une main-d'œuvre abondante et produisent des consommables médicaux et des équipements basiques à grande échelle pour répondre à la demande mondiale. Le coût de production est réduit grâce à la grande disponibilité de travailleurs à bas salaires, ce qui leur donne un avantage comparatif dans ce secteur.

➤ **Chaîne de valeur mondiale dans le secteur du matériel médical**

La théorie HOS aide également à comprendre comment se développent les chaînes de valeur mondiales dans l'industrie du matériel médical. Un bien médical complexe, comme un appareil d'imagerie, peut être conçu dans un pays riche en capital (États-Unis), avoir ses composants produits dans un autre pays (Corée du Sud, pour les semi-conducteurs), puis être assemblé dans un pays doté en main-d'œuvre abondante et bon marché (Chine).

- **Production segmentée** : La segmentation de la production en fonction des dotations en facteurs permet à chaque pays d'exploiter ses avantages. Par exemple, la conception d'un équipement d'imagerie peut se faire en Allemagne, la production de certains composants électroniques en Corée du Sud, et l'assemblage final en Chine, en fonction de la dotation en capital et en travail de chaque pays.

- **Impact sur la compétitivité internationale :**

Le commerce mondial de matériel médical est structuré en fonction des dotations en facteurs. Les pays riches en capital et en technologie continuent de dominer le marché des dispositifs médicaux avancés, tandis que les pays riches en main-d'œuvre produisent des équipements à faible coût. Cette dynamique est renforcée par les économies d'échelle et la capacité des entreprises à s'appuyer sur les avantages comparatifs des pays partenaires dans les chaînes de production mondiales.

- **Accès différencié au marché mondial :** Les pays moins développés, qui disposent de peu de capital, sont souvent limités à la production de biens médicaux moins sophistiqués. Ils ont plus de difficultés à entrer sur le marché des équipements médicaux de haute technologie, car ces secteurs nécessitent des investissements en recherche et développement, des infrastructures avancées et une main-d'œuvre très qualifiée.

➤ **Limites de la théorie HOS dans le contexte du matériel médical :**

La théorie HOS, bien qu'utile, présente certaines limites dans le secteur du matériel médical :

- **Technologie et innovation :** La théorie HOS se concentre principalement sur les dotations en facteurs traditionnels (capital et travail), mais elle ne prend pas pleinement en compte le rôle de l'innovation technologique. Dans le secteur médical, les progrès technologiques peuvent rapidement changer les avantages comparatifs des pays.
- **Régulations et normes :** Le secteur du matériel médical est fortement réglementé, et les barrières commerciales liées aux normes de sécurité et aux certifications peuvent empêcher l'application fluide de la théorie HOS.
- **Coûts de transport :** Certains dispositifs médicaux, en raison de leur nature délicate ou de leur complexité, peuvent être coûteux à transporter, ce qui limite l'avantage comparatif d'un pays dans leur production.

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

La **théorie Heckscher-Ohlin-Samuelson** explique pourquoi certains pays se spécialisent dans la production de dispositifs médicaux sophistiqués, tandis que d'autres se concentrent sur la production de consommables et d'équipements médicaux basiques. Les pays dotés en capital et en technologie sont mieux placés pour produire des dispositifs médicaux de pointe, comme les scanners IRM et les équipements de chirurgie robotique. En revanche, les pays dotés en main-d'œuvre abondante se spécialisent dans la production de consommables médicaux ou de biens nécessitant une production à grande échelle. Cette spécialisation en fonction des dotations en facteurs crée un commerce mutuellement bénéfique, renforçant les chaînes de valeur mondiales dans l'industrie du matériel médical. Cependant, l'innovation technologique, les régulations, et les coûts de transport peuvent parfois compliquer la simple application de la théorie HOS. L'intérêt de la loi des proportions des facteurs de Heckscher et d'Ohlin est triple ¹⁵de production entre pays qui pratiquent le commerce international¹⁶.

Cependant, il interprétait cet état de fait par la très forte productivité des travailleurs américain. Selon lui la productivité du travailleur américain est triple qu'en Europe et est due à la qualification et à l'organisation de l'entreprise. Cas de l'agriculture, aux exportations des pays en développement ¹⁷

2-2-4-6- la théorie du cycle de vie du produit :

La théorie du cycle de vie du produit, proposée par Raymond Vernon dans les années 1960, est une théorie du commerce international qui explique comment un produit évolue dans le temps à travers plusieurs phases : innovation, croissance, maturité et déclin. Vernon a initialement développé cette théorie pour expliquer la dynamique du commerce entre les pays développés et les pays en développement, en montrant comment la production des nouveaux produits se déplace à mesure que ceux-ci passent par ces différentes phases.

2-2-4-6-1-Les phases du cycle de vie du produit :

- **Phase d'innovation** : Dans cette phase, un nouveau produit est créé en réponse à une demande locale ou à un besoin spécifique, souvent dans un pays développé ayant une grande capacité d'innovation technologique. Le produit est initialement produit et consommé localement, car les coûts de développement et les besoins en recherche et développement (R&D) sont élevés. Les entreprises pionnières recherchent des

16-A.J. Yeats a quoi tient la marginalisation de l'Afrique subsaharienne dans le commerce mondial finances et développement decembre1990.

17-GUENDOUZI BRAHIM « relation économiques internationales » Edition el maarifa Alger 1998 page17.

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

technologies de pointe et des ressources humaines hautement qualifiées. Le marché domestique est le principal lieu de test pour ce nouveau produit, et la production est centralisée pour faciliter le développement.

Exemple pour le matériel médical : Les États-Unis, l'Allemagne, et le Japon, qui sont à la pointe de l'innovation médicale, développent de nouveaux dispositifs médicaux, comme les robots chirurgicaux ou les équipements d'imagerie avancée. Ces technologies sont coûteuses à concevoir et nécessitent des **investissements importants en R&D**, ainsi qu'une expertise scientifique et technique avancée.

➤ **Phase de croissance :**

- Une fois le produit testé avec succès sur le marché local, il commence à être exporté vers d'autres pays développés. La demande pour le produit augmente, et la production est souvent encore concentrée dans le pays d'origine.
- Les technologies utilisées sont encore nouvelles, et le pays d'origine conserve un avantage technologique. L'exportation permet à l'entreprise innovante de capitaliser sur la demande internationale croissante.
- À ce stade, le produit est encore produit principalement dans les pays développés où il a été inventé, en raison de la proximité avec les centres de R&D et des coûts d'ajustement élevés.

Exemple pour le matériel médical : Un appareil d'imagerie innovant, développé initialement aux États-Unis, commence à être exporté vers d'autres pays développés comme l'Union européenne ou le Japon. La demande croît rapidement, mais la production reste centralisée dans le pays d'origine car la technologie est encore en phase d'évolution.

➤ **Phase de maturité :**

- Pendant cette phase, la technologie devient standardisée et le produit est désormais bien établi sur le marché mondial. À ce stade, les processus de production sont optimisés et les coûts de production commencent à baisser.
- Pour maximiser la rentabilité, les entreprises commencent à délocaliser une partie de la production vers des pays où les coûts de main-d'œuvre sont plus faibles. Ces pays peuvent produire en grande quantité à moindre coût, sans

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

nécessiter le même niveau de spécialisation technologique que dans la phase d'innovation.

- Les pays en développement, qui ont une abondance de main-d'œuvre et des coûts de production plus bas, deviennent des acteurs importants dans la production des biens standardisés. Les entreprises cherchent à réduire leurs coûts en déplaçant la fabrication dans ces pays tout en conservant la conception et l'innovation dans les pays d'origine.

Exemple pour le matériel médical : Une fois que l'équipement d'imagerie ou un robot chirurgical devient plus commun et que la technologie est maîtrisée, sa production peut être partiellement transférée vers des pays comme la Chine ou l'Inde. Ces pays peuvent produire l'appareil à moindre coût, tout en exportant vers les marchés internationaux. La technologie reste inchangée, mais le coût de fabrication diminue.

➤ **Phase de déclin :**

- Au cours de cette phase, le produit est devenu obsolète ou remplacé par des innovations plus récentes. La demande pour le produit diminue progressivement dans les marchés développés, mais il peut encore être consommé dans les marchés émergents où la technologie est moins avancée.
- La production du produit est souvent complètement délocalisée vers des pays à faible coût, qui continuent à produire pour répondre à la demande résiduelle des pays moins développés.
- Dans cette phase, le produit peut être remplacé par de nouvelles innovations dans les pays d'origine, et la production est entièrement concentrée dans des pays à bas salaires pour maximiser les derniers profits avant que le produit ne disparaisse du marché.

Exemple pour le matériel médical : Un ancien modèle de scanner ou de robot chirurgical, qui a été remplacé dans les pays développés par une technologie plus avancée, continue à être produit à faible coût en Asie pour répondre aux besoins des hôpitaux dans les pays en développement, où les budgets pour des équipements plus récents sont limités.

2-2-4-6-2- application dans le secteur du matériel médical :

La théorie du cycle de vie du produit s'applique particulièrement bien au secteur du matériel médical en raison de la nature technologique des dispositifs médicaux et de l'évolution rapide des innovations. Voici comment elle se manifeste dans ce secteur :

➤ Phase d'innovation dans les pays développés :

Les pays comme les États-Unis, l'Allemagne, et le Japon sont souvent à la pointe de l'innovation dans le secteur médical en raison de leur infrastructure de R&D avancée et de leur main-d'œuvre hautement qualifiée. Ils investissent massivement dans des innovations médicales, que ce soit dans le domaine de l'imagerie médicale, des équipements de diagnostic ou des dispositifs chirurgicaux robotiques. Ces pays ont non seulement l'expertise, mais aussi un marché domestique disposé à adopter rapidement ces nouvelles technologies, notamment en raison des systèmes de santé avancés qui cherchent à améliorer la qualité des soins par l'innovation technologique.

➤ Croissance et exportation des technologies médicales :

Une fois que ces dispositifs médicaux innovants ont été testés et perfectionnés dans le marché d'origine, les entreprises exportent ces technologies vers d'autres marchés développés. Les premières exportations se concentrent sur des pays similaires avec un niveau de technologie et de soins de santé élevé, comme les pays européens ou asiatiques développés.

➤ Maturité et délocalisation :

Au fur et à mesure que la technologie devient plus courante, les processus de fabrication s'améliorent et la technologie se stabilise. Cela permet aux entreprises de délocaliser une partie de la production dans des pays à faible coût de production, comme la Chine ou l'Inde, qui disposent d'une main-d'œuvre abondante et d'une capacité à produire à grande échelle. **Exemple :** Les équipements médicaux simples ou les versions plus anciennes des dispositifs sophistiqués peuvent être produits dans ces pays, réduisant ainsi les coûts de

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

production, tout en répondant à la demande mondiale. Cela permet aux entreprises de maximiser leurs marges tout en rendant les équipements plus accessibles à des marchés plus larges.

➤ **Déclin et production dans les pays en développement :**

Dans la dernière phase, lorsque le produit est devenu obsolète dans les pays développés, il peut continuer à être fabriqué dans les pays en développement où la demande pour des technologies plus anciennes reste forte en raison de coûts inférieurs et de l'infrastructure hospitalière encore en développement.

2-2-4-6-3- exemples concrets dans le secteur du matériel médical :

- **Robots chirurgicaux :** Les robots chirurgicaux comme le Da Vinci, initialement développés aux États-Unis, ont d'abord été produits et utilisés principalement dans les hôpitaux américains et européens. En phase de croissance, ces robots sont exportés vers d'autres marchés développés. À mesure que la technologie devient plus répandue, des versions plus anciennes du Da Vinci sont produites dans des pays à faible coût et vendues dans des marchés moins développés.
- **Équipements d'imagerie médicale :** Les scanners IRM et les équipements d'imagerie étaient initialement produits dans les pays développés comme le Japon et l'Allemagne. Au fur et à mesure que la technologie s'est stabilisée, une partie de la production a été délocalisée en Chine ou au Mexique, où les coûts de fabrication sont moindres, tout en continuant à exporter vers les marchés mondiaux.

La théorie du cycle de vie du produit de Vernon montre que les produits, y compris les dispositifs médicaux, passent par différentes phases dans leur développement et leur production, en fonction de l'évolution de la technologie et des coûts de production. Les pays développés sont les premiers à introduire les innovations médicales, mais au fur et à mesure que la technologie devient standardisée et que les coûts baissent, la production est délocalisée vers des pays où les coûts de main-d'œuvre et de production sont plus faibles. Cette théorie explique bien la dynamique actuelle du commerce mondial dans le secteur du matériel médical, où la production de dispositifs innovants est souvent initiée dans les pays riches en capital technologique, puis délocalisée dans des pays à faible coût à mesure que la technologie se généralise.

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

2-2-4-7- la théorie de la dépendance technologique :

La théorie de la dépendance technologique est une approche qui analyse les relations de dépendance entre les pays en fonction de leur accès et de leur maîtrise des technologies. Elle repose sur l'idée que les pays en développement ou moins industrialisés dépendent des technologies et des innovations produites dans les pays développés, ce qui limite leur capacité à se développer de manière autonome et à participer équitablement à l'économie mondiale. Cette théorie s'inscrit dans le cadre plus large de la théorie de la dépendance qui examine les relations de pouvoir économiques et technologiques entre les pays du Nord (pays développés) et du Sud (pays en développement).

2-2-4-7-1- Principes clés de la théorie de la dépendance technologique

➤ **Asymétrie dans la création et le transfert de technologie :**

- Les pays développés (souvent appelés "centre" dans la théorie de la dépendance) sont les principaux producteurs de technologies avancées, en raison de leur capacité à investir massivement dans la recherche et développement (R&D), et à mobiliser une main-d'œuvre hautement qualifiée. En revanche, les pays en développement (ou "périphérie") dépendent fortement de ces technologies, car ils n'ont pas les mêmes infrastructures scientifiques, techniques ou financières pour produire leurs propres innovations.
- Cette asymétrie crée une relation de dépendance, où les pays en développement doivent acheter ou importer des technologies des pays développés, ce qui limite leur capacité à se moderniser indépendamment.

➤ **Diffusion inégale des innovations :**

- Les innovations technologiques se diffusent de manière inégale à travers le monde. Les pays développés sont les premiers à adopter et à maîtriser de nouvelles technologies, tandis que les pays en développement les intègrent avec retard, souvent lorsque ces technologies sont devenues obsolètes dans les pays d'origine.
- Cela engendre un décalage technologique, qui empêche les pays en développement d'atteindre un niveau de productivité ou de compétitivité équivalent à celui des pays développés.

➤ **Barrières à l'appropriation technologique :**

- La **propriété intellectuelle** (brevets, droits d'auteur, etc.) constitue une barrière importante à l'appropriation des technologies dans les pays en développement. Les entreprises multinationales ou les pays développés détiennent les brevets sur les innovations, ce qui oblige les pays en développement à payer des redevances élevées ou à dépendre des licences pour utiliser ces technologies.
- De plus, l'accès aux infrastructures de R&D nécessaires pour adapter et développer des technologies est limité dans les pays en développement, ce qui restreint leur capacité à innover localement.

➤ **Impact économique de la dépendance technologique :**

- Cette dépendance technologique entraîne souvent un déséquilibre économique pour les pays en développement. Ils deviennent des importateurs nets de technologies et des exportateurs de matières premières ou de produits à faible valeur ajoutée. Cela limite leur capacité à développer des secteurs à haute valeur ajoutée et à se moderniser économiquement.
- Les coûts d'acquisition de technologies étrangères, combinés à l'incapacité de produire localement des technologies compétitives, conduisent souvent à une aggravation des inégalités économiques entre le Nord et le Sud.

2-2-4-7-2- application de la théorie de la dépendance technologique dans le secteur du matériel médical :

Dans le secteur du matériel médical, la dépendance technologique est particulièrement visible, en raison de l'importance de l'innovation, de la R&D et des infrastructures avancées nécessaires pour développer des dispositifs médicaux sophistiqués.

➤ **Accès limité aux innovations médicales :**

- Les **pays développés**, comme les États-Unis, l'Allemagne et le Japon, dominent le marché de l'innovation dans le domaine des équipements médicaux avancés, tels que les scanners IRM, les équipements de chirurgie robotique ou les dispositifs de diagnostic avancés.
- Les **pays en développement**, en revanche, manquent souvent des capacités de production pour développer ces technologies. Ils dépendent donc des

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

importations d'équipements médicaux coûteux, fabriqués dans les pays développés. Cela limite leur capacité à moderniser leurs systèmes de santé de manière autonome.

➤ **Barrières de propriété intellectuelle :**

- Les entreprises médicales des pays développés détiennent la majorité des brevets et des droits sur les innovations en matière de dispositifs médicaux. Les pays en développement doivent donc acheter des licences ou payer des redevances élevées pour avoir accès à ces technologies, augmentant les coûts pour les systèmes de santé locaux.
- Par exemple, un pays en développement souhaitant fabriquer localement des appareils d'imagerie médicale pourrait se heurter à des coûts prohibitifs de propriété intellectuelle, ce qui le pousse à importer ces équipements à des prix élevés.

➤ **Manque de transfert de technologie :**

- Bien que les pays développés exportent leurs technologies médicales vers les pays en développement, il y a peu de transfert de savoir-faire ou de connaissances techniques permettant à ces pays d'apprendre à développer et à fabriquer eux-mêmes ces dispositifs.
- Les pays en développement sont ainsi enfermés dans un rôle de consommateurs de technologies, sans avoir la capacité de construire leur propre industrie technologique, ce qui perpétue la dépendance.

➤ **Impact sur les soins de santé :**

- Le manque d'accès aux technologies médicales avancées peut avoir un impact direct sur la qualité des soins de santé dans les pays en développement. Les équipements médicaux obsolètes ou indisponibles entraînent souvent des retards dans les diagnostics, des traitements inefficaces et une moindre qualité des soins.
- En raison de cette dépendance technologique, les pays en développement peuvent également être contraints de consacrer une part importante de leur

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

budget santé à l'achat de technologies étrangères, au détriment des investissements dans d'autres secteurs clés de leur système de santé.

2-2-4-7-3- Critiques de la théorie de la dépendance technologique :

Bien que la théorie de la dépendance technologique soit utile pour comprendre les inégalités entre pays développés et en développement, elle fait face à certaines critiques :

- **Possibilités d'autonomisation** : Certains pays en développement ont réussi à réduire leur dépendance technologique en investissant massivement dans l'éducation, la R&D et en encourageant le transfert technologique par le biais de partenariats avec des entreprises étrangères. Des pays comme la Chine, l'Inde et la Corée du Sud ont ainsi développé des capacités technologiques significatives et sont devenus des acteurs importants dans certains secteurs technologiques.
- **Rôle des multinationales** : Certaines multinationales jouent un rôle plus actif dans le transfert technologique que ce que la théorie laisse entendre. En s'implantant dans des pays en développement, elles peuvent former des ingénieurs locaux, améliorer les infrastructures et stimuler la création de technologies locales.
- **Complexité du développement technologique** : La théorie de la dépendance technologique tend à simplifier la dynamique des flux technologiques entre le Nord et le Sud. Dans la réalité, le développement technologique est influencé par une multitude de facteurs, y compris les politiques nationales, les investissements dans l'éducation et l'innovation, ainsi que les initiatives de coopération internationale.

La théorie de la dépendance technologique offre un cadre analytique pour comprendre les relations de pouvoir et d'inégalité dans l'accès aux technologies entre les pays développés et les pays en développement. Dans le secteur du matériel médical, elle souligne la manière dont les innovations médicales sont principalement concentrées dans les pays riches, tandis que les pays en développement dépendent des importations coûteuses de ces technologies. Cette dépendance limite leur capacité à développer des systèmes de santé autonomes et compétitifs. Toutefois, des initiatives visant à renforcer la R&D locale, à encourager le transfert de technologie, et à promouvoir une meilleure appropriation des technologies peuvent aider les

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

pays en développement à réduire cette dépendance et à participer plus activement à l'économie mondiale.

2-2-4-8- le Protectionnisme :

Le protectionnisme et les normes de sécurité sont deux concepts liés aux stratégies utilisées par les gouvernements pour protéger leurs industries domestiques et garantir la sécurité de leurs citoyens. Dans le contexte du commerce international, ils jouent un rôle crucial dans la régulation des échanges commerciaux, en particulier dans des secteurs sensibles comme celui du matériel médical, l'alimentation, ou les produits chimiques.

2-2-4-8-1- Protectionnisme : Définitions et mécanismes

Le protectionnisme désigne un ensemble de politiques économiques mises en place par un gouvernement pour protéger les industries nationales de la concurrence étrangère. L'objectif est de favoriser la production locale, préserver les emplois et maintenir la compétitivité des entreprises nationales face aux produits importés. Le protectionnisme prend diverses formes, parmi lesquelles :

➤ **Les droits de douane :**

Ce sont des taxes imposées sur les produits importés pour rendre ces derniers plus chers et, par conséquent, moins compétitifs que les produits locaux. Par exemple, un pays peut imposer des droits de douane élevés sur le matériel médical importé pour encourager les hôpitaux et cliniques à acheter des équipements produits localement.

➤ **Les quotas d'importation :** Les quotas limitent la quantité de produits spécifiques pouvant être importés sur une période donnée. Cela permet de restreindre l'accès des produits étrangers au marché national et de protéger ainsi les industries locales. Un exemple serait la limitation de l'importation de dispositifs médicaux étrangers pour garantir une certaine part de marché aux fabricants locaux.

