



# Remerciements

*En premier lieu, et avant toute chose je remercie le bon dieu pour m'avoir donné le courage, la foi, la motivation et les moyens de mener mon travail à son terme.*

*Je souhaite remercier toutes les personnes qui ont contribué à la réalisation de ce mémoire ainsi que toutes personnes qui m'ont apporté du soutien et de l'aide.*

*J'exprime ma gratitude mon respect et tout mon amour à mes parents pour tous ce qu'ils ont fait afin de réussir mes études.*

*Et je tiens également à exprimer mes sincères remerciements à mon promoteur Mr. Gheddache Lyes d'avoir accepté d'encadrer mon travail et aux membres du jury d'avoir accepté d'évaluer ce travail. Nous remercions ainsi notre encadreur au sein de l'entreprise Mr. Morsli, Mr Rahim leurs secrétaires respectives pour leur accompagnement et la bienveillance dont ils ont fait preuve tout au long de notre stage pratique au sein de l'entreprise Tifra lait, ainsi que tous leurs collègues de travail.*

## *Dédicaces*

*Tous les mots ne sauraient exprimer la gratitude,  
l'amour, le respect, et la reconnaissance, et c'est tout  
simplement pour cela que je dédie ce travail à :*

*Ma chère mère et mon cher père, mes frères et sœurs  
qui ont été une source de tendresse, de noblesse et  
d'affection, et tout l'amour qui m'ont apporté et tous  
les sacrifices dont ils ont fait preuve à mon égard  
ainsi que toute la  
Famille et nos amis.*

*NISSET, DyHIA*

# *Sommaire*

# Sommaire

---

<b>Introduction générale.....</b>	<b>2</b>
-----------------------------------	----------

## **Chapitre I) : Les notions de base de commerce international**

<b>Introduction :</b> .....	<b>5</b>
Section 01 : le commerce international .....	6
Section 02 : les organismes de commerce international .....	15
Section 03 : les documents et financement du commerce international.....	21
<b>Conclusion.....</b>	<b>36</b>

## **CHAPITRE II : la procédure d'importation et la logistique internationale**

<b>Introduction</b> .....	<b>38</b>
Section 01 : la procédure d'importation .....	39
Section 02 : la logistique du commerce international .....	48
<b>Conclusion.....</b>	<b>72</b>

## **Chapitre III : le cas pratique au sein de l'entreprise Tifra-lait**

<b>Introduction</b> .....	<b>74</b>
Section01 : Présentation de l'organisme d'accueil Tifra-lait .....	75
Section 2 : La procédure concrète d'importation de l'entreprise Tifra-lait.....	85
<b>Conclusion.....</b>	<b>93</b>
<b>Conclusion Générale</b> .....	<b>93</b>

### **Bibliographie**

### **Annexes**

# *Liste des tableaux et figures*

## Liste des tableaux et figures

---

### Liste des tableaux :

Tableau n°	Titre	Page
1	Représente dans quelle forme l'entreprise va-t-elle choisir pour s'implanter à l'étranger	14
2	Représente la classification des Incoterms par groupe	53
3	Représente la classification selon la répartition des frais entre l'acheteur et le vendeur.	54

## Liste des tableaux et figures

---

### La liste des figures :

Figure	Titre	Page
1	Représente le fonctionnement du crédit documentaire	29
2	Représente le fonctionnement de la remise documentaire.	31
3	Représente le fonctionnement du crédit acheteur.	33
4	Représente le fonctionnement du crédit fournisseur	35
5	Incoterms 2020	55
6	Organigramme général de l'entreprise Tifra-lait	77
7	L'organigramme du département achat	82