➤ **Les subventions :** Les gouvernements accordent des subventions ou des aides financières aux industries locales pour les aider à être plus compétitives, en réduisant leurs coûts de production. Par exemple, un pays pourrait subventionner ses fabricants

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

de matériel médical pour qu'ils puissent rivaliser avec des concurrents internationaux qui bénéficient de coûts de production plus bas.

- **Les barrières non tarifaires :** Ce sont des obstacles à l'importation qui ne prennent pas la forme de taxes, mais qui peuvent inclure des réglementations strictes, des procédures administratives complexes, ou des normes de sécurité rigoureuses. Ce type de barrière est de plus en plus utilisé pour limiter les importations sans violer explicitement les règles du commerce international.
- **Normes de sécurité : Définitions et rôle :** Les normes de sécurité sont des exigences légales ou réglementaires que les produits doivent respecter pour pouvoir être commercialisés dans un pays. Elles visent principalement à protéger la santé et la sécurité des consommateurs, à garantir la qualité des produits, et à assurer un niveau de protection environnementale. Dans de nombreux cas, ces normes sont définies par des agences gouvernementales ou des organisations internationales et couvrent une large gamme de secteurs, y compris le matériel médical, l'industrie alimentaire, l'automobile, etc.
- **Normes techniques :** Les normes techniques régulent les caractéristiques des produits, comme leur conception, leur composition, et leur performance. Dans le secteur médical, par exemple, elles incluent des exigences strictes sur la sécurité des dispositifs médicaux, leur efficacité, et leur conformité aux normes de santé. Les normes sanitaires, particulièrement importantes pour les aliments et les médicaments, visent à protéger la santé des consommateurs en établissant des critères rigoureux pour la production, la transformation, et la commercialisation des produits.
- **Contrôles de conformité :** Les produits doivent souvent passer par des contrôles de conformité pour vérifier qu'ils respectent les normes de sécurité du pays importateur. Cela inclut des tests en laboratoire, des certifications par des agences indépendantes, et des inspections des installations de production. Par exemple, les équipements médicaux importés doivent généralement être approuvés par des agences comme la Food and Drug Administration (FDA) aux États-Unis ou l'Agence européenne des médicaments (EMA) en Europe.
- **Protectionnisme à travers les normes de sécurité : Un outil de régulation caché**

Les normes de sécurité, bien qu'elles soient principalement justifiées par la protection des consommateurs, peuvent aussi être utilisées comme un instrument de protectionnisme. Les barrières non tarifaires (comme les normes de sécurité) sont parfois critiquées pour leur rôle

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

dans la restriction des importations sous couvert de garantir la santé publique. Voici comment elles peuvent servir des objectifs protectionnistes :

- **Renforcement des normes de sécurité comme barrière commerciale :** Les gouvernements peuvent augmenter les exigences de sécurité pour les produits importés, rendant leur accès au marché domestique plus difficile ou coûteux pour les producteurs étrangers. Cela crée un avantage compétitif pour les fabricants locaux qui sont plus familiers avec les réglementations nationales. Par exemple, si un pays impose des normes de sécurité très strictes sur les équipements médicaux, cela peut décourager les importations, car les entreprises étrangères devront investir dans des ajustements coûteux pour se conformer à ces normes.
- **Procédures d'homologation complexes et coûteuses :** Les gouvernements peuvent imposer des procédures d'homologation longues et coûteuses pour les produits importés, retardant leur accès au marché et augmentant les coûts pour les entreprises étrangères. Par exemple, si un appareil médical étranger doit subir plusieurs tests cliniques avant d'être commercialisé, cela peut décourager les entreprises étrangères et renforcer la position des fabricants locaux.
- **Application sélective des normes :** Les normes de sécurité peuvent également être appliquées de manière discriminatoire. Les produits importés peuvent être soumis à des contrôles plus stricts que ceux produits localement, créant ainsi un désavantage pour les concurrents étrangers. Par exemple, un produit local pourrait être homologué rapidement alors que le produit étranger, pourtant similaire, pourrait être soumis à des exigences supplémentaires ou des retards dans le processus de certification.

2-2-4-8-1- Cas du matériel médical : Protectionnisme et normes de sécurité

Dans le secteur du matériel médical, où la sécurité et l'efficacité des produits sont essentielles, les normes de sécurité sont extrêmement rigoureuses. Cependant, elles peuvent également être utilisées comme un outil de protectionnisme déguisé pour protéger les fabricants locaux.

Voici quelques exemples d'application dans ce secteur :

- **Normes internationales et exigences nationales divergentes :** Bien que de nombreux pays se réfèrent à des normes internationales, comme celles de l'Organisation internationale de normalisation (ISO) ou du Règlement relatif aux dispositifs médicaux (RDM) en Europe, certains imposent des normes nationales

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

spécifiques qui compliquent l'importation de produits étrangers. Par exemple, un fabricant d'équipements médicaux qui souhaite exporter vers un pays étranger peut être confronté à des réglementations nationales plus strictes que celles auxquelles il est habitué, augmentant les coûts de mise en conformité.

- **Subvention des fabricants locaux et contrôle des importations :** En plus des normes de sécurité, certains pays subventionnent leurs industries locales pour compenser le coût des normes ou leur donner un avantage compétitif sur les produits étrangers. Cela peut prendre la forme de subventions directes, ou de prêts avantageux pour les fabricants nationaux afin qu'ils puissent investir dans la conformité aux normes de sécurité. Pendant ce temps, les produits importés sont soumis à des inspections supplémentaires, créant ainsi un désavantage concurrentiel pour les entreprises étrangères.
- **Exigences de traçabilité et de contrôle des matériaux :** Les pays peuvent également imposer des exigences très strictes en matière de traçabilité des matériaux utilisés dans la production d'équipements médicaux. Les producteurs étrangers doivent prouver l'origine de chaque composant, ce qui peut être un processus long et coûteux. Cela donne un avantage aux fabricants locaux, qui ont plus facilement accès aux informations sur leurs chaînes d'approvisionnement, tandis que les producteurs étrangers doivent investir dans des audits et des certifications.

2-2-4-8-2- Critiques et équilibre entre sécurité et protectionnisme

Bien que les normes de sécurité soient essentielles pour protéger la santé des consommateurs, leur utilisation à des fins protectionnistes peut susciter des critiques :

- **Accusations de protectionnisme déguisé :** Les barrières non tarifaires basées sur des normes de sécurité sont parfois considérées comme une forme de protectionnisme déguisé, ce qui va à l'encontre des règles du commerce international établies par des organisations comme l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Cette dernière encourage une plus grande harmonisation des normes à l'échelle internationale pour éviter que des normes nationales ne soient utilisées pour bloquer indûment les importations.
- **Impact sur l'innovation et la concurrence :** L'utilisation excessive des normes de sécurité à des fins protectionnistes peut freiner l'innovation et limiter le choix des consommateurs. En protégeant les industries locales de la concurrence étrangère, les

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

gouvernements risquent de décourager l'innovation chez les producteurs locaux, qui n'ont plus d'incitation à améliorer leurs produits.

- **L'équilibre entre sécurité et ouverture commerciale :** Les gouvernements doivent trouver un équilibre entre la protection de la santé publique par des normes de sécurité rigoureuses et l'ouverture aux produits étrangers, pour garantir un marché compétitif et diversifié. Une harmonisation des normes à l'échelle internationale est souvent vue comme une solution pour concilier ces deux objectifs.

Le protectionnisme et les normes de sécurité sont souvent liés dans le commerce international, particulièrement dans des secteurs critiques comme le matériel médical. Si les normes de sécurité visent à protéger les consommateurs et à garantir la qualité des produits, elles peuvent également être utilisées comme un instrument protectionniste pour limiter les importations et favoriser les producteurs locaux. Toutefois, un équilibre doit être trouvé entre la protection des industries nationales et l'ouverture au commerce international, pour encourager l'innovation, améliorer la qualité des produits, et garantir un choix plus large aux consommateurs.

2-3- Les intervenants du commerce international du matériel médical : il existe plusieurs intervenants du commerce international du matériel médical :

2-3-1-Les principaux acteurs du commerce international du matériel médical : Le commerce international du matériel médical est un secteur hautement compétitif, en pleine expansion, et dominé par plusieurs acteurs clés, qui peuvent être regroupés en différentes catégories. Ces acteurs incluent des entreprises multinationales, des gouvernements, des organisations internationales, ainsi que des organismes de régulation. Chaque catégorie joue un rôle crucial dans la production, la distribution, la régulation et l'innovation dans le domaine des équipements médicaux.

2-3-1-1- Les multinationales du secteur médical : Les entreprises multinationales dominent le marché mondial des dispositifs médicaux et occupent une position de premier plan grâce à leur capacité d'innovation, leurs vastes réseaux de distribution et leurs investissements massifs en recherche et développement (R&D). Voici quelques-unes des plus grandes entreprises :

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

- **Medtronic (États-Unis) :** Medtronic est l'une des plus grandes entreprises de dispositifs médicaux au monde, spécialisée dans les technologies médicales innovantes, notamment les équipements cardiovasculaires, les technologies de gestion du diabète et les solutions chirurgicales. En tant qu'acteur majeur, Medtronic est présente dans plus de 150 pays et possède un portefeuille de produits couvrant presque toutes les spécialités médicales.
- **Johnson & Johnson (J&J) (États-Unis) :** La division Johnson & Johnson Médical Devices est un acteur clé dans les dispositifs médicaux, avec des produits allant des équipements orthopédiques aux dispositifs pour la chirurgie cardiovasculaire et la santé féminine. J&J bénéficie d'une immense présence mondiale et d'une influence majeure sur le marché des dispositifs médicaux.
- **Siemens Healthineers (Allemagne) :** Siemens Healthineers est l'un des principaux fournisseurs d'équipements d'imagerie médicale, de diagnostics en laboratoire et de technologies de santé digitale. L'entreprise est particulièrement forte dans le domaine de l'imagerie (IRM, scanners, radiographie) et des solutions de diagnostic. Son rayonnement international en fait un acteur incontournable, surtout dans les technologies d'imagerie de pointe et les systèmes de gestion des données de santé.
- **GE Healthcare (États-Unis) :** Filiale de General Electric, GE Healthcare est un leader mondial dans les technologies d'imagerie médicale, de diagnostic clinique et de soins intensifs. L'entreprise est particulièrement reconnue pour ses scanners IRM, ses systèmes d'échographie et ses solutions de soins connectés. GE Healthcare est présente dans plus de 140 pays et contribue à la transformation numérique du secteur de la santé.
- **Philips Healthcare (Pays-Bas) :** Philips Healthcare est un autre acteur mondial dans le domaine des équipements médicaux, avec une spécialisation dans les technologies d'imagerie, les équipements de soins respiratoires, ainsi que les solutions de soins à domicile. Philips est très actif dans la télésanté et les solutions connectées pour le suivi des patients à distance, ce qui en fait un acteur clé dans l'évolution vers la santé digitale.

2-3-1-2- Les gouvernements Les gouvernements jouent un rôle crucial en tant qu'acteurs du commerce international du matériel médical, principalement à travers trois fonctions : régulateurs, acheteurs et promoteurs du commerce.

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

- **Régulateurs** : Les gouvernements définissent les normes de sécurité et de qualité pour les dispositifs médicaux via des agences de régulation. Par exemple :
 - **La Food and Drug Administration (FDA)** aux États-Unis régule la mise sur le marché des dispositifs médicaux et s'assure qu'ils répondent aux exigences de sécurité et d'efficacité.
 - L'**Agence européenne des médicaments (EMA)** joue un rôle similaire en Europe.
 - En Chine, l'**Administration nationale des produits médicaux (NMPA)** est responsable de la réglementation des équipements médicaux.

- **Acheteurs** : Les gouvernements sont également de grands acheteurs d'équipements médicaux, notamment à travers les systèmes de santé publics. Les achats peuvent se faire via des appels d'offres publics pour équiper les hôpitaux et cliniques de matériel médical de pointe. Par exemple, les hôpitaux publics en Europe ou les organismes de santé tels que le NHS au Royaume-Uni sont de grands consommateurs de technologies médicales importées.

- **Promoteurs du commerce** : Certains gouvernements jouent un rôle actif dans la promotion des exportations de matériel médical produit localement, en soutenant leurs entreprises nationales à travers des programmes de subventions, des incitations fiscales ou des accords commerciaux internationaux. Le gouvernement américain, par exemple, soutient ses entreprises par le biais du U.S. Department of Commerce et des initiatives de promotion des exportations.

2-3-1-3- Les organisations internationales et régionales : Des organisations internationales et des **organismes régionaux** jouent également un rôle essentiel dans le commerce du matériel médical, en établissant des normes communes, en facilitant le commerce et en aidant les pays en développement à accéder aux technologies médicales.

- **Organisation mondiale de la santé (OMS)** : L'OMS joue un rôle central dans la coordination des efforts mondiaux pour améliorer l'accès aux technologies médicales dans les pays en développement. Elle fournit des lignes directrices sur les normes de sécurité et aide à la mise en œuvre de programmes de santé. L'OMS travaille également avec des pays pour faciliter l'accès aux équipements médicaux essentiels, en particulier en période de crises sanitaires.

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

- **Organisation mondiale du commerce (OMC) :** L'OMC régule le commerce international des biens, y compris les dispositifs médicaux, à travers des accords comme ceux portant sur les barrières non tarifaires (TBT) ou sur les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS). Elle veille à ce que les normes commerciales ne constituent pas des obstacles injustes au commerce.
- **Régionalisation du commerce médical :** Des blocs économiques comme l'Union européenne ou l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) facilitent le commerce des dispositifs médicaux entre les membres en réduisant les barrières douanières et en harmonisant les réglementations. Dans l'UE, les dispositifs médicaux doivent respecter le marquage CE avant de pouvoir être commercialisés dans tout le marché unique, garantissant ainsi une certaine harmonisation des normes.

2-3-1-4- Les organismes de normalisation et de certification :

Les organismes de normalisation et de certification établissent et vérifient la conformité des dispositifs médicaux aux normes internationales, ce qui est essentiel pour garantir leur sécurité et leur qualité.

- **Organisation internationale de normalisation (ISO) :** L'ISO est une organisation qui développe des normes internationales pour de nombreux secteurs, y compris celui des dispositifs médicaux. La norme ISO 13485 est l'une des plus importantes pour garantir la qualité des systèmes de gestion dans les entreprises fabriquant des dispositifs médicaux.
- **Organismes de certification :** Des organismes comme le TÜV Rheinland ou le British Standards Institution (BSI) délivrent des certifications garantissant que les dispositifs médicaux respectent les normes internationales. Ces certifications sont souvent nécessaires pour pénétrer les marchés internationaux et constituent une garantie de qualité pour les acheteurs.

2-3-1-5- Les distributeurs et importateurs : Les distributeurs et importateurs jouent un rôle clé en facilitant l'accès aux équipements médicaux sur les différents marchés nationaux. Ces entreprises servent d'intermédiaires entre les fabricants et les professionnels de santé, assurant la logistique, la mise en conformité avec les réglementations locales et le service après-vente.

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

- Les grandes entreprises de distribution, comme Cardinal Health ou Henry Schein, ont des réseaux mondiaux et distribuent une large gamme de produits médicaux aux hôpitaux, cliniques et professionnels de santé.
- Les importateurs spécialisés, souvent présents dans des marchés en développement, s'assurent que les dispositifs médicaux fabriqués à l'étranger sont adaptés et conformes aux normes locales.

Le commerce international du matériel médical est un secteur vaste et complexe, où plusieurs acteurs interagissent pour réguler, produire, distribuer et innover. Les grandes entreprises multinationales dominent le marché grâce à leurs investissements en R&D et leurs vastes réseaux de distribution. En parallèle, les gouvernements, les organisations internationales et les organismes de normalisation assurent la régulation et facilitent les échanges commerciaux, tandis que les distributeurs et importateurs permettent aux produits d'atteindre les professionnels de santé à travers le monde. L'ensemble de ces acteurs contribue à faire du secteur du matériel médical un pilier essentiel de l'économie mondiale et de la santé publique.

2-3-1-5-1-Les opérateurs : Ce sont ceux qui sont directement concerné par l'affaire en question il s'agit de l'importateur et de l'exportateur :

- **L'importateur :** c'est un agent économique qui réalise les importations toute personne physique ou morale qui dans le cadre de ses activités Professionnel acheté ses produits ou des services à l'étrange pour les propos sur son marché local.

Il peut être appelé comme suit le client, l'acheteur, demandeur, consommateur, utilisateur, le partenaire, et le Cocontractant.

- **L'exportateur :** est une personne qui exporte des marchandises il est considéré comme un élément important pour les approvisionnements de l'entreprise Il peut être appelé comme suit le vendeur, l'offreur, le fournisseur, le Producteur, le fabricant, constricteur, le partenaire, le Cocontractant.

2-3-1-5-1-Les intervenants : Ce sont les organismes ou les personnes physiques qui sont appelé a aidé les opérateurs a réalisé l'affaire en visage. Nous citons les principes¹⁶:

- Les banques.

¹⁶ - hait Ham kolsi-mise à jour08/05/2017.

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

- Les transporteurs.

- L'assurance.

- Les douanes.

- **Les banques** : ce sont des entreprises ou établissements qui font professions habituelles de recevoir du public sous forme dépôt ou autrement des fonds qu'ils emploient pour leurs propres comptes en opération d'escompte, en opération de crédit, opération financière.
- **L'assurance** : c'est une organisation d'une mutualité de personnes semis à la réalisation d'un même risque permettant l'indemnisation des dommages subie par ceux entre d'autre ou qui sont effectivement frappée par ce risque.
- **Le transporteur** : ce sont des personnes qui s'engage a assuré les déplacements d'une personne ou d'une marchandise, en vertu d'un contrat de transport terrestre, maritime ou aérien.
- **Le commissionnaire en douane** : Personne physique ou morale qui accomplit pour le compte d'autrui les formalités en douane, tant à l'importation qu'à l'exportation. Professionnels du dédouanement, ils sont connus et immatriculés auprès de la direction générale des douanes et droits indirects.
- **La douane** : c'est un service public ou moral qui a plusieurs missions et notamment de vérifier les produits à l'entrée et la sortie et de percevoir les droits et taxes¹⁷

2-3-1-5-1-Les intermédiaires¹⁸ : En tenant compte de la nature du produit, car ce dernier peut suivre Soit, il passe directement du 1er vendeur qui est la fabricant ou bien, il peut être transité par un ou plusieurs autres acteurs, qui veulent dire que chacun achète le produit il le revend jusqu'au dernier client qui est le consommateur ou bien l'utilisateur. Donc tous ceux qui se trouvent entre le 1er vendeur et le dernier client sont des intermédiaires et de cela on peut dire que tous les intermédiaires sont de commerçant.

- **Agent commercial** : Mandataire chargé, de façon permanente et indépendante, de négocier et éventuellement de conclure des contrats de vente, d'achat, de location ou de prestations de services, au nom et pour le compte d'autres entreprises (appelées

¹⁷ -Code des Douanes.

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

"mandants"). Cette activité est régie par les articles L134-1 à L134-17 du code de commerce.

- **Commissionnaire** : Intermédiaire indépendant chargé d'acheter ou de vendre des biens ou des services en son propre nom, mais pour le compte d'autres entreprises (appelées "commettants"). L'identité du commettant n'est pas révélée à l'autre partie. Cette activité est régie par les articles L132-1 et L132-2 du code de commerce¹⁸ et par les articles 1984 à 2010 du code civil¹⁹.
- **Courtier** : Intermédiaire chargé de mettre en relation d'affaires des vendeurs ou des acheteurs avec ses donneurs d'ordres.

A la différence de l'agent commercial et du commissionnaire, il ne prend aucun engagement pour le compte de son donneur d'ordres et n'achète pas les biens ou services en son propre nom cette activité est régie par l'article L110-1 du code du commerce.

A noter : certains domaines sont réglementés (voir ci- dessous). En dehors des secteurs réglementés, l'exercice de l'activité de courtier est libre.

- **Apporteur d'affaire** : Intermédiaire chargé de mettre en relation des personnes susceptibles de conclure des accords : ventes, prestations de services, partenariats...

De nombreux apporteurs d'affaires exercent leur activité de façon occasionnelle sous le régime du micro-entrepreneur. Ce métier n'est pas réglementé, d'où l'importance de se faire assister par un professionnel avant de s'engager contractuellement vis-à-vis d'un donneur d'ordre.

Section 03 : les principaux documents utilisés dans le commerce international du MM

Dans le commerce international du matériel médical, divers documents sont nécessaires pour assurer la conformité aux réglementations, faciliter les transactions commerciales et garantir le bon acheminement des marchandises. Ces documents couvrent des aspects tels que la logistique, la conformité réglementaire, les assurances et les paiements. Voici les principaux documents utilisés dans ce secteur :

3-1- Documents commerciaux : parmi ces documents on peut citer :

¹⁸ -code commerce.

¹⁹ -code civil.

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

➤ **Facture commerciale (Commercial Invoice) :**

- La **facture commerciale** est un document clé qui récapitule tous les détails de la transaction commerciale, y compris :
 - Le nom et les adresses de l'acheteur et du vendeur.
 - La description détaillée des équipements médicaux (type, quantité, prix unitaire, et montant total).
 - Les conditions de vente (Incoterms), les termes de paiement et de livraison.
 - Ce document est essentiel pour les douanes, car il sert de base pour l'évaluation des droits de douane et des taxes à l'importation.