# *Liste des abréviations*

## Liste des abréviations

---

### La liste des abréviations :

**PME** Petites et moyennes entreprises

**GATT** Générale agreement on tariffs and Trade

**L'OMC** Organisation mondiale de commerce

**PIB** produit intérieur brut

**HOS** Heckecher – Ohlin – Samuelson

**IDE** Investissement directe à l'étranger

**OLI** Ownrshipe localisation internationale

**IDE** Investissement à l'étranger

**WTO** Word Trade organisation

**FMI** Fonds monétaire international

**ONU** Organisation des Nations Unies

**SMI** système monétaire international

**BM** Banque mondiale

**BIRD** Banque internationale pour la reconstruction et le développement

**AID** Association international de développement

**SFI** Société financière internationale

**CCI** Chambre de commerce international

**OMD** Organisation mondiale des douanes

**CNUCED** Conférence des nations unies sur le commerce et le développement

**CNUDCI** Commission de nations unies pour le droit commercial international

**ALGEX** Agence nationale de la promotion du commerce extérieur

**CACI** Chambre algérienne de commerce et de l'industrie

**CAGEX** Compagnie Algérienne d'assurance et de garantie des exportations

**LTA** Une lettre de transport aérien

**DLVI** Duplicata de la lettre de voiture internationale

**LTR** Lettre de transport routière

**SWIFT** society for worldwide Interbank Financial télécommunication

**D/A** Document contre acceptation

**EXW** ex Works

## Liste des abréviations

---

**FCA** free carrier

**FAS** free alongside ship

**FOB** free on bord

**CFR** cost and freight

**CIF** cost and freight

**CAAR** compagnie algérienne d'assurance et de réassurance

**CPT** carriage paid to

**CIP** carriage and insurance paid to

**CPT** carriage paid to

**DAF** Delivered at frontier

**DES** Delivered Ex ship

**DEQ** Delivered ex quay

**DDU** Delivered duty paid

**DAT** Delivered at terminal

**DPU** Delivered at place unloaded

**B/L** bill of lading

**AWB** Airways bill

**L'IATA** association de transport aérien international

**CMR** La lettre de voiture

**L'IRU** Union international des transports routière

**CIM** Convention international relative aux transports internationaux ferroviaires

**COTIF** Convention relative aux transports internationaux ferroviaires

**LVI** Lettre de voiture international

**SIGAD** Système informatique de gestion de contrôle des opérations

**ANDI** l'agence nationale de développement de l'investissement

**ANADE** L'agence national d'appui et de développement de l'entreprenariat

**SH** Système harmonisé

**ZALE** Zone Arabe de libre échange

**GZALE** Grande zone arabe de libre échange

# *Introduction générale*

## **Introduction générale :**

---

Depuis de nombreuses années, on observe une ouverture de plus en plus de l'économie de la plupart des pays au commerce international, que ce soit dans le cadre du système Commercial multilatéral, une coopération régionale accrue, ou des programmes de réformes Internes. Le commerce international fait partie intégrante du processus de la mondialisation : c'est un échange de biens, des services, des capitaux, etc.

A ce stade, le commerce international inclut toutes les transactions du Marché mondial, il regroupe l'ensemble des pays du monde engagés dans la production des biens destinés aux marchés étrangers. Il s'opère par une chaîne logistique internationale, qui définit la suite des étapes de production et de distribution internationale d'un produit, depuis l'exportateur jusqu'à l'importateur dans les meilleures conditions, tout en tenant compte des frontières géographiques, des barrières commerciales, la mobilité des facteurs et tout ce qui concerne la réalisation du contrat d'échange entre les différents partenaires. Dans ce contexte de globalisation voir mondialisation il est nécessaire de mettre en place des stratégies efficaces pour le développement et la protection de l'économie des pays.

Cependant l'Algérie n'est pas épargnée du reste du monde car avec son ouverture sur le marché international avec divers produits, autres que les hydrocarbures elle enregistre d'année en année des échanges avec des opérateurs étrangers d'une manière croissante, et les opérations d'importations représentent le volume des transactions le plus important avec l'extérieur. Et de ce fait les entreprises économiques nationales quel que soit leur nature grande, petite ou moyenne entreprise (PME), sont confrontées à des difficultés lors de la réalisation de leurs transactions avec leurs différents opérateurs internationaux, et doivent être en mesure de faire face aux particularités de cet environnement et les enjeux qu'il présente.

Au vu de toutes ces considérations le choix de notre thème s'est porté sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de l'entreprise Tifra lait les démarches suivies par de cette dernière lors de la réalisation de ses opérations, le choix du produit, du fournisseur,

**Problématique : Dans le cadre de l'optimisation de ses activités à l'international en amont, quels sont les principales préoccupations de l'entreprise industrielle par rapport à l'organisation de ses activités d'importation ?**

Et pour faciliter la résolution de cette problématique on a posé les questions suivantes :

## **Introduction générale :**

---

**Sous question 1 :** comment se déclenche le besoin dans une société ?

**Sous question 2 :** quels sont les documents et formalités administratives du commerce international ?

**Sous question 3 :** comment assurer la logistique d'une opération d'importation au sein de l'entreprise ?

Les procédures d'importation sont de plus en plus difficiles et complexes du fait des mesures de l'Etat visant à réduire les importations, même au détriment des entreprises industrielles. Le processus d'achat nécessite la maîtrise des techniques du commerce international. Ceci passe également par la maîtrise de la logistique qui a pour but l'organisation et la réalisation matérielle de l'opération commerciale à savoir le choix du mode de transport, de l'incoterm, du mode de paiement, se prémunir contre les risques de transfert de propriété et enfin le dédouanement.

### **Méthodologie de recherche**

Afin de mener notre travail, nous avons fait appel à une documentation diversifiée ; ouvrage, mémoire, internet.

Structure du mémoire : Nous avons structuré notre travail en trois chapitres :

Le premier chapitre est consacré aux concepts fondamentaux du commerce international.