➤ **Liste de colisage (Packing List) :**

- La **liste de colisage** est un document détaillant la composition des envois, incluant :
 - Le contenu de chaque colis, ses dimensions et son poids.
 - L'emballage utilisé pour chaque unité de produit.
- Ce document aide à assurer que le matériel est correctement emballé et facilite les contrôles douaniers.

➤ **Certificat d'origine (Certificate of Origin) :**

- Ce certificat atteste de l'origine des biens exportés et est souvent requis par les autorités douanières pour :
 - Vérifier l'éligibilité du matériel médical aux accords de libre-échange ou aux régimes tarifaires préférentiels.
 - Appliquer les taux de droits de douane appropriés.
- Il est généralement délivré par la chambre de commerce ou une autorité compétente du pays exportateur.

➤ **Bon de commande (Purchase Order) :**

- Le **bon de commande** est un document émis par l'acheteur indiquant la volonté d'acheter des produits à des termes spécifiés, incluant :
 - La description des biens commandés, la quantité et le prix convenu.
 - Les termes de paiement et les conditions de livraison.

3-2- Documents de transport et logistique :

➤ **Connaissance maritime (Bill of Lading - B/L) ou Lettre de transport aérien (Air Waybill - AWB) :**

- Ces documents servent de preuve de contrat de transport et sont utilisés pour le transfert de biens :
 - Le **connaissance maritime** est utilisé pour les marchandises expédiées par voie maritime et agit comme titre de propriété des marchandises. Il est émis par la compagnie maritime.
 - La **lettre de transport aérien** est émise par la compagnie aérienne pour les expéditions par avion et sert de preuve de réception des marchandises.
- Ces documents contiennent les informations sur les marchandises expédiées, le nom du transporteur et les conditions de transport.

➤ **Connaissance multimodal (Multimodal Bill of Lading):** Ce document est utilisé pour les envois qui impliquent plusieurs modes de transport, comme le transport maritime, routier et aérien. Il simplifie la logistique en unifiant tous les modes sous un seul contrat.

➤ **Certificat assurance (Insurance Certificate):**

- Ce certificat atteste que les marchandises sont couvertes par une assurance contre des risques tels que :
 - Les dommages pendant le transport.
 - Les pertes dues à des accidents ou des catastrophes naturelles.
- Il est émis par la société d'assurance pour garantir que l'expédition est protégée.

3-3- Documents de conformité et réglementations médicales :

➤ **Déclaration de conformité (Declaration of Conformity - DoC) :**

- Ce document est fourni par le fabricant ou l'exportateur pour attester que le matériel médical exporté respecte les normes et réglementations du pays importateur, notamment en matière de sécurité et de performance.

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

- Dans l'UE, par exemple, il s'agit de la conformité aux directives européennes et au marquage CE.
- **Licence d'exportation et d'importation :**
 - Certains dispositifs médicaux nécessitent des licences d'exportation ou d'importation spécifiques délivrées par les autorités gouvernementales compétentes avant de pouvoir être commercialisés à l'étranger.
 - Ce type de licence peut être requis pour des équipements médicaux sensibles ou réglementés, tels que ceux utilisés dans la chirurgie ou les diagnostics complexes.
- **Certificat d'enregistrement (Registration Certificate) :** De nombreux pays exigent que le matériel médical soit enregistré auprès d'une autorité nationale (par exemple, la FDA aux États-Unis ou l'EMA en Europe) avant d'être importé et vendu. Ce certificat prouve que le produit a été approuvé pour la vente sur le marché local.
- **Certificat de libre vente (Certificate of Free Sale) :** Ce certificat, délivré par une autorité nationale (souvent la chambre de commerce ou le ministère de la Santé), atteste que les produits médicaux sont légalement vendus dans le pays d'origine et peuvent être exportés vers un autre pays.
- **Certificat de stérilité (Sterility Certificate) :** Certains équipements médicaux, notamment ceux destinés à être utilisés dans des environnements chirurgicaux, doivent être accompagnés d'un certificat de stérilité prouvant qu'ils ont été stérilisés conformément aux normes internationales ou nationales.
- **Fiche technique et certificats de qualité :** Les fiches techniques fournissent des informations détaillées sur les caractéristiques des produits médicaux, incluant des spécifications de performance, des certifications et des normes de qualité. Les certificats de qualité comme ceux de l'ISO 13485 sont requis pour garantir que le fabricant dispose d'un système de gestion de la qualité adéquat pour produire des dispositifs médicaux conformes aux normes internationales.

3-4- Documents financiers : on trouve :

- **Lettre de crédit (Letter of Credit - LC) :** Une lettre de crédit est un document émis par une banque à la demande de l'acheteur, garantissant que le vendeur recevra le paiement à condition que les termes du contrat soient respectés. Cela inclut la livraison

Chapitre I : Concepts fondamentaux sur le commerce international

des marchandises et la présentation des documents requis (facture commerciale, connaissement, etc.). La LC est couramment utilisée pour minimiser les risques financiers dans les transactions internationales.

- **Document contre paiement (Documents Against Payment - D/P) :** Ce système permet à l'acheteur de récupérer les documents d'expédition (comme le connaissement) auprès de sa banque uniquement après avoir effectué le paiement. Cela garantit au vendeur qu'il sera payé avant que l'acheteur ne prenne possession des marchandises.
- **Facture pro forma (Proforma Invoice) :** La facture pro forma est un document provisoire envoyé avant la vente définitive, utilisé pour indiquer les détails de la transaction à l'acheteur et pour permettre à ce dernier d'organiser le financement ou de demander une lettre de crédit.

3-5- Documents douaniers : parmi ses documents on trouve :

- **Déclaration d'exportation (Export Declaration) et Déclaration d'importation (Import Declaration) :** Ces documents sont requis par les autorités douanières pour déclarer les marchandises expédiées (exportation) ou reçues (importation). Ils comprennent des informations sur la nature des produits, leur valeur et l'origine, nécessaires pour l'évaluation des taxes et droits de douane.
- **Certificat d'inspection (Inspection Certificate) :** Dans certains cas, une inspection préalable à l'expédition peut être exigée par les autorités douanières pour vérifier la conformité des produits avant qu'ils ne quittent le pays d'origine. Ce certificat est généralement émis par une société d'inspection indépendante.

Dans le commerce international du matériel médical, une grande variété de documents est utilisée pour assurer la conformité réglementaire, faciliter le transport, sécuriser les paiements et répondre aux exigences douanières. Ces documents jouent un rôle essentiel dans la gestion des transactions commerciales, la conformité aux normes de qualité et de sécurité, et la logistique internationale. Un suivi rigoureux de ces documents est indispensable pour garantir que le matériel médical atteint son marché cible sans retards ni complications.

Conclusion

Les points de rapprochement entre la période actuelle et l'histoire des années 1870-1910 sont assez nombreux. Après des débats sur les conséquences économiques et sociales de la libéralisation commerciale des années 1860 et l'intensification de la concurrence mondiale, la plupart des gouvernements européens (à l'exception notable du Royaume-Uni) avaient mis en œuvre des politiques commerciales plus stratégiques et discriminatoires, augmentant légèrement les droits de douane, ciblant certains secteurs. Le cycle de négociation entamé en 2001 sous l'égide de l'OMC qui avait pour but la libéralisation du commerce international et le développement du « Tiers Monde ». Concurrents, rejetant parfois la clause de la nation la plus favorisée à la base de l'assouplissement des décennies précédentes. Mais ce durcissement de la politique commerciale avait été assez modéré et retenu pour maintenir les acquis de la mondialisation et stabiliser l'ouverture sur « un plateau haut » entre les années 1880 et 1913.

C'est ce scénario qui nous semble aujourd'hui le plus probable. La mondialisation cesserait de s'intensifier mais les économies ne connaîtraient pas pour autant de repli sur elles-mêmes, il ne s'agirait pas d'une crise de la mondialisation mais d'une consolidation.

Chapitre II :
Le dédouanement à l'importation en
Algérie

Chapitre II : Le dédouanement à l'importation en Algérie

Introduction :

L'environnement national et international de la douane algérienne est en pleine mutation ; au niveau international, ces évolutions se traduisent par un accroissement des échanges et des flux de personnes, des reconfigurations régionales (UE, USA....), une concurrence entre les pays pour une meilleure attractivité des flux de personnes, d'investissement et de marchandises, sur le plan national l'Algérie qui a développé de nombreux engagements et partenariats, vise la diversification de ses exportations, une meilleure régulation des importations et une meilleure attractivité des IDE (investissement direct à l'étranger) ainsi, les attentes des usagers de la douane et de la société algérienne.

Section 01 : Généralités sur l'administration des douanes :

1-1- Définition de la douane :

La douane²⁰ est une administration publique chargée de contrôler les frontières d'un pays et de réguler l'entrée et la sortie des personnes et des marchandises. Ses principales missions sont de percevoir les droits et taxes imposés sur les importations et exportations, de veiller à l'application des réglementations du commerce extérieur, de lutter contre les pratiques illégales comme le trafic de drogue ou d'armes, et d'assurer la sécurité aux frontières. La douane intervient généralement aux frontières terrestres, maritimes et aériennes, mais peut aussi opérer à l'intérieur du pays dans le cadre d'enquêtes. Son activité est encadrée par le droit national et des accords internationaux. Depuis le milieu du 20ème siècle, on observe une tendance à la diminution des barrières douanières pour faciliter les échanges commerciaux internationaux, et la douane peut avoir un statut civil ou militaire selon les pays.

1-2- Le rôle de la douane :

La douane²¹ joue un rôle crucial en tant qu'administration publique chargée de contrôler les frontières d'un pays et de réguler les mouvements de personnes et de marchandises. Ses fonctions principales incluent la perception des droits et taxes sur les importations et exportations, le respect des réglementations du commerce extérieur, la lutte contre les activités illégales telles que le trafic de drogue et d'armes, ainsi que la sécurisation des frontières et la prévention de l'immigration clandestine. Opérant aux frontières terrestres, maritimes et aériennes, la douane exerce ses activités conformément au droit national et aux

²⁰ -code des douanes algériennes.

²¹ -Elisabeth Naturel » le rôle de la douane dans les relations commerciales internationales » 2em edition.2007.

Chapitre II : Le dédouanement à l'importation en Algérie

accords internationaux, contribuant ainsi à faciliter les échanges commerciaux mondiaux. Au fil du temps, une tendance à la réduction des barrières douanières s'observe pour favoriser la fluidité des échanges, et le statut de la douane peut varier entre civil et militaire selon les pays.

1-3- Les Origines et l'Évolution Historique de la Douane :

La douane trouve ses origines dans l'Antiquité, évoluant avec la construction des États et la gestion des frontières. Son histoire est marquée par des fluctuations entre protectionnisme et libre-échangeisme, influencée par des systèmes d'imposition variés. En France, la douane a joué un rôle crucial, notamment durant la Troisième République et la Première Guerre Mondiale.

Les réformes successives, comme celle de 1908, ont modernisé ses pratiques. Aujourd'hui, la douane s'adapte aux enjeux contemporains en renforçant la sécurité aux frontières et en facilitant les échanges, tout en établissant des partenariats stratégiques avec les acteurs économiques.

1-4- Les Missions et les Fonctions de la Douane en Algérie²²:

➤ Missions fiscales :

- Percevoir les droits et taxes dus à l'entrée des marchandises sur le territoire national
- Recouvrer les redevances douanières et les taxes parafiscales
- Participer à l'élaboration et à la mise en œuvre des mesures de protection et de promotion de l'économie nationale.

➤ Mission économique :

- Participer à la promotion des exportations hors hydrocarbures
- Faciliter le commerce extérieur et les échanges économiques internationaux
- Mettre en œuvre les mesures de politique économique et commerciale.

➤ Missions de sécurité et de contrôle :

²² -Article 3 de code des douanes.

Chapitre II : Le dédouanement à l'importation en Algérie

- Lutter contre la fraude douanière et les grands trafics illicites
 - Assurer le contrôle frontalier des transferts physiques de capitaux
 - Contribuer à la lutte contre l'immigration clandestine
 - Veiller au respect de la réglementation du commerce extérieur.
- **Missions de protection :**
- Protéger la société contre les dangers liés à l'entrée de certains produits (armes, drogues, produits dangereux, etc.)
 - Lutter contre la contrefaçon et la piraterie
 - Participer à la protection de l'environnement et de la santé publique.
- **Missions d'aide à la prise de décision :**
- Fournir des données statistiques sur le commerce extérieur
 - Contribuer à l'élaboration de la politique économique et commerciale du pays

La douane algérienne agit dans un cadre légal défini par le code des douanes et le code pénal, ainsi que par des accords internationaux comme les traités de libre-échange. Elle dispose de moyens humains (corps de fonctionnaires) et matériels (armement, véhicules, unités navales) pour remplir ses missions.

1-5-L'Organisation et le Fonctionnement de l'Administration des Douanes²³:

L'organisation et le fonctionnement de l'Administration des Douanes en Algérie est structurés autour de plusieurs missions et fonctions clés. Sur le plan national, l'Algérie vise la diversification de ses exportations, une meilleure régulation des importations, et une attractivité accrue des investissements étrangers directs. Face à des évolutions internationales telles que l'accroissement des échanges et des flux de personnes, la douane algérienne s'adapte en entreprenant un ambitieux programme de modernisation touchant tous les aspects organisationnels, administratifs, managériaux et techniques. La communication occupe une place centrale dans ces réformes, visant à adapter l'administration des douanes au changement de la notion de service public. Cette modernisation s'inscrit dans un contexte où les attentes

²³ -Direction Générale Des Douanes.

Chapitre II : Le dédouanement à l'importation en Algérie

des usagers et de la société algérienne évoluent, exigeant une transparence accrue sur les performances et les activités de l'institution.

1-5-1-Le régime douanier²⁴ :

1-5-1-1- Définition du régime douanier :

Le régime douanier est le statut juridique d'une marchandise tierce ou communautaire et doit être distingué de la procédure douanière, c'est-à-dire des modalités de dédouanement des marchandises. Dédouaner des marchandises c'est leur attribuer un régime douanier mais ce dédouanement peut être effectué selon des modalités différentes (procédures de droit commun, procédures simplifiées).

L'objectif du régime douanier est de favoriser les développements de certaines activités économiques et de renforcer la capacité concurrentielle de l'entreprise sur les marchés internationaux.

1-5-1-2- Les différents régimes douaniers : Il existe plusieurs régimes douaniers dont :

1-5-1-2-1-Les régimes généraux :

- **Le régime de l'introduction** : Elle consiste à exporter ou à importer des marchandises avec une intention de laisser celle-ci à l'étranger.

Dans le cadre de la communauté, les droits de douane sont supprimés, le paiement de la TVA s'effectue par le pays importateur.

Si l'importateur n'est pas issu de la communauté, les droits de douane et la TVA seront à payer, sauf si le pays en question a signé des accords de tarifs préférentiels.

- **La mise en libre pratique** : Ce régime permet à une marchandise importée directement d'un pays tiers de circuler comme une marchandise communautaire après avoir été dédouanée à n'importe quel endroit du territoire communautaire.
- **La mise à la consommation** : Ce régime concerne l'introduction à titre définitif d'une marchandise sur le territoire douanier en vue de l'écouler sur le marché intérieur, à partir du moment où le dédouanement est effectué, les marchandises déclarées sous ce régime de la mise à la consommation se trouvent nationalisées et par conséquent, elles circulent librement sur le marché intérieur.

²⁴ - manuel des régimes douanier économique « direction régional des douanes Alger extérieur ».

Chapitre II : Le dédouanement à l'importation en Algérie

1-5-1-2-2-Le régime de droit commun²⁵

Le régime de droit commun fait référence à la règle générale qui est normalement applicable lors de la taxation d'opérations, de transactions ou d'un capital. Le régime de droit commun va ainsi différer, notamment, en fonction du type de transactions, du type de produits et également de la personne (physique ou morale) faisant l'objet d'une taxation. Le régime de droit commun est aussi évolutif dans le temps et il est dépendant de l'évolution de la législation fiscale.

Tableau n°01 : Présentation du régime douanier de droit commun²⁶

Régime douanier de droit commun	Définition	Effets
Mise à la consommation	Statut juridique de marchandises destinées à être consommées directement sur le marché intérieur ou sur le territoire douanier	-l'importateur s'acquitte en totalité des droits et taxes de douanes, s'ils existent -l'importateur dispose librement de sa marchandise
Exportation en simple sortie	Statut juridique de marchandises prises sur le marché intérieur ou le territoire douanier, pour être expédié à titre définitif en dehors	Produits du cru, du sol et du sous-sol exemptés de droits et taxes de douanes-les grumes payent 20%- les autres produits payent 2%

Source : établi par nos même.

²⁵ -[https //www.boursedes credits.com](https://www.boursedescredits.com).

²⁶ -[https//www.glosaire-international.com/pages tous-les termes /rundefinedgime-douanier.html](https://www.glosaire-international.com/pages-tous-les-termes/rundefinedgime-douanier.html).

Chapitre II : Le dédouanement à l'importation en Algérie

1-5-1-2-3-Les régimes économiques en douane : Les régimes douaniers économiques définissent le traitement douanier applicable aux marchandises importées qui :

- Séjournent ou circulent sur le territoire douanier sans être mises à la consommation ;
- Sont temporairement mises sur le marché intérieur pour une utilisation spécifique ou concourir à la fabrication de produits destinés à être exportés ;
- Sont replacées sur le marché en l'état ou après transformation à l'étranger, après avoir été temporairement exportées.

1-5-1-3-4-Les régimes suspensifs : Est un statut donné à une marchandise après dédouanement, qui lui permette de circuler, d'être stockée, sans que les droits et taxes de douane n'ait été acquittés au préalable. (Suspension temporaire).

Les règles communes aux régimes suspensifs sont :

- **L'autorisation :** tout régime suspensif doit avoir été autorisé pour conférer des droits et obligations.
- **La souscription d'une caution :** tout régime suspensif doit être garanti par le paiement d'une caution diplomatique (lorsqu'une autorité diplomatique se porte garant), confraternelle (lorsqu'un organe se porte garant pour un autre), bancaire (lorsque déposée en banque) ou sous forme de consignation de droit (lorsque déposée en espèce auprès de la douane)
- **La déclaration détaillée :** tout régime suspensif doit être déclaré régulièrement par un commissionnaire agréé en douane qui est solidairement lié à son client.
- **La coopération administrative :** tout régime suspensif doit être suivi par différents services, différentes administrations, et par des organismes de pays différents.

Les régimes douaniers suspensifs permettent le stockage, la circulation et la transformation des marchandises, ils sont répartis comme suit : Le transit, L'administration temporaire normale (ATN), Admission temporaire spéciale (ATS), L'entrepôt, L'exportation temporaire et L'importation temporaire.

Chapitre II : Le dédouanement à l'importation en Algérie

Section 02 : l'opération de dédouanement²⁷ :

Le dédouanement s'entend de toute la procédure applicable aux marchandises importées ou exportées afin d'assurer, d'une part, la correcte perception des droits et taxes que l'administration des douanes est chargée de liquider, d'autre part, d'appliquer les diverses mesures réglementaires.

L'ensemble des opérations de dédouanement sont scindés en quatre aspects principaux à savoir :

- La conduite et la mise en douane
- L'établissement de la déclaration en détail
- Le contrôle et la vérification de la marchandise
- La liquidation et l'acquittement des droits et taxes

L'objectif de cette section c'est d'appréhender les mécanismes douaniers

2-La conduite et la mise en douane :

La conduite des marchandises en douane consiste dans l'acheminement des marchandises importées ou à exporter vers le bureau de douane compétent le plus proche de la frontière douanière.

Cette obligation prend naissance dès le franchissement de la frontière douanière pour le cas des importations, Le but de cette obligation est de canaliser le flux des marchandises aussi bien à l'importation qu'à l'exportation pour éviter d'une part le versement frauduleux des marchandises sur le marché national et leur exportation illicite d'autre part.

Les marchandises sont déchargées dans des magasins de dépôts temporaires en attendant la déclaration le dépôt de la déclaration en détail.

2-1-L'établissement de la déclaration en détail ²⁸ :

Selon l'article 75 du code de douane algérien la déclaration en détails est définie « La déclaration en détail est l'acte, dans les formes prescrites par les dispositions du présent code,

²⁷ -Manuel de dédouanement des marchandises.

²⁸- article 75 du code des douanes.

Chapitre II : Le dédouanement à l'importation en Algérie

par lequel le déclarant indique le régime douanier à assigner aux marchandises et communique les éléments requis pour l'application des droits et taxes et pour les besoins du contrôle douanier.

Elle doit être déposée au bureau de douane habilité à cet effet, dans un délai maximum de vingt et un jours francs à compter de la date d'enregistrement du document par lequel a été autorisé le déchargement ou la circulation des marchandises.

2-2-Personnes habilitées à déclarer les marchandises en détail²⁹ :

Suivant l'article 78 du code de douane Les marchandises importées ou exportées doivent être déclarées en détail par leurs propriétaires ou par les personnes physiques ou morales ayant obtenu l'agrément en qualité de commissionnaires en douane.

Lorsqu'aucun commissionnaire en douane n'est représenté auprès d'un bureau de douanes frontalier, le transporteur peut, à défaut du propriétaire, accomplir les formalités de dédouanement pour les marchandises qu'il transporte.