Dans le deuxième chapitre nous nous intéressons au commencement de la procédure par l'expression du besoin, le choix du fournisseur, jusqu'à la négociation et l'établissement du contrat, ainsi le déroulement de la chaîne logistique internationale.

Enfin dans le troisième chapitre nous allons présenter l'Entreprise Tifra-lait, la procédure d'importation de Tifra-lait ; ainsi le suivi d'une opération d'importation au sein de cette entreprise.

*Chapitre I :*  
*Les notions de base du*  
*commerce international*

**Introduction :**

L'échange entre les nations est devenu une nécessité, puisqu'aucune nation ne peut prétendre satisfaire la diversité de ses besoins de façon autonome. Certes, l'expansion de l'économie mondiale, l'extension des investissements et des technologies, l'accroissement de la spécialisation internationale, la discipline des nouvelles puissances économiques, la force d'accélération de la croissance et la poussée démographique ont favorisé l'essor du commerce extérieur et l'intégration économique. Parallèlement à l'industrialisation croissante d'abord en Europe, puis dans l'Amérique et en suite en Asie, en Afrique ailleurs; ce cercle Vertueux d'intégration et de croissance constitue ce que l'on appelle la mondialisation.

Le commerce extérieur comporte des formalités différentes relatives par rapport au commerce local notamment dans l'opération d'exportation ou d'importation. Il ne s'agit pas d'une simple opération d'achat-vente, mais d'une relation contractuelle entre l'acheteur et le vendeur de nationalités différentes, qui agissent par banque interposées afin d'asseoir leurs transactions sur des bases juridiques internationales admises et régies par des conventions.

**Sections 1 : le commerce international**

Le terme « commerce international » désigne l'ensemble des échanges internationaux de biens et de services.<sup>1</sup>

**1-1 Définition du commerce international :**

Le commerce international peut-être défini comme toute activité économique entre les pays.

Au sens large, désigne l'ensemble des flux des marchandises et services entre au moins deux pays .Au sens stricte correspond à l'ensemble des flux des biens et services entre opérateurs de nationalités différentes.

Généralement, on trouve dans le commerce international tout ce qui concerne l'organisation des échanges entre deux ou plusieurs pays notamment la logistique internationale, les techniques douanières, les solutions de financement, la gestion des risques liés à ce type d'échange (risque fiscale de change, juridique et politique.

Il est caractérisé par deux opérations, les importations et les exportations. On entend par importation, tout achat de marchandises d'une en dehors du territoire national. L'exportation, quant à elle, est toute expédition de marchandises à destination de l'étranger.

**1-2 Genèse du commerce international :**

Les relations économiques particulièrement le commerce international a connu des nouvelles directions menées par la révolution industrielle et l'innovation. Plusieurs pensées classiques des théoriciens ont été à l'origine des principaux fondements du commerce connus de nos jours. Parmi ces théories on distingue : la théorie d'Adam Smith qui porte sur l'avantage absolu (1723-1790) et qui déclare que le bénéfice du commerce entre deux pays se dégage si chacun d'eux se spécialise dans la production des produits dont lesquels il détient un avantage

---

<sup>1</sup>Stéphane Chatillon, « *Le droit des affaires international* », édition Vuibert 4<sup>ème</sup> (gestion Internationale), 2005 p 386

absolu, c'est-à-dire à partir du surplus tiré par cette spécialisation il peut se procurer d'autres produits dont lesquels il n'a pas d'avantage absolu.<sup>1</sup>

En 1817 le grand théoricien anglais de l'économie Davide Ricardo lance une théorie celle de l'avantage comparatif qui remet en cause celle d'Adam Smith. Selon l'économiste David Ricardo, un pays gagnera toujours à commercer même s'il est absolument moins productif que son partenaires dans toutes les activités (même s'il ne dispose d'aucun avantage absolu, il jouira toujours d'un avantage comparatif). Son modèle nous a fourni une première explication de l'avantage comparatif, à savoir des différences de productivités entre pays. En fait dans le fameux exemple de Ricardo concernant la production de vin et des textiles, c'étaient des différences de productivités relatives du travail, en Angleterre et au Portugal qui donnaient lieu à une situation de prix différents en autarcie. L'explication habituelle apportée à ces différences de productivité est une différence de technologie dans ce cas, (différence de climat). D'où l'interprétation selon, laquelle la théorie ricardienne du commerce international repose sur des différences de technologies entre pays.<sup>2</sup>

### **1-3 Évolutions du commerce international :**

L'évolution du commerce international a connu plusieurs périodes :

#### **1-3-1 les échanges internationaux :**

##### **1-3-1- la période 1800 -1913 :**

Durant cette période le commerce international a connu une forte révolution industrielle, parmi les pays qui dominants dans cette période, les pays bas qui s'appuyaient sur un capitalisme marchand et la grande Bretagne ainsi que la France.<sup>3</sup>