2-3-Conditions d'établissement de la déclaration en détail :

Les déclarations en détail doivent être faites par écrit. Elles doivent contenir toutes les indications nécessaires pour l'application des mesures douanières et pour l'établissement des statistiques de douane. Elles doivent être signées par le déclarant. Le Directeur Général des Douanes, avec possibilité de subdélégation détermine la forme des déclarations, les énonciations qu'elles doivent contenir et les documents qui doivent y être annexés. Il peut autoriser, dans certains cas, le remplacement de la déclaration écrite par une déclaration verbale.

2-3-La vérification des marchandises³⁰ :

Après enregistrement de la déclaration en détail, le service des douanes procède, s'il le juge utile, à la vérification de tout ou partie des marchandises déclarées; En cas de contestation, le déclarant a le droit de récuser les résultats de la vérification partielle et de demander la vérification intégrale des énonciations de la déclaration sur lesquelles porte la contestation La vérification des marchandises déclarées dans les bureaux de douane ne peut

²⁹-Article 78 du code des douanes.

³⁰-Guide des procédures de dédouanement a importation « direction générale des douanes.

Chapitre II : Le dédouanement à l'importation en Algérie

être faite que dans les magasins de la douane ou dans les lieux désignés à cet effet par le service des douanes. Le transport des marchandises sur les lieux de la vérification, le déballage, le remballage et toutes autres manipulations nécessitées par la vérification sont effectués aux frais et sous la responsabilité du déclarant.

Les marchandises qui ont été conduites dans les magasins de la douane ou sur les lieux de la vérification ne peuvent être déplacées sans la permission du service des douanes.

Les personnes employées par le déclarant pour la manipulation des marchandises en douane doivent être agréées par le service des douanes ; à défaut de cet agrément, l'accès des magasins de la douane et des lieux désignés pour la vérification leur est interdit.

La vérification a lieu en présence du déclarant. Lorsque le déclarant ne se présente pas pour assister à la vérification, le service des douanes lui notifie par lettre recommandée son intention de commencer les opérations de visite, ou de les poursuivre s'il les avait suspendues; si à l'expiration d'un délai de huit jours après cette notification, celle-ci est restée sans effet, le juge, dans le ressort du quel est situé le bureau de douane, désigne d'office, à la requête du receveur des douanes, une personne pour représenter le déclarant défaillant et assister à la vérification.

2-4-La liquidation et l'acquittement des droits et taxes :

Après le dépôt de la déclaration en détail son enregistrement et la reconnaissance de sa conformité, vient l'étape de la liquidation des droits et taxes.

La mise à la consommation constitue la destination normale donnée à toutes les marchandises importées en les soumettant aux droits et taxes inscrites au tarif douanier de leur versement sur le marché intérieur.

2-5-Le principe général de la liquidation des droits et des taxes :

Les droits et taxes sont liquidés autrement dits calculés en fonction de l'espèce tarifaire, de l'origine et de la valeur des marchandises.

Ainsi, aux termes de l'article 103 du code des douanes : "les droits et taxes sont liquidés sur la base des taux et tarifs en vigueur à la date de l'enregistrement de la déclaration en détail 10, sauf lorsqu'il est fait application des dispositions de l'article 7 du présent code.

Chapitre II : Le dédouanement à l'importation en Algérie

En cas d'abaissement du taux des droits et taxes, le déclarant peut lors que l'autorisation d'enlever les marchandises n'a pas encore été donnée par les agents des douanes bénéficier du nouveau taux.

Toutefois, pour être acceptable, la demande écrite du déclarant doit être introduite avant que les droits et taxes n'aient été perçus.

Ainsi, l'enlèvement des marchandises est subordonné à la présentation de la quittance douanière ou d'un document en tenant lieu et portant la mention de la liquidation des droits et taxes.

Les marchandises constituent le gage des droits et taxes et une sureté réelle au profit du trésor public Ainsi, le paiement est la phase essentielle de l'opération comptable de recouvrement des droits et taxes. Leur prise en charge est effectuée en même temps que le paiement et se confond avec lui.

La délivrance de la quittance au déclarant constitue la justification du paiement des droits et taxes.

2-6-Le paiement différé³¹ :

Le paiement différé comprend le crédit d'enlèvement et le crédit de droit.

- **Le crédit d'enlèvement** : Aux termes de l'article 109 bis du code des douanes : "le receveur des douanes peut autoriser l'enlèvement des marchandises au fur et à mesure des vérifications et avant liquidation et acquittement des droits et taxes exigibles moyennant la souscription d'une soumission annuelle cautionnée de crédit d'enlèvement portant engagement :
- D'acquitter les droits et taxes dans un délai de 15 jours à compter de la date de délivrance de l'autorisation d'enlèvement.
 - De payer une remise spéciale de 1 pour mille
 - De verser à défaut de paiement dans les délais prescrits un intérêt de retard comme fixé à l'article 108 du présent code.

³¹- article 109bis du code des douanes.

Chapitre II : Le dédouanement à l'importation en Algérie

De même, l'article 110 du code des douanes précise que : "L'administration des douanes peut autoriser l'enlèvement des marchandises importées par les Administrations publiques, les organismes publics, les collectivités territoriales ou les établissements publics à caractère administratif où pour leur compte avant le paiement des droits et taxes, sous réserve que l'importateur fournisse à l'administration des douanes un engagement de régler les droits et taxes dans un délai n'excédant pas trois mois.

➤ Le crédit des droits et taxes :

Le crédit des droits et taxes est un mode de paiement très ancien consistant dans le paiement des droits et taxes à l'expiration d'un délai de quatre mois moyennant soumission cautionnée. Il s'agit d'une sorte de facilité de paiement.

Il s'agit d'une facilité que le receveur accorde sous sa responsabilité. IL fixe aussi la limite du crédit et agréé la caution. Il permet de dispenser le redevable du paiement immédiat des droits et taxes afférents à la déclaration en détail.

Ce crédit est accordé à des entreprises notoirement solvables contre la souscription d'obligations cautionnées ou traites cautionnées par des organismes agréés par la douane moyennant le paiement d'un intérêt de crédit. (Cf. art 108 du code)

L'obligation cautionnée est une promesse de payer une certaine somme à une date déterminée au receveur des douanes et comportant la signature du souscripteur et celle de la caution laquelle est conjointement et solidairement responsable de son paiement.

L'obligation cautionnée couvre les droits et taxes auxquels s'ajoutent un intérêt de crédit et la remise du receveur. Ce mode de paiement est consacré par l'article 108 du code des douanes lequel dispose que : " Pour le paiement des droits et taxes, l'administration des douanes peut accepter des obligations cautionnées par une institution financière nationale à quatre mois d'échéance lorsque la somme à payer après chaque décompte dépasse cinq mille (5000) dinars.

2-7-Enlèvement des marchandises :

Pour pouvoir procéder à l'enlèvement et à la livraison des marchandises, le commissionnaire doit d'abord obtenir l'autorisation des services des douanes, cette autorisation appelé le bon à enlever (BAE). Il procède à l'enlèvement de sa marchandise après

Chapitre II : Le dédouanement à l'importation en Algérie

la présentation de plusieurs documents à savoir, une copie de bon à enlever, une copie de la déclaration....

Selon, qu'il s'agit de procéder à l'enlèvement d'un ou plusieurs colis ou conteneurs, le commissionnaire en douane doit entreprendre d'autres actions notamment au :

- Loyer un élévateur et un ou plusieurs camions.
- Payer au consignataire de la cargaison les frais de débarquement et de livraison des marchandises.
- Solliciter un bon de chargement.

Remettre aux agents des douanes avant de faire sortir les marchandises un bon de sortie³².

³² -<https://fr.scribd.com/document/reglement-interieur-2018>.

Chapitre II : Le dédouanement à l'importation en Algérie

Section 03 : crise sanitaire et facilitations à l'importation du Matériel médical (MM)

En effet, l'état vient de mettre en place une mesure de franchise de droits et taxe à l'importation de matériels et équipements sanitaires (masque, blouses, ventilateurs, etc.) dont l'objectif est de permettre d'approvisionner les établissements de soins, unités de secours et autres organismes publics ou non-lucratifs impliqués dans la lutte contre le virus, par hypothèse non récupérateurs de TVA, Sans frottement fiscal environ 25%.

- Organismes public ou parapublic.
- Une association loi 1901.
- Une fondation reconnue d'utilité publique (**ARS**, préfecture ou autres) pour la lutte contre la pandémie de **COVID-19**.
- Ou une personne privée dont les services ont été réquisitionnés par une autorité publique.

Dans le cadre de la lutte contre la pandémie ou dans le domaine médico-social, accompagnement d'enfants et d'adultes en situation de handicap, etc.).

Les importation en 2020 du matériel sanitaire (notamment des vêtements de protection, masques ,blouses et articles similaires , des trousse d'essai du covid-19, thermomètres , instruments et appareils pour tests de diagnostic , des médicament et dispositifs médicaux ,du matériel de consommation médical des articles pour la stérilisation ,désinfectants, savon, gel hydro alcoolique ,etc.) directement, ou acquis ce matériel auprès d'un intermédiaire (regroupement de commandes) l'ayant importé³³.

La distribution gratuitement (don ou mise à disposition) ce matériel a des personnes contaminées (ou risquant de l'être) ou à des personnes participant à la lutte contre la pandémie de covid-19.

En synthèse, ce jour, ce régime de franchise de droit et taxe à l'importation de matériels et équipements sanitaire :

- Bénéficie aux organismes de droit public, aux organismes de droit privé constitués sous forme d'association loi 1901 ou aux fondations reconnues d'utilité publique ; (Regroupement de commandes) mais à condition de respecter un formalisme douanier bien précis et rétroactif au 30janvier 2020, ce qui permet aux organismes éligibles de

³³-décret executifn20-109 du 05/05/2020.

Chapitre II : Le dédouanement à l'importation en Algérie

demander le remboursement des droits de douane et de la TVA acquittés à l'importation depuis le 30 janvier 2020.

- Cette franchise ouvre donc la voie à des demandes de remboursement rétroactives de droit et taxe à l'importation par les organismes éligibles ayant fait importer en leur nom, y compris s'ils les ont acquis auprès de sociétés commerciales.
- Ces demandes supposent :

-Au préalable, de vérifier la possibilité de bénéficier de la franchise.

- Puis le respect d'un certain formalisme douanier (notamment rectification des documents d'importation, demande d'agrément réactive et demande d'immatriculation EORI) qui nécessite de faire intervenir les partenaires impliqués dans l'opération d'achat et d'importation.

En revanche, les demandes de remboursements sont limitées aux opérations de la période du 30 janvier au 13 avril 2020 et ne sont pas possible pour importations réalisées à compter du 14 avril 2020, qu'il convient de réaliser en possible le cadre de la franchise³⁴.

3-1- Définition de l'opération « stop »³⁵ :

Toute importation de produits pharmaceutiques, de dispositifs médicaux et équipements médicaux destinés à l'usage des représentations diplomatiques accréditées en Algérie doit être visée par la direction générale de la pharmacie et des équipements de la sante, une procédure simplifiée a été mise en place au sein de cette direction elle consiste à renseigner un formulaire de déclaration d'importation en vue de dédouanement rapide et facilite.

Ces procédures sont temporaires, leur effet prend fin dès la déclaration officielle de la pandémie de coronavirus (covid-19).

Opération stop pour la lutte contre les mouvements transfrontaliers de produits pharmaceutiques et des fournitures médicales illicites contrefaits.

³⁴ -Demande relatives aux instruments médicaux visés par l'arrête d'urgence pour leur utilisation à l'égard de la covid-19 du 27/03/2020.

³⁵ -<https://www.WCOOMD.org>. "OCTOBRE"

Chapitre II : Le dédouanement à l'importation en Algérie

3-2-Présentation de l'opération « stop »³⁶ :

Il s'agit d'une opération pilotée par LOMD en collaboration étroite avec le réseau des bureaux régionaux de liaison chargés du renseignement (BRLR), et d'autres partenaires tels que INERPOL, EUROPOL et des entreprises du secteur privé, sur une période allant du 11 mai au 12 juillet 2020, afin d'organiser une action simulée et coordonnée de la lutte contre les échanges transfrontaliers de médicaments et de fournitures médicales illicites. Cette opération est essentielle.

Aussi cette opération s'appliquera à tous types de frontières (ports maritimes, aéroports et frontières intérieures) et couvrira tous mouvements transfrontaliers internationaux de marchandises, qu'il s'agisse d'exportation, d'importation de marchandise en transit ou d'un transbordement ou encore de marchandises qui se trouvent dans les entrepôts de douane, des zones franches ou d'autres locaux sous licence.

L'objectif de cette opération n'est pas de perturber les activités économiques en inspectant toutes les marchandises, mais plutôt de s'appuyer sur les méthodes de gestion des risques et des techniques de ciblage.

3-2-1-Conduite de l'opération :

Afin de garantir une meilleure conduite de cette opération, il faut prendre les dispositions nécessaires, à même d'assurer une mobilisation accrue des unités opérationnelles notamment par :

- Le relèvement du niveau de vigilance et le renforcement des contrôles au niveau des postes frontaliers terrestres, maritimes et aériens et au niveau des points de contrôles routiers ;
- La recherche et l'exploitation du renseignement opérationnel afin d'assurer une meilleure orientation des contrôles ;
- L'échange et le partage du renseignement avec les autres services de lutte, et la mise en place de plans d'intervention concertés !
- La communication à l'administration centrale des douanes en temps réel, de toute information concernant les saisies, et ce afin de les centraliser et les répercuter, en

³⁶ -<https://www.omd.com.covid-19>.

Chapitre II : Le dédouanement à l'importation en Algérie

temps opportun, pour cette opération au niveau de la direction des enquêtes douanières.

- L'implication des services relève du ministre de la sante, pour leur expertise en matière de produits pharmaceutiques et de fournitures médicales.

3-2-2-Le dédouanement simplifié³⁷ :

Peut bénéficier des procédures simplifier de dédouanement, tout operateur, agréé ou autorise par les services compétents du ministère charge de la sante, intervenant dabs le commerce extérieur, d'une manière permanente ou occasionnelle, habilitée à introduire déclarations en douane, ou pour son compte, et n'ayant pas été interdite d'accès au système d'information des douanes.

Les marchandises éligibles au bénéfice de la procédure de dédouanement simplifiée, a l'importation, sont les produits pharmaceutique, les dispositifs médicaux, les équipements de détection et les accessoires et les pièces de rechange de ces équipements, dont la liste est établie par les services du ministère charge de la sante et validées par le comité scientifique de suivi de l'évolution de la pandémie du coronavirus covid-19.

3-2-2-1-Les procédures de dédouanement simplifiées :

Sont accordées, pour tous les régimes douaniers autorises, sans préjudices des exclusions prévues dans les dispositions spécifiques, pour l'importation des marchandises, les procédures de déclarations simplifier autorisées, prennent la forme de déclaration : simplifier, provisoires, anticipées.

Les déclarations simplifiées, provisoires, anticipées, sont des déclarations initiales qui doivent être régularisées par des déclarations complémentaires (définitives).

Les droits et taxes sont régularises suivant les éléments de taxation admis ou reconnus sur la déclaration en détail conformément aux dispositions du code des douanes.

3-2-2-2-Déclaration simplifiée :

Est une déclaration introduite suivant le modèle ci-joint en annexe n 01 assortie d'une engagement de régularisation par une déclaration complémentaire (définitive) , avec une

³⁷ -décret exécutif n 20-109 du 05/05/2020.

Chapitre II : Le dédouanement à l'importation en Algérie

partie seulement dénonciations exigibles en matière de déclaration en détail , ou de document requis, à condition que ces énonciations et document soient suffisants pour l'identification des marchandises concernées et pour la mise en œuvre du régime douanier sollicité, elle permet l'enlèvement des marchandises, au vu d'un document commercial ou de tout autre document accepté par l'administration des douanes, sa régularisation par le dépôt d'une déclaration en détail dans un délai d'un mois.

3-2-2-3-Déclaration provisoire :

Est une déclaration en détail , comptant un engagement cautionné, suivant le model « D48 » jointe en annexe n 02, dans le but de compléter ultérieurement cette déclaration ou de produire les documents manquants , dans un délai d'un mois , elle est déposée au niveau de l'IPS , par le déclarant operateur, lorsque ,pour des raisons valables, ne dépose pas de tous les renseignements nécessaires pour l'établissement de la déclaration en détail réglementaire ou ne produit immédiatement les documents requis à l'appui de cette déclaration .

3-2-2-4-Déclaration anticipée :

Est une déclaration en détail déposée avant l'arrivée des marchandises et permettant leur enlèvement immédiat, dès leur arrivée, la déclaration doit être régularisée avant enlèvement des marchandises, si les marchandises ne sont pas présentées dans ce délai de 30 jours, la déclaration anticipée est annulée d'office comme n'a pas avoir été déposée annexe n°03.

3-2-3-Modalité de bénéfice des procédures de dédouanement simplifiées³⁸ :

Le dédouanement des marchandises en question dans ce cadre doit satisfaire aux conditions et aux formalités administratives particulières, éventuellement exigibles, en matière de contrôle de commerce extérieur et de changes.

La main levée des marchandises éligibles et dédouanées suivant l'une des formes de déclarations citées ci-dessus, doit être accordée et effectuée, immédiatement, sous réserve de la satisfaction des conditions prévues par l'article 109 du code des douanes à savoir le paiement, la consignation ou la garantie des droits et taxes dus.

³⁸ -article 109 du code des douanes.

Chapitre II : Le dédouanement à l'importation en Algérie

3-3-Suivi de la régularisation des engagements :

Des registres ad-hoc, cote et paraphe par le chef de l'inspection divisionnaire des douanes doivent être tenus par l'IPS, dédiés au suivi et à la régularisation des déclarations simplifiées, provisoires, anticipées.

Le service doit veiller au suivi et à la régularisation de ces opérations, conformément aux dispositions légales et réglementaires en vigueur.

Les opérations de dédouanement déjà réalisées dans le cadre de la prévention et de la lutte contre le coronavirus (Covid-19) doivent être régularisées par la déclaration en détail définitives.

Conclusion

Les échanges internationaux se sont considérablement développés ces dernières années, grâce en partie à la réduction progressive des droits de douane et des contingents tarifaires dans le cadre des échanges.

En ce qui concerne les mesures de facilitations, la douane a pris plusieurs initiatives comme la création des magasins et aires de dédouanement qui sont devenus de véritables zones d'organisation de la logistique, ainsi que les plates-Formes de dédouanement, la douane a créé plusieurs formules adaptées à chaque entreprise ou type de produit, comme la déclaration simplifiée de transit, le dédouanement à domicile et l'utilisation de l'informatique pour toutes les opérations douanières.

Ces réformes visent notamment à réduire les démarches administratives des usagers des services douaniers et à adapter les opérations de dédouanement aux exigences de la nouvelle économie (célérité des traitements, réduction du nombre de documents exigibles et des coûts, amélioration du délai de dédouanement, etc.).

Pour mieux gérer les risques, l'administration a procédé à une opération de catégorisation des entreprises selon leur profil. Ce nouveau mode de gestion offrira plusieurs facilitations de grande portée au profit des entreprises organisées, structurées, gérées d'une manière transparente et en situation régulière avec la douane.

**Chapitre III : Les procédures
d'importation du matériel médicale en
Algérie : cas SARL FODIMMED**

Introduction :

L'importation d'équipements médicaux en Algérie est un processus complexe qui nécessite une bonne connaissance de la réglementation en vigueur, des procédures administratives à suivre et des bonnes pratiques à adopter. Cette recherche vise à fournir un guide complet sur les différentes étapes à suivre, depuis l'expression des besoins jusqu'à la sélection finale des fournisseurs, en passant par l'identification des sources d'approvisionnement et la négociation des conditions d'achat. L'objectif est d'aider les entreprises algériennes à naviguer efficacement dans ce marché en pleine expansion et à établir des relations durables avec des fournisseurs fiables.

L'objectif de ce chapitre c'est d'expliquer le dédouanement d'une importation des équipements médicaux au sein d'une entreprise importatrice toute en présentant l'entreprise et en mentionnant la méthodologie de recherche suivi lors du stage pratique.

Dans ce chapitre, nous avons présenté les différentes étapes que l'importateur suit afin d'effectuer une opération d'importation, puis le déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire, objet de la deuxième section.

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

Section 1 : Description de la SARL FODIMMED :

Avant de procéder à notre étude de l'exemple de cas d'importation d'un médical pour la SARL FODIMMED, nous exposerons d'abord une présentation générale de cette dernière, qui fera l'objet de cette section.

1-1-Présentation générale de la SARL FODIMMED :

La SARL FODIMMED est une société algérienne spécialisée en importation et la vente en l'état de matériels Médicaux chirurgicaux, Créée en l'an 2000, société à responsabilité limitée dotée du statut de personne morale et d'un capital de 20 000 000 DA (Pour atteindre 40 000 000 DA en 2016). Composée de quatre associés, agréée par le Ministère de la Santé, sise 02, rue Houari Boumediene à Tizi-Ouzou, et pour vocation L'importation et la distribution d'équipements médicaux.

C'est une entreprise à taille humaine de vingt (20) salariés, qui a capitalisé une expérience de vingt-quatre ans dans le domaine de la santé, principalement orientée vers les solutions complètes dans le Domaine médical (Néonatalogie, Bloc opératoire et de réanimation, Stérilisation, Radiologie, Dentaire Et le Mobilier Médical).