En 1913, les réseaux du commerce extérieur étaient bien simples et bien structurés. L'Europe Occidentale essentiellement la Grande Bretagne, l'Allemagne et la France constituent le pôle de loin le plus important du commerce international. Ces trois pays détiennent 37% du commerce mondial, en ce qui concerne le mouvement des capitaux à la veille de la guerre de

---

<sup>1</sup> <https://www.lafinancepourtous.com/decryptages/politiques-economiques/theories-economiques/theories-du-commerce-international/>

<sup>2</sup> Jaime de Melo-jean Marrie Gr éther « commerce international, théories et applications », 1997, page 190.

<sup>3</sup> Joël Hermet: « L'évolution et les théories des échanges internationaux depuis la Révolution industrielle » 2010 p 5

1914, ces trois pays détenaient le 3/4 des investissements à l'étranger L'Angleterre venait en tête avec 41 % du total suivie de la France et de l'Allemagne. Les importateurs de capitaux sont essentiellement les pays d'Europe en voie de développement.

L'Afrique et l'Asie avaient une petite partie. Le sort des pays en voie de développements était presque déjà régi à cette époque-là. Les pays qui ont bénéficiés de beaucoup d'investissements se sont développés, les autres sont restés ainsi marginalisés et n'ont pas profité des avantages de ce mouvement de capitaux.

L'abaissement du coût de transports maritime (diffusions de la machine à vapeur) explique la croissance des échanges internationaux, ainsi que l'internationalisation avancée qui touche les capitaux et les personnes. Et parmi les facteurs qui ont contribué au développement des échanges :

- Innovation dans le textile, la vapeur, l'industrie, le fer et les chemins de fer ce qui permet aux entreprises d'exporter pour rentabiliser leurs productions.
- La croissance économique, achat de consommation intermédiaire à l'étranger pour produire (Externalisation).
- Système de change l'étalon d'Or.

### **1-3-2- la période 1933-1937 :**

Cette période est dominée par l'Europe qui représente 40% des flux dont 67% des exportations et 60% des importations.

La première guerre mondiale entraîne une baisse des échanges internationaux ; Dans la période 1919-1929 le commerce international augmente moins vite donc les exportations étaient très faibles. A partir de la crise, 1929 c'est le renouveau de protectionnisme.

Durant la période de 1945 les États-Unis devient le pôle commercial du monde, où l'Europe connaît un déficit commercial.

### **1-3-3- la période 1945-1975 :**

Les pays en voie de développement durant cette période avaient des échanges extérieurs stables. Depuis la fin de la seconde guerre mondial le commerce mondial progresse à un rythme

plus rapide que celui de la production mondiale et ceci dans un contexte de stabilité du taux de change et la croissance économique soutenue par l'aide de Marshall.

Le plan de Marshall a permis d'amorcer les flux d'échanges, une ouverture commerciale et la fin de l'autarcie coloniale et l'action du General Agreement Tariffs and Trade GATT, la modernisation des transports par exemple la baisse des coûts de transport des avions et des bateaux, ainsi que développement des firmes multinationales et la création d'espaces économiques. Le point négatif de cette période était le choc pétrolier en 1973.

### **1-3-4- la période des années 80 :**

Depuis 1980, l'économie mondiale connaît des bouleversements dans les flux internationaux de marchandises et des services liés à l'apparition de nouvelles puissances qui modifient la hiérarchie antérieure. Une première période, de 1980 à 1983, est caractérisée par une baisse sensible des exportations ; 1984 marque une nette reprise, suivie d'une année de stagnation. Ce n'est qu'en 1986 que les exportations dépassent le niveau de 1980 ; cette année marque le début d'une troisième phase, de forte croissance, jusqu'en 1992. 1993 marque une légère dépression.<sup>1</sup>

### **1-3-5- le commerce mondial à partir de 1994 jusqu'à 2020 :**

#### **1-3-5-1- la période 1994 :**

Les échanges internationaux augmentent fortement de 7% par an et ce grâce à la baisse des coûts de communication et de transport ainsi, la libéralisation des échanges commerciaux dans le cadre de l'OMC créée en 1995, aussi le phénomène de délocalisation des firmes multinationales des pays industrialisés vers les pays émergents, et la fusion-acquisition entre les rives de l'Allemagne

#### **1-3-5-2- la période 2000-2003 :**

En 2000 et 2001, interviennent la crise de la bulle internet et l'intégration de la Chine au sein de l'OMC, ce qui marque le début d'une nouvelle ère du commerce international.<sup>2</sup>

La valeur des exportations mondiales de marchandises (exprimée en dollars) a progressé de 12,5%, et les exportations de services commerciaux ont augmenté de 6%. La valeur des

---

<sup>1</sup> Michel Rainelli, « le commerce international », 9<sup>e</sup> édition, « *un véritable tour de force* » Banque, 2003 p 24

<sup>2</sup> <http://www.bsi-economics.org/388-evolution-du-commerce-international-depuis-1991>.

exportations de combustibles a augmenté très fortement, surtout par le fait que le prix du pétrole brut a atteint son plus haut niveau depuis 1985. La croissance a aussi été très importante pour le matériel de bureau et des équipements de télécommunication.

Ce sont les exportations de produits agricoles qui ont connu la plus faible augmentation.<sup>1</sup>

**1-3-5-3- la période 2003- 2015 :**

La crise globale de 2007-2008 a causé une chute économique aux États unis qui a causé un effondrement brutal du commerce international, entraînant ainsi une récession de l'économie mondiale, et qui a touché beaucoup plus les pays développés et ce par la baisse de la demande de produits manufacturés et des matières premières.

Le commerce international évolue en 2012 au-dessus de son rythme moyen observé au cours de la période précédente (crise), et depuis 2015 le Commerce international a progressé à un rythme inférieur à celui de PIB.

**1-3-5-4 Le commerce international et la pandémie du covid -19 en 2020 :**

Le commerce mondial de l'année 2020 pendant la pandémie de covid-19 enregistre probablement une baisse entre 13% et 32%, expliquée par cette crise sanitaire sans précédent. Le directeur général de l'OMC a déclaré : « La baisse inévitable du commerce et de la production aura des conséquences douloureuses pour les ménages et les entreprises et les chiffres sont mauvais, c'est indéniable. Mais une relance rapide et vigoureuse est possible».

Pour cela il a proposé :

- Poser les fondements d'une reprise forte, soutenue et socialement inclusive.
- Maintenir l'ouverture et la prévisibilité des marchés, ainsi favoriser un environnement économique plus généralement favorable pour stimuler les investissements renouvelés dont nous aurons besoin.

---

<sup>1</sup><http://journals.opendition.org>

- les pays doivent travailler main dans la main, pour une croissance beaucoup plus rapide que si chacun agit seul.<sup>1</sup>

#### **4-les théories de commerce international**

Il existe deux principales théories, traditionnelles et nouvelles.

##### **1-4-1 les théories traditionnelles :**

Les théories traditionnelles ont recherché les disparités des économies en termes de coût de fabrication de produits. Ainsi, les différences dans la productivité du travail et les différences dans la quantité de facteurs disponibles sur le territoire national. Ces éléments ont donné lieu à la détermination des avantages que les pays ont. La nature des échanges entre eux, sachant qu'ils peuvent se procurer certains produits relativement moins chers à l'étranger que sur leur territoire national.

##### **1-4-1-1-Théorie d'Adam Smith (déjà définie)**

##### **1-4-1-2-Théorie de David Ricardo (déjà définie)**

##### **1-4-1-3-la théorie de H.O.S :**

Cette théorie met l'accent sur la différence de dotation, ainsi que les prix relatifs des facteurs entre deux pays pour expliquer la spécialisation des nations. Selon ce modèle, les pays se spécialisent en fonctions de leur dotation en facteur de production. Par exemple, les pays riches, plus avancés technologiquement, se spécialisent dans les productions nécessitant des techniques de pointe (informatique, aéronautique recherche...). Les pays plus pauvres se spécialiseront dans des secteurs nécessitant beaucoup de main d'œuvre (par exemple, l'industrie textile en Chine).<sup>2</sup>

##### **1-4-2-les nouvelles théories**

##### **1-4-2-1- le paradoxe de Leontief :**

---

<sup>1</sup> Mémoire de fin de cycle, dans le cadre de d'obtention du diplôme du mastère « *le commerce extérieur et le développement durable en Algérie* » réalisé par BOURDJIHAN SJIDJIGA et Haddad Hanifa. Page 9.2020/2021

<sup>2</sup> <https://www.lafinancepourtous.com/decryptages/finance-perso/epargne-et-placement/epargne/la-theorie-du-cycle-de-vie/>

En 1953, Leontief avance une explication compatible avec la théorie de dotation en facteur de produit dans le cas des Etats unis durant la période après la deuxième guerre mondiale, selon laquelle le facteur de travail affilié dans les exportations américaines était très spécifique du fait que la main d'œuvre des Etats Unis était plus qualifiée, donc plus productive que celle de la plupart de ces partenaires commerciaux.

#### **1-4-2-2- l'approche néo- technologique :**

Cette approche tente à expliquer les échanges internationaux en termes d'écart technologique. Les pays en avance technologiquement possèdent un avantage comparatif dans la production de biens technologiques.