Toujours à l'écoute de ses clients, les salariés de l'entreprise s'unissent à tout mettre en œuvre afin de garantir un service après-vente de qualité et une assistance technique efficace. Elle veille à présenter des produits fiables tout en restant compétitive.

Afin de pouvoir répondre aussi bien à des besoins ponctuels qu'à des demandes globales sur de gros Projets, la SARL propose un grand nombre de marques et de produits qui lui Permettent de couvrir Une large gamme d'équipements hospitaliers La SARL FODIMMED agit à titre d'ambassadrice en Représentant professionnellement plusieurs marques étrangères. La SARL FODIMMED à renouveler son agrément par le ministre de l'industrie et produit pharmaceutique le 19/03/2023 elle est renouvelable chaque année.

1-2-Les partenaires et les fournisseurs de FODIMMED :

FODIMMED procède à l'importation du matériel médical auprès de plusieurs

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

fournisseurs étrangers, qui distribue pour des clients locaux. Par contre Les fournisseurs étrangers de FODIMMED sont les suivants :

- ATOM : Entreprise japonaise de fabrication de matériels médicaux en Néonatalogie, Couveuse,
- Photothérapie Conventiennelle et simple. Pousse Seringue, Rampe Chauffante. Table Chauffante.
- Table Chauffante et de Réanimation ;
- FURUDA Denshi. D'Origine Japon, fabrication d'échographes ;
- BEIJING : D'Origine Chine : Scialytiques ;
- HEBEI PUKANG : D'Origine Chine, fabrication de mobilier médical ;
- GEMSS : D'Origine Corée du sud, fabrication de radiologie ;
- JW (choongwae) : D'Origine Corée de sud, fabrication de tables opératoires et scialytique mobile et Plafonnier avec ou sans batterie à LED et simple ;
- ESSE 3 : l'Entreprise italienne de fabrication d'unités D'dentaires et autoclaves ;
- Techno Gaz : D'Origine Italie, fabrication d'aspirateurs chirurgicaux et para-germes ;
- EDRA MEDICAL D'Origine France, fabrication de Lavabos, vidoirs, laves mains ;
- FOURES : D'Origine France fabrication de Bras, pompe à nutrition, pompe à perfusion, pousse Seringue, rail et accessoires et l'unité technique ;
- UNITAIR D'origine France, fabrication de steribloc ;
- PRIMEDIC D'Origine Allemagne, fabrication de défibrillateurs ;
- STORZ D'ORIGINE Allemagne, Fabrication Endoscopes pour usages Médicaux et Techniques et Instruments pour ORL ;
- LTE : D'Origine Angleterre, fabrication d'autoclave de différentes capacités ;
- TUTTNAUER : D'Origine Pays Bas, fabrication d'autoclaves ;

- INFINIUM : D'Origine USA, fabrication de moniteur de surveillance, appareil d'anesthésie, scialytiques plafonnier et mobile à LED et simple avec ou sans batterie ;
- SPACELABS HEALTHCARE : D'Origine USA, fabrication d'ECG ;

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

- EXPORT MEDICAL CONSEIL, Fabrication Endoscopes pour usages Médicaux ;
- LAMIDEY NOURY, Fabrication des Bistouris Electriques.

1-3-Les clients de FODIMMED :

Les clients de FODIMMED sont tous des clients locaux. Le plus souvent, elle procède à la vente pour Les centres hospitaliers universitaires et les directions de santé et de la population, c'est-à-dire pour L'Etat, mais également pour des particuliers, en leur vendant des Petits matériels tels que le tension-mètre.

Ses clients sont :

DSP D'Alger, DSP M'silla, CHU Seat, CHU D'Oran, DSP Djelfa DSP Boumerdes. DSP D'Oran, DSP Sidi Bel abbés, DSP Tiaret DSP Bouira, DSP Laghouat, DSP Annaba, DSP Blida, DSP Tlemcen, DSP Bordj Bou Arreridj, DSP Bejaia, DSP Relizane, DSP Tizi-Ouzou, DSPTamanrasset.

1-4-Les objectifs de FODIMMED :

L'objectif de l'entreprise est de satisfaire les exigences de ses clients, Forte de son expérience et de Son savoir-faire, elle met à la disposition des professionnels de santé une équipe technique Performante et efficace pour assister (installations, aménagements, maintenance et conseils) ses Clients, ainsi qu'une équipe commerciale attentive et compétente pour conseiller et tout mettre en œuvre, pour satisfaire sa clientèle.

Un conseil professionnel toujours disponible dans le but d'avoir une relation durable avec ses clients via son service après-vente en proposant des solutions les plus adaptées à leur pratique et à leurs difficultés.

1-5-Organisation de la SARL FODIMMED

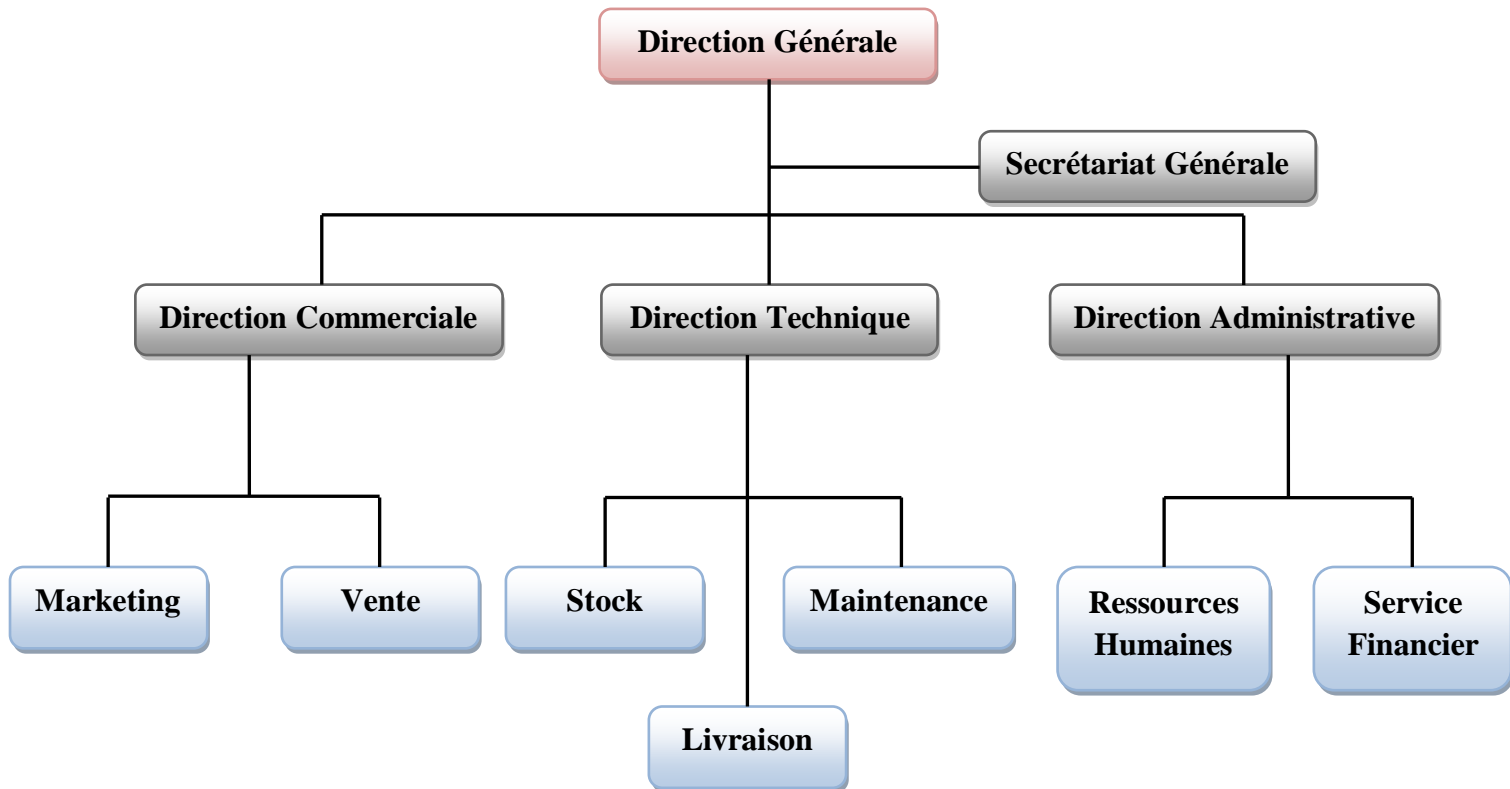
La SARL FODIMMED est structurée en trois sous directions, chapeautées par une direction générale, comme le montre l'organigramme suivant :

Schéma 1 : Organigramme de la SARL FODIMMED

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

SARL FODIMMED

Organigramme



Source : documents établis par FODIMMED

L'organigramme de la SARL FODIMMED montre qu'elle est composée d'un directeur général, ayant pour mission de superviser tout le travail de la société, de donner son accord sur de nouvelles relations avec les fournisseurs et les clients de la SARL et de représenter la société auprès du ministère des finances et de la santé. Il est secondé par un gérant qui s'occupe de la gestion et du contrôle des tâches effectuées au niveau de différentes sous-directions qui sont :

- La sous-direction commerciale composée de deux services. Le premier est le service commercial Interne, qui est chargé de la clientèle, et le second est le service commercial externe, (service où s'est déroulé notre stage pratique) chargé de la Négociation et les commandes avec des fournisseurs étrangers ;
- La sous-direction technique composée d'ingénieurs et techniciens. Elle est chargée de l'installation, de la mise en place et du service après-vente du matériel auprès du client ;
- La sous-direction financière qui est composée de deux Services : comptabilité et finance. Ce service a pour mission de tenir les comptes de l'entreprise, D'assurer leur

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

comptabilisation et de produire des États financiers dont le bilan, le compte de résultat, etc. Il est aussi chargé du traitement des factures Clients et fournisseurs ainsi que tous les flux financiers entrant et sortant. Il est aussi chargé de L'établissement des déclarations fiscales et sociales telle que le G50 et les déclarations auprès de la Caisse Nationale des assurances sociales. Il gère également les paies des employés et le suivi du Financement des opérations d'importation.

La fabrication du matériel médical est presque inexistante dans notre pays Afin de satisfaire la demande de sa clientèle sur l'ensemble du territoire national, la SARL FODIMMED est contrainte de Se rapprocher des sociétés étrangères spécialisées pour acquérir le matériel nécessaire et adéquat.

Ainsi, nous avons attaché une importance au déroulement d'une opération d'importation de la SARL FODIMMED auprès d'un fournisseur étranger.

Section 2 : Déroulement d'une opération d'importation d'un matériel médical par la SARL FODIMMED :

Après avoir présenté l'organisme d'accueil, nous essayerons de déterminer l'origine du risque de change par le suivi du déroulement d'une opération d'importation d'une table de radiologie auprès d'un fournisseur coréen.

2-1-Présentation du cas :

La SARL FODIMMED est une société commerciale dont la mission consiste à commercialiser et à Installer le matériel médical. A cause d'un manque de marchandises au niveau local, FODIMMED procède à l'importation des Articles manquants de la Corée de Sud, elle opte pour le paiement par crédit documentaire. Dans Cette opération, interviennent les agents suivants :

- Le donneur d'ordre (acheteur/client) : SARL FODIMMED ;
- La banque émettrice (banque de l'acheteur) : NATIXIS Algérie ;
- Le bénéficiaire (vendeur fournisseur) : GEMSS Médical System Co, Lad ;
- La banque notificatrice (banque du vendeur) : WOORI Bank Söngnam Industrial Com,Br., en Corée Du Sud.

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

2-2-Déroulement pratique du crédit documentaire

Le crédit documentaire se déroule en deux (02) phases : l'ouverture et la réalisation.

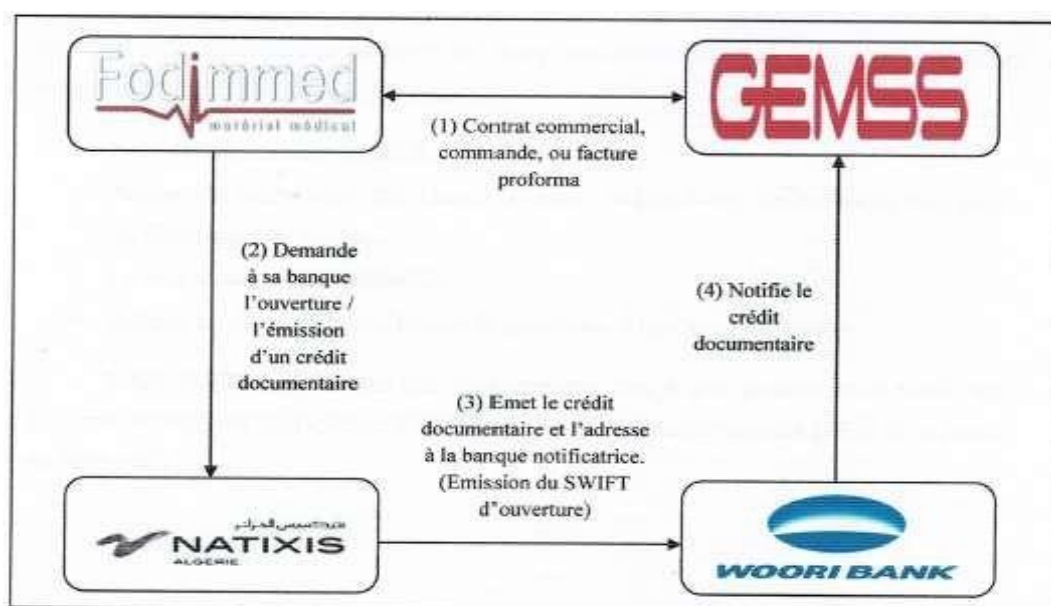
2-2-1-Première phase : L'ouverture du crédit documentaire :

Nous allons présenter et illustrer par un cas pratique le déroulement d'une opération d'importation

D'une table de radiologie, auprès du fournisseur GEMSS, payable par le crédit documentaire. Il s'agira en particulier de montrer comment se réalise le contrat commercial entre la SARL FODIMMED et le fournisseur GEMSS, la demande d'ouverture, l'émission et la notification du crédit documentaire.

L'ouverture du crédit documentaire, comme le montre le schéma ci-après, se fait en quatre étapes : commençant de la conclusion du contrat commercial entre les deux parties, jusqu'à la notification du crédit documentaire.

Schéma N03 : L'ouverture du crédit documentaire.



Source : document établi Par l'entreprise

2-2-1-1-Présentation du contrat commercial :

Il s'agit d'une entreprise FODIMMED sise dans la ville de Tizi-Ouzou 02. Rue Houari BOMMEDIENE, Tizi-Ouzou, Algérie, spécialisée dans l'importation, la distribution, et

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

l'installation de matériel médical. Elle a signé un contrat d'achat d'une marchandise (table de radiologie) avec un fournisseur coréen (GEMSS Médical Systems Co, Ltd, dont le siège est : 29Dunchon-Daero, 541 Beon-Gil, Jungwon-Gu, Seongnam Si, Gyeonggi-do, Korea).

Le contrat est signé le 28/06/2016 entre les deux parties qui stipule que :

- La livraison de cette marchandise doit se faire au plus tard le 10/08/2016 :
- Le prix de la marchandise a été fixé à un montant de 7000 USD (770 959 DZD) :
- Lieux de prise en charge de la marchandise : un aéroport Sud-Coréen (n'importe quel aéroport) :
- Lieux de déchargement : aéroport d'Alger ;
- Les conditions de règlement : paiement par crédit documentaire irrévocable, réalisable par paiement à vue : Incoterm utilisé : CPT (Carriage Paid To) ;

Après la réalisation du contrat entre les deux parties, FODIMMED procède à la passation de la Commande en adressant par retour une facture pro-forma (voir annexe n°1) qui comporte les éléments suivants :

- Nom du fournisseur : GEMSS ;
- Adresse du fournisseur : 29, Dunchon-Daero, 541 Beon-Gil, Jungwon-Gu. Seongnam Si. Gyeonggi-Do, Korea
- Le nom du client : FODIMMED ;

Adresse du client : 02, Rue Houari Boumediene, Tizi-Ouzou, Algérie.

FODIMMED demande une table de radiologie, dont le prix unitaire est de 5500 USD. Les frais de transport sont estimés à 1500 USD, ce qui donne un montant global de la facture de 7000 USD. GEMSS décide de choisir la banque « WOORI BANK Seongnam Industrial Com Br » en tant que banque notificatrice du crédit documentaire. Les détails de cette banque sont les suivants :

- Nom: WOORI BANK Hungnam Industrial Com, Br: Adresse:
307-2 Sangdaewoondong. Jungweongu, Seongnam-City, Gyeonggi-do, Korea ;
- Code SWIFT HVBKRRSEXXX ;

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

- Numéro de compte : 1081-200456468.

Les termes de vente stipulent que la livraison se fait depuis la Corée Du Sud par GEMSS, dans un délai de quatre (04) semaines après réception des documents de confirmation et du paiement.

L'incoterm utilisé est le CPT Le paiement se fait par crédit documentaire irrévocable, réalisable à vue. La validité du contrat est de 60 jours à compter de l'émission de la facture proforma.

2-2-1-2-Demande d'ouverture d'un crédit documentaire :

Après la confirmation de la commande, FODIMMED procède à l'ouverture d'un crédit documentaire. L'article 63 de la loi de finances complémentaire 2009, stipule qu'une taxe de domiciliation (voir annexe n°2) est obligatoire sur les opérations d'importation de biens ou de services. Le tarif de la taxe est fixé à 0.03% du montant global de la facture pro-forma. Minimum 20 000 DA. Son but est d'informer la Banque d'Algérie de l'opération d'importation. Pour payer la taxe de domiciliation, les documents suivants sont nécessaires.

2-2-1-3-La demande de pré-domiciliation (voir annexe) :

La demande se fait en remplissant un formulaire par internet qui doit être envoyé par un courrier

Électronique à la boîte courriel de NATIXIS (cette demande n'existe que depuis Mars 2016) avec les mentions suivantes :

- Type d'opération : import ;
- Numéro du contrat/pro-forma/facture : GMSP-1601089R
- Date de la facture : 28/06/2016
- Mode de paiement : crédit documentaire import
- Délai de paiements : à vue
- Nature : bien
- Activité : revente en l'état
- Tarif douanier : 90221400
- Description tarif douanier : autres pour usages médicaux, chirurgicaux, ou vétérinaires

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

- Montant : 7000
- Monnaie : Dollar des USA
- Termes de vente : CPT
- Description du produit : table de radiologie
- Fournisseur : GEMSS

Après avoir envoyé la demande de pré-domiciliation, FODIMMED attend une réponse de sa banque qui accepte ou non la domiciliation de l'opération.

Effectivement, la banque est disposée à domicilier l'opération sous réserve de la Conformité de l'ensemble des documents nécessaires à sa réalisation.

2-2-1-3- La facture pro-forma : La demande d'ouverture du crédit documentaire auprès de NATIXIS (voir annexe) :

Cette demande comprend les éléments suivants :

- 50 Nom du donneur d'ordre : SARL FODIMMED ;
- 59 Nom du bénéficiaire : GEMSS ;
- 57A Banque du bénéficiaire : WOORI BANK Songnam Industrial Com, Br : 307-2
- Sangdaeweondong Jungweongu Seongnam-City Gyeonggi-do Korea;

Le paiement de l'opération se fait par crédit documentaire irrévocable, payable à vue auprès de NATIXIS Algérie, dont la date de validité est le 31/08/2016. La réalisation de l'opération se fait auprès d'une banque intermédiaire entre NATIXIS et WOORI BANK qui est KOREA EXCHANGE BANK Seoul South Korea avec un montant de 7000 USD.

FODIMMED autorise le transbordement de la marchandise, mais pas l'expédition partielle, c'est-à-dire, elle exige l'expédition totale, mais elle autorise le changement du Moyen de transport. L'expédition se fait à partir d'un aéroport Sud-Coréen vers l'aéroport d'Alger avant le 10/08/2016

Les documents exigés pour le fournisseur (pli bancaire) doivent être présentés dans un délai de 21 Jours. Ils sont les suivants :

- Lettre de transport aérien (03 exemplaires) émise à l'ordre de NATIXIS Algérie ;
- Facture commerciale (05 exemplaires) ;

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

- Liste de colisage (02 exemplaires) ;
- Certificat d'origine cacheté et signé (01 exemplaire) ;
- Certificat de conformité (01 exemplaire) ;
- Attestation du bénéficiaire ;
- Certificat de garantie.

Cette demande d'ouverture doit être signée par FODIMMED.

- **La demande de domiciliation (voir annexe n°6).**

La demande de domiciliation contient les éléments suivants :

- Nom et raison sociale : SARL FODIMMED ;
- Capital social : 20 000 000,00 ;
- Adresse 02, rue Houari Boumediene à Tizi-Ouzou ;
- -Numéro de compte : 0200151703957200147 ;
- Registre de commerce : 00B0043706/1500 ;
- Matricule fiscal : 000015004370656.

Le dossier de domiciliation pour l'importation de la marchandise comprend les montants suivants.

- Désignation de la marchandise : table de radiologie ;
- Montant : 7000 USD ;
- Tarif douanier : 90221400 ;
- Nom du fournisseur : GEMSS ;
- Mode de règlement : crédit documentaire ;
- Facture pro-forma n° : GMSP-1601086R du 28/06/2016.