#### **1-4-2-3-Vernon, le cycle de vie de produit :**

D'après l'économiste américain Raymond Vernon qui a démontré, au début des années 1960, que les pays très forts en recherche-développement (comme les Etats-Unis, support de son étude), domine aussi l'exportation. Selon lui, les marchés extérieurs sont le prolongement du marché national, permettant ainsi de rentabiliser les dépenses initiales dans le cadre du cycle de vie du produit.<sup>1</sup>

Il divise le cycle de vie du produit en phase :

- ▶ **Lancement** : La création d'une production est une réponse à un besoin observé chez les consommateurs dans le marché national dans lequel il est introduit en premier, là il n'y aura pas d'exportation.
- ▶ **Développement** : Le marché national se développe, la Concurrence, fait baisser les prix, l'exportation augmente et vise les classes supérieures des économies moins développées (Amérique latine par exemple).
- ▶ **La maturité** : Dans cette phase, la concurrence est très forte, le nombre de firmes se réduit, le marché extérieur l'emporte, il faut donc installer des filiales de production (remplacement du commerce international par les IDE), les exportations reculent.
- ▶ **Le déclin** : la production est concentrée dans les pays qui pratiquent les salaires les plus bas et qui utilisent une force de travail non qualifiée. La production nationale peut Prendre fin et il

---

<sup>1</sup> <https://www.lesechos.fr/2004/03/la-nouvelle-theorie-du-commerce-international-1061028>

est possible que les produits qui étaient habituellement exportés par le pays innovant y soient désormais importés.

**1-4-2-4- l'approche des économies d'échelles :**

Il existe deux types des économies d'échelle ; les économies internes sont réalisées au sein de l'entreprise. Les économies externes sont basées sur des facteurs externes. Les économies d'échelle internes se produisent lorsqu'une entreprise réduit ses coûts en interne, elles sont donc propres à cette entreprise. Elles peuvent résulter de la taille même de l'entreprise ou de décisions prises par la direction de l'entreprise. Les grandes firmes peuvent réaliser des économies d'échelle internes en réduisant leurs coûts et en augmentant leurs niveaux de production.

-Les économies d'échelle externes, en revanche, sont réalisées grâce à des facteurs externes, ou à des facteurs qui affectent toute une industrie. Cela signifie qu'aucune entreprise ne contrôle les coûts à elle seule. Cela se produit lorsqu'il existe une réserve de main-d'œuvre hautement qualifiée, des subventions et/ou des réductions d'impôts, des partenariats et des entreprises communes, tout ce qui peut réduire les coûts de nombreuses entreprises dans un secteur spécifique.

**1-4-2-5-L'approche par la demande :**

Elle vise à expliquer l'existence d'échanges interbranches (produit similaire). Alors que les théories traditionnelles expliquaient les spécialisations à partir de l'offre des entreprises, ces nouvelles théories insistent sur l'impact de la demande comme source des échanges internationaux.<sup>1</sup>

**1-4-2-6 Le paradigme OLI :**

Le paradigme OLI est développé par Dunning en (1981), qui reprend les initiales de trois grands types d'avantages à la multinationalisation :

-L'avantage spécifique de la firme (O comme owner ship advantages) ;

L'avantage à la localisation à l'étranger (L) ;

---

<sup>1</sup> [www.la-revanche-des-ses.fr](http://www.la-revanche-des-ses.fr)

L'avantage à l'internationalisation (I)

Le choix de l'investissement direct à l'étranger sera effectué par l'entreprise lorsqu'elle réunira les trois avantages OLI. Si l'entreprise ne possède que deux avantages (OI) c'est-à-dire l'avantage spécifique et l'avantage à l'internationalisation, elle optera pour l'exportation. Si la firme ne possède qu'un seul avantage spécifique (O) elle effectuera un investissement indirect par la vente de licence.

**Le tableau 1 : Ci-dessus explique quelle forme d'organisation l'entreprise va-t-elle choisir pour S'implanter à l'étranger :**

**Source :** Dunning 1981 page 119

Mode de pénétration des marchés étrangers	O	L	I
ID	+	+	+
EXPO	+	-	+
LICENCE	+	-	-

L'entreprise a le choix entre plusieurs méthodes pour se déployer à l'international : soit par l'exportation, installer une filiale, partenariat ...etc. l'entreprises va choisir le mode de pénétration qui lui permet de maximiser ses avantages spécifiques.

Enfin, on déduit d'après le tableau, que l'exportation est le choix le plus favorable si elle détient un avantage spécifique et sans avantage à l'internationalisation.

**Section 2 : les organismes de commerce international****2-1-les différents organismes du commerce international :**

Il existe deux différentes catégories d'organismes notamment, internationaux et nationaux.