Si les documents sont conformes. NATIXIS procède à l'ouverture du crédit documentaire, et transmet

Cette ouverture à WOORI BANK par SWIFT en précisant toutes les conditions de réalisation et de paiement avec demande de confirmation du crédit documentaire.

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

2-2-1-3-1-Emission du crédit documentaire à la banque notificatrice

L'émission du crédit documentaire se fait par SWIFT (voir annexe n°7). A partir de cette annexe, nous tirons les éléments essentiels suivants :

Le message SWIFT comporte des détails sur les deux parties intervenantes dans L'opération d'importation. Il comprend des informations liées au moyen de paiement (le crédit documentaire dans ce cas), telle que sa forme, son numéro et sa date de validité. Il présente aussi le montant de la marchandise et les conditions de son expédition, ainsi que d'autres Conditions relatives au paiement, dont l'assurance et les charges qu'engendre l'opération. Il contient également certains documents que FODIMMED exige à son fournisseur GEMSS.

2-2-1-3-2- Notification du crédit documentaire

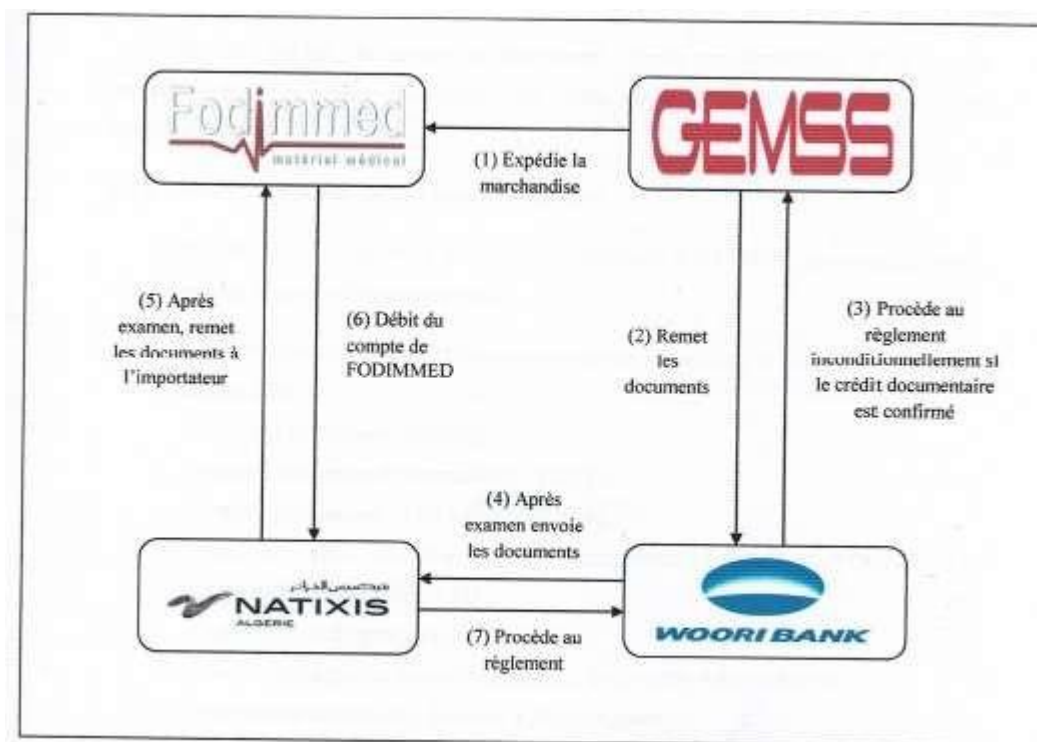
WOORI BANK, la banque du fournisseur, notifie cette ouverture à son client GEMSS et peut y ajouter sa confirmation.

2-2-2- Deuxième phase : Réalisation du crédit documentaire

La phase d'ouverture se termine par la notification du crédit documentaire par la banque du Fournisseur. Nous procédons donc à sa réalisation. Dans cette phase, nous allons expliquer comment se fait l'expédition de la marchandise, ainsi que la circulation des documents pour effectuer enfin le Paiement. Pour cela, nous présentons le schéma qui synthétise cette phase, il se résume comme suit :

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

Schéma n°3 : Réalisation du crédit documentaire



Source : Réalisé par l'entreprise

2-2-2-1-Expédition de la marchandise :

En respectant les conditions et la date limite d'expédition stipulées dans le crédit, GEMSS procède à l'expédition des marchandises selon le mode de transport et l'incoterm prévu au contrat qui est mentionné dans le crédit.

➤ Remise des documents à la banque notificatrice

Le fournisseur GEMSS, collecte les documents mentionnés dans le crédit documentaire et les présente à sa banque WOORI BANK.

2-2-2-2-Règlement par WOORI BANK :

WOORI BANK la banque du fournisseur, vérifie ces documents, et en cas de conformité avec les termes et conditions de crédit, elle crédite le compte de GEMSS en déduisant ses frais.

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

2-2-2-3-Envoi des documents à la banque émettrice :

WOORI BANK transmet à son tour les documents à NATIXIS par courrier rapide. Les documents sont les suivants (originaux) :

- Lettre de transport aérien (03exemplaires) émise à l'ordre de NATIXIS Algérie (voir annexe n°8) ;
- Nom de l'expéditeur : GEMSS ;
- Numéro de compte de l'expéditeur : 13230 ;
- Nom du destinataire SARL FODIMMED ;
- Nom et ville de l'agent du transporteur émetteur : WOOJIN AIR CONSOLIDATORSCO, LTD ;
- Code LATA de l'agent : 17-3 0192/001 6 ;
- Aéroport de départ et itinéraire demandé : INCHEON Aéroport, Korea ;
- Aéroport de destination : aéroport d'Alger.
- Vol/date : QR8983/20 Juillet 2016 ;
- Nombre de colis : 01 ;
- Poids brut : 150.00 kg ;
- Poids de taxation : 267.00 ;
- Tarif/montant : 10 360 ; Total :2 766 120 ;
- Nature et quantité de la marchandise (dimension ou volume).
- Table de radiologie, pro-forma n° : GMSP-1601086R, date : 28/06/2016 ;
- Termes de vente : CPT, aéroport d'Alger, Algérie ;
- N° du crédit documentaire : 00151CD116001203 ;
- NIF : 000015004370656 ;
- Dimension : 220 x 81 x 90 cm.
- Autres charges : 5970 ;
- Total prépayé : 2 772 090 ;

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

L'expéditeur certifie que les indications portées sur le présent document sont exactes et que dans la Mesure où une partie quelconque de l'expédition contient des marchandises dangereuses, cette partie d'expédition est correctement désigné bien préparée pour le transport aérien conformément à la réglementation pour le transport des marchandises dangereuses applicables :

WOOJIN AIR CONSOLIDATORS CO, LTD : agent du transporteur Qatar Airways ;

- Signature de l'expéditeur ou de son agent : 20/07/2016 INCHEON, KOREA
- Facture commerciale (07 exemplaires) (voir annexe n°9) :
- Expéditeur : GEMSS ;
- Destinataire SARL FODIMMED.
- Mode de transport : aérien ;
- Port de chargement : INCHEON Aéroport, South Korea ;
- Port de déchargement : aéroport d'Alger,
- Date d'embarquement : 20/07/2016 ; Termes de paiement : crédit documentaire à vue ;
- Termes de vente : CPT, aéroport d'Alger, Algérie ;
- Remarque :
- N° du crédit documentaire : 00151CD116001203 ;
- Nous certifions par ceci que la marchandise est strictement conforme avec la facture pro-forma n°GMSP-1601086R du 28/06/2016 ;
- Description de la marchandise : table de radiologie ;
- Facture pro-forma n° GMSP-1601086R du 28/06/2016 ;
- Termes de vente : CPT Aéroport d'Alger, Algérie ;
- Prix unitaire 5 500 USD ;

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

- Frais : 1 500 USD ;
- Total : 7000 USD.
- Domiciliation import n° 15 13 01 2016 3 10 00001/USD, faite le 20/07/2016 auprès de NATIXIS Algérie.
 - Liste de colisage (02 exemplaires) ;
 - Certificat d'origine (01 exemplaire) ;
 - Certificat de conformité (01 exemplaire) ;
 - Certificat de garantie (01 exemplaire)

NATIXIS informe son client de l'arrivée des documents à son niveau. FODIMMED établit une demande de Bon de Cession Bancaire (HC) (voir annexe n°10), qui autorise la délivrance de la marchandise au client. Il comporte les éléments suivants :

- Description de la marchandise table de radiologie ;
- Facture pro-forma n° GMSP-160108OR;
- Date : 28/06/2016 ;
- Montant : 7000,00 USD ;
- Crédit documentaire n° : CDI 16001203.

NATIXIS établit le BCB comprenant les éléments suivants :

- LTA n° : 157-99236130 du 20/07/2016 ;
- Compagnie : QATAR Airways ;
- Fournisseur : GEMSS ;
- Montant : 7000,00 USD ;
- Marchandise : table de radiologie ;
- Aéroport d'origine : INCHEON Aéroport ;
- Référence : CDI 16001203.

Elle procède ainsi à la domiciliation de la facture commerciale (voir annexe n°9)

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

2-2-2-4-Envoi des documents au client :

Après examen des documents, établissement du BCB et domiciliation de la facture commerciale, NATIXIS envoie l'ensemble des documents à FODIMMED. Cette dernière transmet ces documents au Transitaire pour procéder au dédouanement de la marchandise et l'établissement de la déclaration Douanière D10 (voir annexe n°11) qui comporte les éléments suivants :

- Importateur : SARL FODIMMED ;
- NIF : 000015004370656 ;
- Fournisseur : GEMSS ;
- Déclarant : SARL T.B.K, 07 Rue Docteur Saadane Alger ;
- Description tarif douanier : autres pour usages médicaux, chirurgicaux, ou vétérinaires ;
- Désignation des marchandises : table de radiologie ;
- Montant total de la facture : 7000,00 USD ;
- Prix total de la facture (net) : 5500,00 USD ;
- Fret : 1500,00 USD ;
- Taux de change : 109,76213 ;
- Valeur en DZD : 768 334.60 DZD ;
- Domiciliation bancaire : 151/301/2016/3/10/00001/USD ;
- Taxes comprises :
 - Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA) 137 147.00 D2D ;
 - Droits de Douane (DD) : 38-416,000ZD ;
 - Autres taxes : 585,00 DZD.

2-2-2-5-Débit du compte de FODIMMED :

NATIXIS établit un avis de débit indiquant qu'elle va passer au débit du compte de FODIMMED. L'avis de débit contient les éléments suivants :

- Agence : NATIXIS de Tizi-Ouzou ;

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

- Client : SARL FODIMMED ;
- N°de compte client : 7039572001-47 ;
- Type : CDI à vue ;
- Date : 08/08/2016 ;
- Dossier : CDI16001203 ;
- Monnaie : Dinar algérien ;
- Montant en devise : 7000 USD ;
- Cours : 109,9964 ;
- Règlements import : 769 974,80 DZD ;
- Frais et taxes : 6 750,86 DZD ;
- Total à débiter : 776 725,66 DZD.

2-2-2-6-Remboursement de la banque émettrice :

Parallèlement, WOORI BANK, la banque du fournisseur, se fait rembourser par NATIXIS. Le choix de l'utilisation de la technique du crédit documentaire par FODIMMED lui offre, donc, L'avantage d'un déroulement efficace et sécurisé, qui lui assurera la garantie de l'expédition de sa marchandise et le respect du délai prévu. Mais cette technique peut générer un risque de change dû au décalage entre le dédouanement de la marchandise et le remboursement de la banque du client.

Conclusion

Durant notre stage pratique au niveau de la SARL FODIMMED, on conclut que

L'importation n'est pas qu'une simple opération d'achat-vente ou mais un ensemble complexe de procédures et d'étapes que l'importateur doit suivre.

FODIMMED utilise la banque comme un intermédiaire entre elle et ses fournisseurs en utilisant la lettre de crédit documentaire comme un moyen de paiement a fin d'évité le risque de non-paiement, et garanti l'arrivage de marchandises à toute sécurité.

Nous avons aussi vu la spécificité des importations de la SARL FODIMMED, qui sont des matériaux essentiels avec une valeur très importante pour leur utilité.

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

Section 02 : Règlement sur les procédures d'importation des équipements médicaux en Algérie :

L'importation de dispositifs médicaux en Algérie est soumise à des mesures et des règles strictes pour garantir la sécurité et l'efficacité des produits mis sur le marché, ces réglementations incluent des procédures d'homologation définies par la loi.³⁹

2-1-Le secteur des dispositifs médicaux en Algérie :

Le secteur des dispositifs médicaux en Algérie est en développement, soutenu par des réglementations strictes visant à garantir la qualité et la sécurité des produits. Bien que des efforts soient faits pour améliorer l'infrastructure et la capacité de production locale, une grande partie des dispositifs médicaux est encore importée.⁴⁰

2-2-L'industrie des équipements médicaux en Algérie :

L'industrie des équipements médicaux en Algérie est en pleine croissance mais reste en développement. Elle est fortement dépendante des importations pour répondre aux besoins du marché.

Les dépenses du ministère de l'Industrie Pharmaceutique reflètent la volonté des autorités de développer une industrie pharmaceutique nationale autonome pour répondre aux besoins du pays en produits pharmaceutiques. Le ministère vise à réorganiser le secteur en favorisant les investissements axés sur la production locale et en améliorant le niveau d'intégration industrielle.

Les pouvoirs publics favorisent les investissements axés sur la production locale et s'efforcent de promouvoir l'intégration industrielle. Le cadre réglementaire en vigueur, ainsi que les initiatives du ministère de l'Industrie Pharmaceutique, visent à créer une industrie pharmaceutique autonome capable de répondre aux besoins nationaux tout en stimulant l'innovation et les investissements dans la production de dispositifs médicaux.

Bien que l'industrie des dispositifs médicaux soit en pleine croissance, certaines difficultés opérationnelles et organisationnelles peuvent entraver ses efforts de développement, freinant ainsi son potentiel d'expansion et d'autonomie. Pour relever ces défis,

³⁹-importation de produits et de dispositifs pharmaceutiques « encage et nouveautés règlementaire océaniques » transit inter service2023.

⁴⁰ -l'article61 de la loi de finance pour2023.

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

des réformes structurelles et une coordination renforcée entre les différents acteurs du secteur s'avèrent indispensables. Les principaux enjeux à adresser concernent l'optimisation des processus de gestion, la rationalisation des flux d'information et de documentation, ainsi que l'harmonisation des pratiques entre les différentes parties prenantes (fabricants, organismes notifiés, autorités réglementaires, professionnels de santé, etc.).

En 2019, Mohamed El Amine Djaker a fixé l'objectif de mettre en place une stratégie nationale de la e-santé. Cette stratégie vise à intégrer les technologies de l'information et de la communication dans le système de santé pour améliorer l'accès aux soins, l'efficacité des services de santé et la gestion des données médicales. Cela inclut le développement de dossiers médicaux électroniques, la télémédecine, et d'autres solutions numériques pour renforcer le secteur de la santé en Algérie⁴¹.

L'accent mis par le ministère sur la création d'une industrie pharmaceutique nationale autonome vise à répondre aux besoins locaux en matière de produits pharmaceutiques. En favorisant l'investissement orienté vers la production, le ministère cherche à atteindre un niveau appréciable d'intégration et de sécurité pharmaceutique. Cependant, les efforts pour renforcer cette industrie sont souvent entravés par une gestion inefficace et des obstacles administratifs, qui peuvent ralentir les progrès et limiter l'impact des initiatives mises en place.

2-3-Un marché structurellement importateur : Le marché des dispositifs médicaux en Algérie repose principalement sur les importations. Selon une étude publiée par [source], la majorité des produits disponibles dans ce secteur sont importés une situation attribuée au manque de capacité de l'économie nationale à produire des dispositifs médicaux Hi-Tech et diversifiés nécessaires au système de santé algérien, malgré les efforts déployés pour stimuler la production locale⁴².

Les importations ont connu une croissance constante au cours des dernières années, en raison d'une demande croissante en dispositifs médicaux et de l'augmentation significative des importations, notamment pendant la pandémie de Covid-19.

En 2019, la facture d'importation d'équipements médicaux s'est élevée à 286 millions d'euros pour le secteur privé et à 500 millions d'euros pour le secteur public, selon les données du ministère de la Santé.

⁴¹Science technologie 14/07/ 2020.

⁴² -rapport sur les principes et la planification ministère de l'industrie pharmaceutique annee2021 volume 2.

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

Sur les 1 022 opérateurs agréés, seuls 40 opérateurs spécialisés ont joué un rôle majeur dans le marché des importations d'équipements médicaux, réalisant un nombre significatif d'opérations d'importation. Parmi ces opérateurs, les 16 premiers représentent 80 % du montant total des importations, soulignant ainsi une concentration importante du marché entre les mains de quelques acteurs clés.

D'après les données fournies par la Direction des Études et de la Prospective, les importations d'équipements médicaux chirurgicaux ont enregistré une augmentation de 10,96 % au cours de l'année 2020. Cela représente une valeur de 149,69 millions de dollars par rapport à l'année précédente, qui était de 134,91 millions de dollars.

2-4-Les administrations responsables sur dispositifs médicaux :

Trois administrations sont responsables de la régulation des produits pharmaceutiques et des dispositifs médicaux en Algérie :

2-4-1-L'Agence Nationale des Produits Pharmaceutiques (ANPP)⁴³ :

Créée en 2008 et est située à Alger, est un établissement public à gestion spécifique, bénéficiant de la personnalité morale et de l'autonomie financière. Placée sous la tutelle du ministère de l'Industrie Pharmaceutique. L'agence est dirigée par un conseil d'administration et un directeur général, et elle dispose d'un conseil scientifique. Son organisation interne est définie par arrêté ministériel sur proposition du directeur général, après délibération du conseil d'administration.

Les missions de l'ANPP incluent notamment :

- L'homologation des dispositifs médicaux, l'octroi de décisions d'homologation, leur renouvellement, ainsi que la gestion des suspensions, des retraits, des cessations et des transferts, sous réserve de l'avis de la commission d'homologation des dispositifs médicaux.
- Le contrôle de la qualité et de l'expertise des produits pharmaceutiques et des dispositifs médicaux, ainsi que la gestion des substances étalons et des produits de référence à l'échelle nationale.
- La contribution à l'élaboration des stratégies de développement du secteur pharmaceutique.
- La participation à l'élaboration de la liste des produits pharmaceutiques et des dispositifs médicaux essentiels.

⁴³-article 6 chapitre 3 en application des dispositions de l'article de la loi N°19-11 du 18 chaoual 1439 correspondant au 02 juillet 2018 relative à la santé, du journal officielle N°43 du 07/07/2019.

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

- D'établir un rapport annuel sur ses activités qu'elle adresse au ministre chargé de l'industrie pharmaceutique

2-4-2-Les établissements pharmaceutiques⁴⁴ :

Conformément aux dispositions du code de commerce, ce sont des entités juridiques soumises à l'approbation des autorités compétentes du ministère de l'Industrie Pharmaceutique. Ils englobent les activités de fabrication, d'exploitation, d'importation, de distribution en gros et d'exportation des dispositifs médicaux et des produits pharmaceutiques destinés à un usage médical humain.

Les activités de fabrication et de commercialisation des médicaments et du matériel médical sont exclusivement réservées aux établissements pharmaceutiques de droit algérien, qui doivent obtenir un agrément préalable auprès du ministère de l'Industrie Pharmaceutique. Ces établissements incluent ceux spécialisés dans la fabrication, l'exploitation, l'importation, la distribution en gros et l'exportation.

Un établissement pharmaceutique d'exploitation est chargé de gérer les processus liés à l'enregistrement des produits pharmaceutiques et/ou à l'homologation des dispositifs médicaux. Il doit prendre en charge toutes les opérations relatives à l'enregistrement, à l'homologation, à la pharmacovigilance, à la matériovigilance, à la libération et au suivi des lots de produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux.

Quant à l'établissement pharmaceutique d'importation, il est responsable de l'importation des produits pharmaceutiques et/ou des dispositifs médicaux pour leur revente en l'état aux établissements de distribution en gros, aux établissements publics ou pour leur utilisation dans des études cliniques. Il doit garantir les conditions de stockage, la qualité et la libération des lots de produits pharmaceutiques et/ou dispositifs médicaux. Il peut également importer des matières premières et/ou des articles de conditionnement pour leur revente en l'état aux établissements pharmaceutiques de fabrication ou d'exportation.

L'établissement pharmaceutique de distribution en gros se concentre sur l'achat, le stockage et le transport de produits pharmaceutiques et de dispositifs médicaux autres que les médicaments expérimentaux, en vue de leur distribution en gros aux établissements de distribution en gros, aux pharmacies et aux établissements de santé privés et publics.

Enfin, l'établissement pharmaceutique d'exportation est chargé d'acheter et de stocker des produits pharmaceutiques et/ou des dispositifs médicaux fabriqués localement ou importés en vue de leur exportation.

⁴⁴ -Code de commerce.

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

2-4-3-Ministère de l'industrie pharmaceutique ⁴⁵:

Début 2020, le gouvernement algérien a annoncé la création du ministère de l'Industrie Pharmaceutique, sous la direction de Lotfi Benbahmed. Cette initiative visait à stimuler la production locale de produits pharmaceutiques afin de positionner l'Algérie en tête du secteur. Sa principale mission consiste à assurer la disponibilité constante des produits pharmaceutiques, en particulier des médicaments essentiels, en mettant en place un Observatoire national de surveillance de leur disponibilité.

Dans cette optique, des mesures ont été prises pour renforcer les dispositifs réglementaires garantissant la qualité, l'efficacité et la sécurité des produits pharmaceutiques. L'Agence nationale des Produits Pharmaceutiques (ANPP) a été renforcée en ressources humaines et matérielles, tandis que les commissions chargées de l'enregistrement des médicaments et de l'homologation des dispositifs médicaux ont été renforcées.

2-4-4-Formalités administratives de l'importation des DM⁴⁶ :

Lors de l'importation d'équipements médicaux, la réglementation douanière exige la soumission de documents spécifiques, communément appelés "formalités administratives particulières », ces formalités peuvent prendre la forme de permis, certificats ou autres autorisations obligatoires, l'objectif de ces FAP est double. D'une part, elles permettent aux autorités douanières de calculer avec précision les droits et taxes applicables à ces importations sensibles. D'autre part, elles visent à vérifier et garantir le bon déroulement des opérations d'importation, de la commande à la livraison, en s'assurant du respect des normes et réglementations en vigueur. Compte tenu de la nature particulière des équipements médicaux, destinés à un usage dans le domaine de la santé, ces formalités administratives renforcées sont indispensables pour assurer la qualité, la sécurité et la traçabilité des produits importés sur le territoire national.

⁴⁵- Journal officiel : Le décret exécutif 21-82 publié au journal officiel N° 14 du 28/02/2021.

⁴⁶- Texte réglementaire : Arrête N° 101 du 01/09/2005 fixant les conditions d'exercice de l'activité de l'importation et commercialisation de matériel, instrumentation, consommable médico-chirurgicaux.

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

2-5- Agrément pour l'importation des équipements médicaux ⁴⁷:

L'obtention de l'agrément est une étape incontournable qui requiert une demande soumise au ministère de l'Industrie Pharmaceutique. Cette démarche implique la soumission d'un ensemble de documents, accompagnés du cahier des charges établi par ledit ministère, ce cahier des charges définit les conditions techniques d'importation et de commercialisation des matériels, équipements, instruments et consommables médico-chirurgicaux, et doit être validé par l'importateur. Les documents requis sont énumérés ci-dessous :

- Une demande d'agrément
- Une présentation de la société
- Une copie légalisée des statuts de la société.
- Une copie légalisée du registre de commerce portant code d'activité 406-204.
- Une copie certifiée conforme à l'original du diplôme de l'ingénieur ou du technicien supérieur (biomédical, électronique ou électrotechnique) qui exerce la fonction de directeur Technique
- Un contrat de travail notarié, liant la Société au Directeur Technique (durée minimale 24 mois)
- Un plan des lieux précisant la description du local, englobant les aires d'affectation pour les ventes, le stockage et la maintenance et dont la superficie doit être supérieure ou égale à 90 m².
- Un engagement pour assurer la maintenance du matériel vendu, pour une période de 03 ans et la disponibilité de la pièce de rechange pour une durée de 10 ans.

2-5-1-Autorisation d'importation ⁴⁸:

Une autorisation d'importation est requise pour chaque opération d'importation, qu'il s'agisse d'un opérateur public ou privé, il est crucial de noter que cette autorisation ne concerne pas les opérateurs agréés, et que seul l'agrément délivré par le ministère de l'Industrie Pharmaceutique permet le dédouanement des produits.

⁴⁷ - cahier des conditions techniques à l'importation des produits pharmaceutiques et des dispositifs médicaux à usage de la médecine humaine.

⁴⁸-Texte réglementaire : Arrête N°101 du 01/09/2005 fixant les conditions d'exercice de l'activité de l'importation et commercialisation de matériel, instrumentation, consommable médico-chirurgicaux.

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

Cette autorisation est préalablement délivrée par ledit ministère aux particuliers privés, aux établissements de santé et à d'autres organismes. Les documents requis sont :

- Une demande d'importation qui indique : le n° de la facture et la date, le montant global à importer, le n° et la date d'agrément de conformité ou d'ouverture de la structure en question.
- Les autorisations d'importation et de domiciliation bancaire, selon le modèle fourni par le ministère de l'Industrie pharmaceutique
- Les factures pro-forma
- Les certificats de conformité aux normes de fabrication ISO ou UE.
- Le certificat de marquage CE et système de qualité
- L'agrément de la structure privée délivrée par les services du ministère de l'Industrie pharmaceutique.

2-5-2-Conditions techniques des importations des équipements médicaux ⁴⁹:

Le cahier des conditions techniques d'importation des produits pharmaceutiques et des équipements médicaux est un document qui établit les exigences que l'importateur doit respecter, conformément aux articles 207, 208, 209, 210, 212 et 213 de la loi n° 18-11 du 18 Chaoual 1439, en date du 2 juillet 2018, relative à la santé, peu importe le statut juridique de l'établissement pharmaceutique d'importation, il est nécessaire de se conformer à ce document.

Cet établissement doit se soumettre aux procédures de contrôle et obtenir une décision d'homologation conformément à la législation en vigueur. De plus, il doit disposer d'une certification ou d'une homologation dans le pays d'origine à la date d'importation pour les dispositifs médicaux qui n'ont pas encore été homologués en Algérie, mais qui sont toujours importés conformément aux règlements en place.

Il est impératif de respecter les règles et conditions énoncées dans le cahier des conditions techniques de l'importation des équipements médicaux, comme spécifié dans la section 3. Cette section concerne les dispositifs médicaux et précise que les importations sont accordées en fonction des besoins nationaux, éventuellement en complément de la production nationale. De plus, les conditionnements primaire et secondaire des dispositifs médicaux

⁴⁹ - articles 207, 208, 209, 210, 212 et 213 de la loi n° 18-11 du 18 Chaoual 1439, en date du 2 juillet 2018, relative à la santé.

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

doivent être conformes aux normes internationales et inclure toutes les informations détaillées sur les dispositifs médicaux importés, telles que leur dénomination commerciale, leur désignation, leurs caractéristiques techniques, leur mode d'utilisation, ainsi que les informations relatives au fournisseur, au fabricant et au pays d'origine, le tout devant être disponible en arabe et dans une langue étrangère.

2-6-La réglementation appliquée sur les dispositifs médicaux en Algérie :

Dans cette section, nous allons examiner la réglementation algérienne relative aux dispositifs médicaux, les lois régissant l'importation de ces produits, ainsi que les nouvelles réformes mises en place en réponse à la Covid-19.

2-6-1-Les modalités d'homologation des dispositifs médicaux :

Selon l'article 230 de la loi n° 18-11 du 18 Chaoual 1439, correspondant au 2 juillet 2018, modifiée et complétée, relative à la santé, le décret décrit les modalités d'homologation des dispositifs médicaux destinés à la médecine humaine. Il définit également les missions, la composition, l'organisation et le fonctionnement de la commission d'homologation des dispositifs médicaux, créée auprès de l'Agence Nationale des Produits Pharmaceutiques (désignée ci-après la « commission »), ainsi que les conditions d'octroi, de renouvellement, de retrait, de transfert et de cession de la décision d'homologation.

La demande d'homologation doit être déposée auprès de l'Agence Nationale des Produits Pharmaceutiques par le pharmacien directeur technique de l'établissement pharmaceutique de fabrication et/ou d'exploitation, conformément à la réglementation en vigueur.

Le dispositif médical fabriqué localement, objet de la demande d'homologation, doit clairement être destiné exclusivement à l'exportation. Par la suite, le dossier d'homologation est soumis à un examen de recevabilité par les services de l'Agence Nationale des Produits Pharmaceutiques, dans un délai de 8 jours maximum.

Cet examen vérifie le positionnement et la classification du dispositif médical, la complétude du dossier, l'authenticité des documents le composant, ainsi que le paiement des droits d'homologation correspondants.

Une fois le dossier jugé recevable, une évaluation technique est réalisée par les services compétents de l'agence nationale. Les éléments essentiels du dossier d'homologation

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

et les rapports de l'évaluation technique sont ensuite soumis, dans un délai de 60 jours à compter de la date de recevabilité de la demande, au directeur général de l'Agence Nationale des Produits Pharmaceutiques. Celui-ci les transmet à la commission d'homologation des dispositifs médicaux pour avis, conformément à la législation et à la réglementation en vigueur.

L'Agence Nationale des Produits Pharmaceutiques doit se prononcer, après avis de la commission d'homologation, dans un délai n'excédant pas 90 jours à compter de la date de recevabilité du dossier d'homologation.

2-6-2-La réglementation douanière sur l'importation des dispositifs médicaux⁵⁰ :

L'importation de produits pharmaceutiques, de matériel, d'instruments, de consommables et d'équipements médico-chirurgicaux destinés à la médecine humaine est soumise à un agrément délivré par les services du ministère de l'Industrie Pharmaceutique. Cet agrément est accordé après la souscription à un cahier des charges qui fixe les conditions techniques d'importation et de commercialisation de ces matériels. Les entités autorisées à effectuer l'Importation pour besoins propres sont :

- Les praticiens installés à titre privé (cabinet, cliniques privées).
- Les établissements de santé publique sous tutelle du ministère de la Santé, de la Population et de la Réforme Hospitalière.
- Et les associations, ONG à vocation humaine.

Le dédouanement des produits pharmaceutiques et des dispositifs médicaux importés sur la base des programmes prévisionnels annuels est subordonné à l'obtention d'un visa technique délivré chaque année par le ministère chargé de la santé.

Les importations supplémentaires de produits pharmaceutiques et de dispositifs médicaux doivent faire l'objet d'un avenant au cahier des charges techniques d'importation, selon les mêmes modalités.

Tous les produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux importés doivent avoir, à la date de leur dédouanement, une validité égale ou supérieure aux deux tiers de leur durée de vie. Voir le texte réglementaire de l'Arrêté du 30/10/2008 fixant le cahier des charges techniques à l'importation des produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux destinés à la médecine humaine.

⁵⁰ -décret 5 Joumada elthania 1432 correspondant 08/05/2011 relatifs à l'interdiction d'importation des produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux destinés à la médecine humaines fabriqués en Algérie.

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

Il est interdit d'importer des produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux destinés à la médecine humaine lorsque les besoins sont couverts par la production nationale.

Section 03 : Le circuit de la déclaration d'importation de matériels médicaux ⁵¹:

Dans cette section nous allons voir les différents types de contrôles ainsi que le processus d'importation des médicaments.

3-1- la conduite en douane : La conduite en douane de matériel s'effectue à travers ces conditions suivantes :

- Tout matériel importé doit être conduit auprès d'un bureau de douane compétent pour y être soumis au contrôle douanier.
- La conduite en douane consiste, de ce fait, en l'acheminement de matériel importé vers le bureau de douane le plus proche de la frontière du territoire douanier, dès l'arrivée de matériel et leur présentation au bureau de douane, la formalité de conduite en douane s'achève et commence alors celle de la mise en douane.

La déclaration en détail et vérification de matériel se fait à travers :

- L'article 75 du code des douanes dispose ; toutes les marchandises importées ou réimportées, destinées à être exportées ou réexportées doivent faire l'objet d'une déclaration en détail.
- La déclaration en détail est l'acte, dans les formes prescrites par les dispositions du présent code, par lequel le déclarant indique le régime douanier à assigner aux matériels et communique les éléments requis pour l'application des droits et taxes et pour le besoin du contrôle douanier, en fait, la déclaration en détail est une « fiche d'identité » de matériel.

3-2-Le contrôle documentaire ⁵²:

Permet d'assurer la concordance entre les énonciations mentionnées dans la déclaration et les éléments d'information figurant sur les documents y annexés.

⁵¹ -circulaire N°07 du 08/02/2006 portant organisation du circuit de la déclaration en douane.

⁵² -manuel des procédures de dédouanement.

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

Le contrôle documentaire se limite à un contrôle purement formel (contrôle de forme), et tenir pour exacte les énonciations de la déclaration en détail, sans procéder à la vérification physique de matériel, la déclaration est alors dite « admis pour conforme ».

3-3-Contrôle de la recevabilité⁵³ :

Le premier contrôle du service est dit « contrôle de la recevabilité », il porte sur l'aspect purement formel des documents présentés, et à l'issue duquel les déclarations reconnues non recevables, pour manque de documents, sont mises en instance jusqu'à présentation des documents manquants.

Il est à souligner que sont considérées comme irrecevables les déclarations irrégulières dans la forme ou qui ne sont pas accompagnées de documents dont la production est obligatoire.

3-4-Les principaux éléments de la déclaration : il existe plusieurs éléments constitutifs de la déclaration en douane et parmi :

3-4-1-L'espèce tarifaire ⁵⁴:

Il s'agit d'une dénomination attribuée à chaque matériel en fonction de ses caractéristiques propres, sous forme de nomenclature (douze chiffres, plus en lettre), éventuellement complétée par un code communautaire ou un code additionnel lorsque la réglementation l'exige.

Cette codification est indispensable pour la fixation des droits de douane et du contrôle du commerce extérieur, en effet, ce numéro d'espèce tarifaire qui se trouve dans le tarif douanier permet d'avoir accès aux cédroms contenant la réglementation applicable au produit concerné.

3-4-2-L'origine de matériel ⁵⁵:

Il permet de déterminer :

- Les taux de droits applicables à l'importation.

⁵³ -circulaire N°67 du 19/09/199, direction générale des douanes.

⁵⁴ -loi N° 91-09 du 27/04/1991, portant approbation de la convention internationale sur le système harmonisé de désignation et de codification des marchandises signée à Bruxelles le 14/06/1983.

⁵⁵ -J. REYMONDIN : la réglementation douanière européenne, Edition Jupiter, paris1989, page72.

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

- Les statistiques du commerce extérieur.
- L'application des réglementations particulières et la mise en œuvre de politiques commerciales.

Le code des douanes communautaire et ses dispositions d'application établissent les règles d'origine du matériel. L'origine peut être non préférentielle ou préférentielle lorsque des accords particuliers ont été conclus entre l'UE et certains pays.

L'attribution de l'origine préférentielle exige deux conditions : d'abord, la présentation d'un certificat d'origine ensuite, l'existence d'un transport direct du pays d'origine au pays destinataire.

3-4-3-La facture ⁵⁶:

Elle doit être domiciliées sauf dans certains cas prévus par la législation et la réglementation en vigueur et doit contenir toutes les mentions obligatoires notamment les noms, raison sociales et adresses du vendeur et de l'acheteur, l'espèce de matériel, la qualité, le prix unitaire ; le prix total, la monnaie de facturation, les conditions de vente(incoterm) ; ces montions doivent être authentifiées par le cachet et la signature du vendeur. La facture doit également être lisible, numérotée et datée.

3-4-4-Vérification de Matériel ⁵⁷: La visite de matériel permet de déclarer d'éventuelles manœuvres frauduleuses dans l'origine, l'espèce, la valeur la déclaration ou non de fret (frais de transport), la qualité et le poids réel de matériel. La vérification de matériel est effectuée en présence du déclarant.

Après accomplissement de la vérification, l'inspecteur procède à la rédaction du certificat de visite, le certificat de visite est défini comme étant le compte rendu fidèle et complet de la vérification.

3-4-5-La Liquidation de Matériel⁵⁸ :

Le principe général en matière de liquidation et d'acquittement des droits et taxes c'est le paiement avant tout enlèvement de matériel, soit en comptant, soit en crédit.

⁵⁶ -Décret 95-305 du 07/10/1995 JORA N°85 du 08/10/995.

⁵⁷ -Article 92 de la loi N°98-10 du 22/08/1998.

⁵⁸ -Article 102 de la loi N°98-10 DU 22/08/1998.

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

A cet effet, le montant des droits et taxes) à payer est déterminé par le résultat de la vérification, et éventuellement par le résultat du recours engagé par le propriétaire de matériel.

S'agissant des déclarations admises pour conforme sur documents, le montant des droits et taxes à payer est celui déterminé par les énonciations de la déclaration.

3-4-6-L'enlèvement de matériel ⁵⁹:

L'autorisation d'enlèvement de matériel ne peut être donnée par l'administration des douanes qu'après que les droits et taxes dues aient été préalablement payés, consignés ou garantis (cas exceptionnelle covid-19 l'importation de matériel médical a bénéficié des facilités le couloir vert).

L'administration des douanes peut autoriser l'enlèvement de matériel importées par les administrations publiques, les organismes publics, les collectivités territoriales ou les établissements publics à caractère administratif ou pour leur compte avant le paiement des droits et taxes, sous réserve que l'importateur fournisse à l'administration des douanes un engagement de payer les droits et taxes exigibles dans un délai n'excédant pas trois mois. La forme et le contenu de cet engagement sont fixés par décision du directeur général des douanes.

3-5-Les documents administratifs commerciaux à joindre en appui ⁶⁰: La déclaration en détail est accompagnée de certains documents obligatoires en général sont :

- La facture.
- Tout autre titre ou document prévu par la réglementation concernant les prohibitions et le contrôle du commerce extérieur et des changes.
- Tout document ou titre exigé par l'administration des douanes pour l'application des lois et règlements douaniers (certificat d'origine, hygiène, santé publique...).
- La note de détail.
- L'attestation d'assurance.
- Le bon de livraison.

⁵⁹ -Manuel de Receveur des Douanes : Direction Générale des Douanes.

⁶⁰ -manuel des procédures de dédouanements : Direction Générale Des Douanes.

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

3-6-Procédure d'achat des équipements médicaux ⁶¹:

La compétitivité de l'entreprise à l'importation repose sur sa capacité à gérer efficacement ses ressources et ses compétences. Avant de commencer une procédure d'importation internationale, l'entreprise doit établir un processus d'achat bien défini. Cela lui permet non seulement de prendre de bonnes décisions d'achat, mais aussi de sélectionner le fournisseur qui répond le mieux à ses exigences.

3-6-1-L'expression des besoins et la décision d'achat ⁶²:

Avant d'entamer toute démarche concernant son projet d'importation, l'entreprise doit d'abord évaluer ses besoins. Elle doit déterminer quel bien sera le plus adapté à son activité, en évaluant son coût, la quantité nécessaire, le niveau d'innovation requis, et la nécessité ou non d'un service après-vente pour les machines et équipements. Elle doit également prendre en compte la qualité en fonction du positionnement du produit (haut, moyen ou bas de gamme) et définir la fréquence de ses futures importations.

Pour un achat occasionnel, la négociation et la relation entre les parties n'ont pas une grande importance. En revanche, si l'importateur envisage des achats répétitifs, il pourra bénéficier d'un plus grand pouvoir de négociation sur les prix, les quantités et les services associés, et construire une relation à long terme avec son fournisseur. Il est donc crucial pour les deux parties de développer des affinités professionnelles.

Les points à prendre en considération pour une meilleure définition des besoins sont :

- Anticiper ses besoins : les achats importants doivent être prévus dès la planification budgétaire.
- Remettre en question le besoin.
- Définir le besoin en termes de fonctions à remplir et de résultats à obtenir.
- Choisir parmi les solutions existantes celle qui présente la meilleure rentabilité (rapport entre les gains attendus et la dépense engagée).
- Cerner les principales caractéristiques du besoin d'achat :
- Sa nature (bien matériel, travaux, prestation intellectuelle).
- Sa complexité (achat standard ou spécifique).
- Son mode d'exécution (livraison unique ou étalée dans le temps).

⁶¹ -article 78,78bis, 82, 84,86bis et 92 du code des douanes.

⁶² -décret exécutif N°20-109 du 05/05/2020.

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

- Son coût prévisible (faible ou élevé).

3-6-2-Le choix d'un marché : il existe plusieurs choix du marché que se soit au niveau international ou au niveau local.

3-6-2-1-Choix d'un marché international ⁶³:

Avant de choisir un fournisseur, l'entreprise doit d'abord étudier la nature et les caractéristiques du produit qu'elle souhaite importer. Cette étude permet de déterminer quels pays peuvent répondre à ses besoins. Plus le produit est spécifique, moins l'acheteur aura de choix. Si l'entreprise privilégie la qualité du produit ou adopte une stratégie de réduction des coûts, elle se tournera vers des pays où les coûts de production sont plus bas. Dans d'autres cas, où l'importateur a déjà réalisé plusieurs transactions avec le même fournisseur ou le même pays, il doit choisir judicieusement le marché avec lequel il fera affaire. Ce choix est stratégique et s'inscrit dans le processus d'internationalisation de l'entreprise.

3-6-2-2-Le marché Algérien de la santé⁶⁴ :

En Algérie, le marché des dispositifs médicaux est fortement dépendant des importations, bien que la production nationale ait plus que doublé au cours des dix dernières années. Les efforts de l'État pour promouvoir la fabrication locale ont favorisé les produits génériques. Grâce à ces initiatives, le chiffre d'affaires du marché algérien de la santé connaît une croissance de plus de 11 %. Pour l'industrie pharmaceutique, le chiffre d'affaires est estimé à plus de 3 milliards d'euros. Malgré les restrictions à l'importation et une production locale en expansion, les importations de médicaments ont considérablement augmenté en 2018.