**2-1-1- les organismes internationaux :**

Les opérations du commerce extérieur sont régies par divers organismes internationaux

**2-1-1-1- organisation mondiale du commerce OMC :**

OMC ou WTO (World Trade Organisation), née en 1995 à la suite du GATT (General Agreement on tariffs and Trade), qui portait essentiellement sur le commerce des marchandises, alors que l'OMC et ses accords couvrent aussi le commerce des services et celui des inventions, des créations, des dessins et modèles (propriété intellectuelle).

-l'OMC est la seule organisation qui s'occupe des règles qui régissent le commerce entre les pays et a pour objectif de libéraliser le commerce en constituant un cadre pour la négociation des grands accords commerciaux, le règlement des différends, aide les états et Assure un lien avec tous les autres organismes internationaux.

**2-1-1-2- le fonds monétaire international FMI :**

Organisme de l'ONU a créé par les accords de Brotten Woods en 1944, regroupant 190 pays, le FMI regroupant 190 pays dont le but est de « promouvoir la coopération monétaire internationale, garantir la stabilité financière, faciliter les échanges internationaux, contribuer à un niveau élevé d'emploi, à la stabilité économique et faire reculer la pauvreté, ainsi assurer la stabilité du système monétaire international (SMI) et la gestion des crises monétaire financière. Pour cela, il fournit des crédits aux pays qui connaissent des difficultés financières mettant en péril l'organisation gouvernementale du pays, la stabilité de son système financier (banques, marchés financiers) ou les flux d'échanges de commerce international avec les autres pays.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> [https://fr.wikipedia.org/wiki/Fonds\\_mon%C3%A9taire\\_international](https://fr.wikipedia.org/wiki/Fonds_mon%C3%A9taire_international)

**2-1-1- 3- La Banque Mondiale :**

La Banque mondiale (BM), est une alliance de cinq organisations internationales créées pour lutter contre la pauvreté en apportant des financements aux états en difficulté. La plus importante organisation de ce groupe est la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD). Son fonctionnement est assuré par le versement d'une cotisation réglée par les états membres. Son siège est à Washington. Elle fait partie des organismes composant l'Organisation des Nations Unies(ONU).

La Banque Mondiale est composée de Cinq institutions notamment ;

- La Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD).
- L'Association internationale de développement (AID), fondée en 1960, ses prêts sont réservés aux pays les moins développés.
- La Société financière internationale (SFI), fondée en 1956, pour financer les entreprises privées.
- Le Centre international de règlement des différends relatifs aux investissements, fondé en 1966 ;
- L'agence multilatérale de garantie des investissements fondée en 1986.<sup>1</sup>

**2-1-1-4- la chambre de commerce international CCI :**

Chambre de Commerce International est une organisation mondiale des affaires créée en 1919 juste après la première guerre mondiale alors qu'aucun système mondial de règles ne régissait le commerce, l'investissement, les finances ou les relations commerciales .Elle a pour objectif de promouvoir le commerce et les investissements internationaux en tant que vecteurs D'une croissance et d'une prospérité inclusive et pour soutenir le multilatéralisme comme le meilleur moyen de relever les défis mondiaux et d'atteindre les objectifs mondiaux d'une part, pour faciliter les transactions du commerce international par la mise en place des incoterms ainsi que de veiller à leur mise à jour pour accompagner la progression et l'évolution enregistrée en la matière la dernière version des incoterms a eu lieu en 2020 ainsi la CCI encourage les

---

<sup>1</sup> [www.banquemondiale.org](http://www.banquemondiale.org)

échanges et les investissements internationaux et aide les entreprises à saisir les opportunités de la mondialisation.<sup>1</sup>

**2-1-1-5 Organisation mondiale des douanes OMD :**

L'OMD est un organisme intergouvernemental dont la mission est de soutenir les administrations des douanes pour leur assurer une plus grande efficacité, d'harmoniser et de tenter d'uniformiser les techniques douanières en coopération avec les organisations intergouvernementales et l'OMC.<sup>2</sup>

L'Algérie est membre de l'OMD depuis le 19/12/1966.

**2-1-1-6 Conférence des nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED)**

Organisme subsidiaire de l'Assemblée générale des Nations Unies créée par la résolution n°1995 du 30 décembre 1964, la CNUCED a pour but le réaménagement de la coopération internationale en coordonnant et en harmonisant les échanges tout en intégrant le développement des pays du tiers monde de façon à favoriser leur essor, la stabilisation du commerce des produits de base, la modulation des aides financières et l'orientation de courants d'échanges. Elle est devenue progressivement une institution compétente fondée sur le savoir, dont les travaux visent à orienter les débats et la réflexion actuels sur la politique générale du développement en s'attachant particulièrement à faire en sorte que les politiques nationales et l'action internationale concurrencent ensemble à faire naître le développement durable.<sup>3</sup>

**2-1-1-7-Commission des Nations Unies pour le Droit Commercial International (CNUDCI) :**

La Commission des Nations unies pour le droit commercial international (CNUDCI) a été créée par l'assemblée générale des nations unies ses principales missions sont l'instauration :

- Des conventions, et de règles acceptables dans le monde entier.
- Des guides et de recommandations juridiques et législatifs revêtant une grande utilité pratique.