Le marché des dispositifs médicaux affiche un chiffre d'affaires de 0,7 milliard d'euros. Il reste très dépendant des importations, avec 95 % des produits importés et des besoins croissants. Le marché est très fragmenté, avec plus d'une centaine d'acteurs, incluant *des producteurs*, importateurs et distributeurs.

⁶³ - <https://www.entreprises.cci-paris-idf.fr/web/international/preparer-mon-projet-export/fiches-pratiques/comment-choisir-vos-marches-export>.

⁶⁴ - Ait Yahia zoulikha « étude de l'importation des équipements médicaux en Algérie étude par enquête de terrain mémoire de fin de cycle université Bejaia 2018-2019.

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

Le marché algérien des dispositifs médicaux dépend largement des commandes publiques, tant civiles que militaires, réalisées par le biais d'appels d'offres.

3-6-3-La recherche des fournisseurs :

3-6-3-1-L'identification et le choix des fournisseurs⁶⁵ :

Pour qu'une entreprise atteigne une compétitivité optimale, elle doit maîtriser efficacement ses achats. L'importateur doit diversifier ses sources d'approvisionnement et explorer des fournisseurs internationaux. Cela permet de réduire la dépendance excessive et de bénéficier des conditions les plus favorables.

Le choix du fournisseur doit être minutieusement analysé. Pour ce faire, l'entreprise doit prendre en compte les contraintes liées aux délais de fabrication et de livraison, les prix et les services offerts par le fournisseur. Elle doit également vérifier que le fournisseur est capable de produire la quantité souhaitée, afin d'éviter toute rupture de stock.

Le choix est plus vaste pour les produits standardisés, ce qui confère à l'entreprise un pouvoir de négociation accru. L'importateur doit pouvoir compter sur des fournisseurs capables de répondre de manière fiable et régulière à ses besoins.

3-6-4-La localisation des sources d'approvisionnement ⁶⁶:

La première étape consiste à explorer le marché en identifiant les sources d'approvisionnement, en se basant sur les statistiques douanières. Cette tâche est facilitée lorsque les produits de l'entreprise sont clairement définis dans la nomenclature douanière internationale appelée Système Harmonisé. Cependant, cela peut devenir fastidieux si les mots-clés ne sont pas reconnus par les bases de données douanières ou si le produit recherché se trouve sous plusieurs positions tarifaires.

La deuxième étape implique une première sélection des pays cibles en se basant sur les critères suivants :

- Le savoir-faire reconnu du pays dans le domaine concerné.

⁶⁵ -<https://lentrepreneuralgerien.com/news/item/122-communique-Dgi-Etat-Des-Fournisseurs>.

⁶⁶ - Elbert walkies. I « les motivations et obstacles à l'importation pour PME du Québec, mémoire présentée à l'Université de Québec 2013.

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

- La proximité géographique, notamment en termes de délais et de facilité de réapprovisionnement.
- Les affinités culturelles, qui réduisent les risques de malentendus et facilitent les relations.
- La maîtrise des contraintes douanières et normatives à l'échelle globale.
- Le faible risque politique.

Les Centres Régionaux de Documentation Internationale (CRDI) au sein des chambres de commerce et d'industrie fournissent des ouvrages, des études et des notes de synthèse qui aident les entreprises à conforter leurs choix.

3-6-5-Les outils de recherche des fournisseurs ⁶⁷:

Parmi les outils utilisés par l'entreprise lors de la recherche de fournisseurs, on trouve :

- La consultation des répertoires de fabricants et d'exportateurs étrangers.
- La consultation des revues professionnelles étrangères.
- La réalisation de missions de prospection à l'étranger, offrant plusieurs avantages tels que la possibilité de communiquer directement avec le fournisseur, de visiter leurs usines, d'inspecter les produits et de déterminer si des modifications sont nécessaires, ainsi que de se renseigner sur les contrôles à l'exportation qui pourraient entraver la circulation des marchandises.
- La participation à des salons et des foires professionnelles à l'étranger.
- Le contact avec des représentants étrangers au niveau national.
- L'utilisation d'Internet, qui est devenue la solution la plus pratique et économique pour effectuer des recherches, facilitant la transmission d'informations.

3-6-5-1-La sélection des fournisseurs⁶⁸ :

Après avoir conclu la phase de consultation des fournisseurs, l'entreprise passe à la sélection des fournisseurs qui correspondent le mieux à ses besoins et exigences. Cependant, chaque entreprise établit ses propres critères de sélection, et toute négligence ou hâte peut entraîner des risques importants pour la qualité du produit voire pour la stabilité de l'entreprise elle-même.

⁶⁷ - <https://www.europages.fr>.

⁶⁸ -Moulai Hacene, A Lahriba : les procédures d'achat et d'importation de marchandises » mémoire de fin de cycle 2013.

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

Dans les sections suivantes, nous abordons les risques potentiels résultant de l'absence d'une procédure méthodique de sélection des fournisseurs, ainsi que les moyens à mettre en œuvre pour réussir cette étape.

- Appréciation des risques de sélection des fournisseurs :

L'évaluation des risques liés à la sélection des fournisseurs comporte plusieurs aspects :

- Le non-respect par les fournisseurs des délais de livraison, pouvant entraîner une perte de confiance des clients et une diminution de la compétitivité sur le marché.
- La réception de produits importés de qualité médiocre.
- L'absence de garantie technique et de service après-vente.
- La découverte d'une mauvaise santé financière du fournisseur, entraînant l'incapacité à honorer ses engagements.
- Une capacité de production insuffisante pour répondre aux besoins de l'entreprise.
- Le risque de s'associer avec des revendeurs plutôt qu'avec des fabricants.

- **Critères de sélection des fournisseurs :**

Pour éviter les risques mentionnés ci-dessus, l'entreprise utilise plusieurs critères lors de la recherche de fournisseurs. L'importateur doit choisir des fournisseurs capables de répondre à ses besoins. Les critères de suivi de la performance des fournisseurs incluent généralement le prix, le respect des délais et la qualité des produits.

3-6-5-2-Les étapes principales du processus de choix du fournisseur ⁶⁹:

- Rédaction d'une présélection et l'établissement d'une liste des fournisseurs potentiels ;
- Comparaison des fournisseurs présélectionnés en fonction du rapport qualité-prix, de la fiabilité et de la solvabilité. Et la visite des fournisseurs sur le terrain ;
- Rapport qualité-prix : L'importateur doit être satisfait du prix et de la qualité proposés par le fournisseur. Il doit obtenir une soumission écrite et demander un échantillon en fonction de ses spécifications pour s'assurer que le fournisseur est capable de produire ce dont il a besoin.
- Fiabilité : Il est crucial de rechercher des informations sur la fiabilité du fournisseur.
- Vérification de la fiabilité de tout sous-traitant auquel le fournisseur pourrait confier le travail.
- Solvabilité : Effectuer des vérifications financières des fournisseurs étrangers peut s'avérer difficile en raison du manque d'informations financières disponibles.

⁶⁹ - G. legrand et h. Martini « commerce international » Dunod 8eme édition Belgique 2010.

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

- Vérifier si l'équipe de commerce international de la banque d'importateur peut effectuer une demande de statut, une demande concernant la situation financière de la société pour le compte l'entreprise.

3-6-5-3-La sélection définitive des fournisseurs⁷⁰ : La sélection des fournisseurs représente l'une des décisions les plus cruciales pour le responsable des achats. Face à la quantité d'informations recueillies, l'acheteur international utilise des tableaux de bord pour évaluer le coût total de ses achats selon divers Incoterms et les conditions générales proposées par les fournisseurs. Les principaux critères d'évaluation des offres sont présentés dans les tableaux suivants :

Tableau 02 : Les principaux critères d'évaluation des fournisseurs

	Pondération	Notes attribuées par le fournisseur (Fournisseur = Fsr)			
		Frs 01	Frs 02	Frs 03	Frs 04
Délai de fabrication					
Délai de livraison					
Performance du produit. Certification					
Délai de paiement					
Mode de paiement					
Garantie : durée et étendue					
Installation					
Formation					
SAV					
Capacité de production					
Incoterm					
Prix					
Evaluation globale chiffrée					

Source : établi par nos soins.

⁷⁰ -<https://www.solutions.informatiques.dz>.

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

L'entreprise utilise diverses méthodes pour identifier les fournisseurs potentiels. Elle rassemble un ensemble d'informations les concernant afin de les comparer et de choisir un fournisseur final avec lequel entamer des négociations en vue de parvenir à un accord.

3-6-5-4-Méthodes de paiement des fournisseurs étrangers ⁷¹:

Il existe quatre méthodes principales pour régler les fournisseurs étrangers pour les marchandises importées auprès d'eux, ou pour recevoir le paiement si vous exportez.

- **Paiement anticipé** : Le fournisseur expédie les marchandises une fois le paiement reçu.
- **Lettres de crédit** : La banque de l'importateur garantit le paiement dès la présentation d'un ensemble de documents d'exportation par le fournisseur. Toutefois, cette méthode est souvent plus coûteuse en raison des garanties bancaires requises.
- **Encaissement documentaire** : Le fournisseur envoie les documents d'exportation à la banque de l'importateur dès l'expédition des biens. Ces documents sont remis à l'importateur uniquement après réception du paiement.
- **Commerce à terme ou à crédit** : Le fournisseur envoie les biens à l'importateur et facture ultérieurement selon les termes convenus.

3-6-5-5-La négociation avec le fournisseur ⁷²:

La négociation met en jeu plusieurs acteurs qui, confrontés à des différences et des liens d'interdépendance, cherchent à trouver une solution qui leur convient mutuellement. Cela permet de créer, de maintenir ou de renforcer une relation. Les aspects et les éléments auxquels l'acheteur doit accorder une attention particulière lors de la négociation incluent :

- **Qualité** : Il est essentiel que les produits soient décrits de manière précise, avec des critères et des normes de qualité auxquels ils doivent répondre, ainsi que des références à ces normes.
- **Prix** : Bien que le prix soit un facteur important, il ne doit pas être le seul déterminant. Il doit être en corrélation avec la qualité et la fiabilité des produits, ainsi qu'avec les coûts de financement.

⁷¹ -Analyse d'une opération d'importation des équipements médicale 2020.

⁷² -Aïssa Aziz et Boukacem yougourten. « Procédures d'importation dans les entreprises nationales algériennes » mémoire fin de cycle 2018.

Chapitre IV : L'opération d'importation du matériel médical au sein de la SARL FODIMED

- **Modalités de paiement** : Pour minimiser les risques, il est recommandé d'utiliser un crédit documentaire révocable et conforme. Il est également important d'établir une liste claire des documents à présenter pour des paiements spécifiques.
- **Délais** : Les délais d'exécution doivent être définis dans un calendrier contractuel précisant les périodes de livraison en fonction des besoins de réception de l'acheteur.

En dernier lieu, le processus d'importation implique plusieurs étapes conçues pour assurer le bon déroulement de l'opération, ce qui permet à l'entreprise d'obtenir les biens et services indispensables à son activité.

Conclusion :

En conclusion, l'importation d'équipements médicaux en Algérie représente à la fois des défis et des opportunités pour les entreprises du secteur. La réussite de ce processus passe par une bonne compréhension de la réglementation, une identification précise des besoins, une recherche approfondie des fournisseurs potentiels, une sélection rigoureuse basée sur des critères clairs et une négociation efficace des conditions d'achat.

En suivant ces étapes clés et en s'appuyant sur les bonnes pratiques présentées dans cette recherche, les entreprises algériennes pourront renforcer leur compétitivité, répondre aux besoins croissants du marché de la santé et contribuer au développement du secteur médical dans le pays. L'importation d'équipements médicaux représente ainsi un levier de croissance important pour l'économie algérienne.

Conclusion Générale

Conclusion générale

L'importation de matériel, instrumentation, consommables et équipements médico-chirurgicaux en Algérie est soumise à un agrément délivré par les services de la santé, de la population et de la réforme hospitalière. Ce processus implique la souscription au cahier des charges fixant les conditions techniques d'importation et de commercialisation des dits matériels. L'arrêté N°101 du 01/09/2005 fixe les conditions d'exercice de l'activité d'importation et de matériel, instrumentation, consommables et équipements médico-chirurgicaux.

Les acteurs autorisés à importer ce type de matériel comprennent les praticiens installés à titre privé (cabinet, cliniques privées), les établissements de santé publique sous tutelle du ministère de la santé, de la population et la réforme hospitalière, ainsi que les associations et les ONG à vocation humaine. Pour importer, ces acteurs doivent présenter une autorisation préalable délivrée par le ministère de la santé, de la population et la réforme hospitalière, à l'appui de la déclaration en douane.

Des entreprises telles que MMSI Algérie (Matériel Médical Scientifique et Instrumentation) et MEDICATECH sont spécialisées dans l'importation, la distribution et la maintenance des équipements médicaux et de laboratoires, offrant une gamme de produits pour les acteurs de la médecine hospitalière, l'industrie, l'université et les laboratoires de recherche. Ces entreprises jouent un rôle important dans l'approvisionnement du marché algérien en équipements médicaux.

En résumé, l'importation de matériel médical en Algérie est réglementée par des normes strictes pour garantir la qualité et la sécurité des produits importés, et est réservée à des acteurs spécifiques qui doivent obtenir une autorisation préalable du ministère de la santé.

L'Algérie entre dans une ère nouvelle avec le lancement officiel d'ALCES Douane (**Algerian Customs Electronic System**), le système électronique de déclaration douanière, fruit d'une collaboration entre les autorités algériennes et la société sud-coréenne CUPIA, ce système promet de moderniser et de simplifier considérablement les processus de dédouanement des importations et des exportations, explorer en profondeur les caractéristiques clés d'ALCES, son impact sur le paysage douanier algérien, et les bénéfices qu'il apporte aux entreprises et aux acteurs de la chaîne logistique.

ALCES, fruit d'une collaboration stratégique entre les autorités algériennes et CUPIA, s'inscrit dans une vision ambitieuse de modernisation du secteur douanier en Algérie.

Conclusion générale

L'alliance avec CUIPIA, une société sud-coréenne reconnue pour son expertise dans les solutions douanières, a été cruciale dans la conception et la mise en œuvre d'ALCES. Cette coopération a permis d'adapter les meilleures pratiques internationales au contexte spécifique de l'Algérie.

Le choix d'aligner ALCES sur le modèle UNI-PASS démontre une volonté d'optimiser les opérations douanières en s'inspirant d'une référence internationale. Cette approche garantit une adaptation efficiente aux besoins du pays et une intégration harmonieuse dans l'environnement douanier algérien.

Table des matières

Table des matières :

Chapitre 1 : concepts fondamentaux sur le commerce international.....	01
Section 1 : historique du commerce international.....	01
1-1 : définition du commerce international.....	01
1-2 : prendre des mesures de l'ouverture.....	01
1-3 : la consolidation de la première mondialisation.....	03
1-4 : la réouverture de l'économie mondiale.....	04
1-6 : la contestation de la mondialisation.....	05
Section 2 : les théories et les intervenants dans le commerce international.....	08
2-1 : les explications de l'échange intra-branche.....	08
2-2 : les théories de commerce international.....	08
2-3 : les intervenants du commerce international du matériel médical.....	34
Section 3 : les principaux documents utilisés dans le commerce international.....	40
3-1 : documents commerciaux.....	40
3-2 : documents de transport et logistique.....	42
3-3 : documents de conformité et réglementation.....	42
3-4 : documents financiers.....	43
3-5 : documents douaniers.....	44
Chapitre 2 : le déroulement à l'importation en Algérie.....	46
Section 1 : généralités sur l'administration des douanes.....	47
1-1 : définition de la douane.....	47
1-2 : le rôle de la douane.....	47
1-3 : les missions et les fonctions de la douane en Algérie.....	48
Section 2 : l'opération de dédouanement.....	53
2-1 : la conduite et la mise en douane.....	53
Section 3 : la crise sanitaire et facilitation à l'importation du matériel médical.....	59
3-1 : définition de l'opération « stop »	60

3-2 : présentation de l'opération « stop »	61
3-3 : suivi de la réglementation des engagements.....	64
Chapitre 3 : les procédures d'importation du matériel médical cas de la SARL FODIMMED.....	65
Section 1 : description de la SARL FODIMMED.....	67
1-1 : présentation générale de la SARL.....	67
1-2 : les partenaires, les fournisseurs et les clients de FODIMMED.....	67
1-3 : organisation et objectifs de la SARL FODIMMED.....	69
Section 2 : déroulement d'une opération d'importation par la SARL FODIMMED.....	71
2-1 : présentation du cas.....	71
2-2 : déroulement pratique du crédit documentaire.....	72
Section 2 : règlement sur les procédures d'importation d'équipements médicaux.....	84
2-1 : le secteur des dispositifs médicaux.....	84
2-2 : l'industrie des équipements médicaux	84
2-3 : les administrations responsables sur ce dispositif.....	86
Section 3 : le circuit de la déclaration d'importation du matériel médicaux	93
3-1 : la conduite en douane.....	93
3-2 : le contrôle documentaire.....	93
3-3 : les principaux éléments de la déclaration.....	94
Conclusion générale	
Bibliographie	
Annexes	
Liste des tableaux	

Bibliographie

I- ouvrages :

1-BALEM.M.CHAVENCE.B. LEABAL.G. BENHAMMOU.F. GOLDON ET LIPRIETZ.A :
« histoire des pensées économique » Edition dalloz.1993.

2-JAQUES ADDA « la mondialisation de l'économie 1 Genèse. Edition la découverte, paris, 1996.

3-STEPHANE BECUWE « les grandes phases de l'histoire du commerce international.

4-MUCCHIELLI.J-L « Relation économiques internationales », édition HACHETTE, 2005, page 70.

5-GUILLOCHON et KAWECKI « économie internationale : commerce et macroéconomie », DUNOD, 2002, page 85.

6-MUCHELLI.J-L, « relation économiques internationales », hachette supérieur, 4eme Edition, 2005, page71.

7-BERNARD.GHILLOCHON « économie internationale »3 -ème Edition Dunod, 2001, page30.

8-GUENDOUZI BRAHIM « relation économiques internationales » Edition el maarifa Alger 1998 page17.

9-J. REYMONDIN : la règlementation douanière européenne, Edition Jupiter, paris1989, page72.

10-G. Legrand et h. Martini « commerce international » Dunod 8eme édition Belgique 2010.

II-mémoires et articles :

1- Ait Yahia zoulikha « étude de l'importation des équipements médicaux en Algérie étude par enquête de terrain mémoire de fin de cycle université Bejaia 2018-2019.

2-Elbert walkies. I « les motivations et obstacles à l'importation pour PME du Québec, mémoire présente à l'Université de Québec 2013.

3-Moulai Hacene, A Lahriba : les procédures d'achat et d'importation de marchandises » mémoire de fin de cycle 2013.

4-Aïssa Aziz et Boukacem yougourten. « Procédures d'importation dans les entreprises nationales algériennes » mémoire fin de cycle 2018.

5-Manuel des régimes douanier économique « direction régional des douanes Alger extérieur ».

III- Sites internet :

- 1-<https://www.cairn.info/revue-regards> –croises sur l'économie 2017-2 page.
- 2-[https //www.boursedes credits.com](https://www.boursedescredits.com).
- 3- <https://www.glosaire-international.com>
- 4-[https://fr.scribd.com/ document/ reglement-interieur-2018](https://fr.scribd.com/document/reglement-interieur-2018)
- 5-[https://www.ondp.com.covid-19](https://www.ondp.com/covid-19).
- 6-<https://www.entreprises.cci-paris-idf.fr/web/international/preparer-mon-projet-export/fiches-pratiques/comment-choisir-vos-marches-export>.
- 7-[https://lentrepreneuralgerien.com/news/item/122-communique-Dgi-Etat-Des Fournisseurs](https://lentrepreneuralgerien.com/news/item/122-communique-Dgi-Etat-Des-Fournisseurs).
Analyse d'une opération d'importation des équipements médicale 2020.

VI- Textes réglementaires :

- 1-L'article 61 de la loi de finance pour 2023.
- 2-Journal officiel : Le décret exécutif 21-82 publié au journal officiel N°14 du 28/02/2021.
Texte réglementaire : Arrête N°101 du 01/09/2005 fixant les conditions d'exercice de l'activité de l'importation et commercialisation de matériel, instrumentation, consommable médico-chirurgicaux.
- 3-Texte réglementaire : Arrête N°101 du 01/09/2005 fixant les conditions d'exercice de l'activité de l'importation et commercialisation de matériel, instrumentation, consommable médico-chirurgicaux.
- 4-articles 207, 208, 209, 210, 212 et 213 de la loi n° 18-11 du 18 Chaoual 1439, en date du 2 juillet 2018, relative à la santé.
- 5-Décret 5 Joumada elthania 1432 correspondant 08/05/2011 relatifs à l'interdiction d'importation des produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux destinés à la médecine humaine fabriqués en Algérie.
- 6-Circulaire N°07 du 08/02/2006 portant organisation du circuit de la déclaration en douane.
Manuel des procédures de dédouanement.
- 7-Circulaire N°67 du 19/09/199, direction générale des douanes.
- 8-Loi N° 91-09 du 27/04/1991, portant approbation de la convention internationale sur le système harmonisé de désignation et de codification des marchandises signée à Bruxelles le 14/06/1983.
- 9-Décret 95-305 du 07/10/1995 JORA N°85 du 08/10/1995.
- 10-Article 92 de la loi N°98-10 du 22/08/1998.
- 11-Article 102 de la loi N°98-10 DU 22/08/1998