---

<sup>1</sup> <https://www.cci.fr/>

<sup>2</sup> <http://www.wcoomd.org/fr>

<sup>3</sup> <https://unctad.org/fr>

-D'informations actualisées sur la jurisprudence et l'adoption de législations commerciales uniformes.

-D'une assistance technique dans le cadre de projets de réforme du droit et des pratiques commerciales.

-De séminaires régionaux et nationaux sur le droit commercial uniforme.<sup>1</sup>

### **2-1-2- les organismes nationaux**

L'État algérien a mis en œuvre plusieurs organismes pour faciliter et promouvoir le commerce extérieur.

#### **2-1-2-1-le ministre de commerce :**

Le ministère du commerce est l'institution gouvernementale chargée de toutes les transactions économiques et les mesures relatives au commerce intérieur et extérieur, le ministre de commerces a pour objectif de :

- D'élaborer et/ou de participer à la mise en place du cadre institutionnel et règlementaire relatif aux échanges commerciaux.
- D'organiser, avec les institutions concernées, la répartition et la négociation des accords commerciaux internationaux et d'en assurer la mise en œuvre et le suivi.
- De veiller à la mise en conformité de la législation et de la réglementation avec les dispositifs qui régissent le commerce international.
- D'animer et d'impulser à travers les structures appropriées et en relation concernées, les activités commerciales extérieures bilatérales et multilatérales.
- De traiter, dans la limite de ses attributions, les différends liés au commerce international.
- D'élaborer et de proposer toute stratégie de promotion des exportations hors hydrocarbures.
- De favoriser et d'encourager la participation des opérateurs économiques aux manifestations économiques nationales ou étrangères.

---

<sup>1</sup> <https://onu-vienne.delegfrance.org/CNUDCI>

- De veiller au développement et à la mise en place d'un système de communication et d'information statistique sur les échanges commerciaux internationaux.<sup>1</sup>

**2-1-2-2- Agence Algérienne de promotion du commerce extérieur (ALGEX) :**

L'Agence Algérienne de Promotion de Commerce Extérieur est un établissement public à caractère administratif placé sous la tutelle du Ministère du Commerce, créée par le décret exécutif n°04-174 du 12 Juin 2004. Elle est dotée de personnalité et l'autonomie financière. ALGEX a pour missions de :

- Promouvoir le produit algérien à travers l'accompagnement et le conseil prodigué aux opérateurs algériens.
- Analyser les marchés extérieurs en développant la veille commerciale et réglementaire ainsi que les études prospectives.
- Organiser la participation algérienne aux foires et manifestations économiques à l'étranger et les rencontres d'affaires.
- Identifier le potentiel national d'exportation par une meilleure connaissance de la production nationale.
- Gérer des instruments de promotion des exportations hors hydrocarbures au bénéfice des entreprises exportatrices.
- Elaborer un rapport annuel d'évaluation sur la politique et les programmes d'exportation.<sup>2</sup>

**2-1-2-3- la chambre algérienne de commerce et de l'industrie**

La Chambre algérienne de commerce et d'industrie (CACI) créée en 1962, est une institution représentant les intérêts généraux des secteurs du commerce, de l'industrie et des services. La CACI est un établissement public à caractère industriel et commercial sous la tutelle du ministère du commerce. Le siège de la CACI est situé à Alger. la chambre algérienne de commerce et de l'industrie est chargée de :

---

<sup>1</sup> [www.commerce.gov.dz](http://www.commerce.gov.dz)

<sup>2</sup> [www.algex.dz](http://www.algex.dz)

-Entreprendre toute action visant la promotion et le développement des différents secteurs de l'économie nationale et leur expansion notamment en direction des marchés extérieurs.

- Émettre, viser ou certifier tout document, attestation ou formulaire présentés ou demandés par les agents économiques et destinés à être utilisés principalement à l'étranger.
- Organiser ou de participer à l'organisation de toutes rencontres et manifestations économiques en Algérie et à l'étranger tels que, les foires, salons, colloques, journées d'études et missions commerciales visant la promotion et le développement des activités économiques nationales et des échanges commerciaux avec l'extérieur.
- Réaliser toute action et étude pouvant concourir à la promotion des produits et services nationaux sur les marchés extérieurs.
- Proposer toute mesure tendant à faciliter et à promouvoir les opérations d'exportation des produits et services nationaux.
- Établir des relations et de conclure des accords de coopération et d'échanges mutuels avec les organismes homologues ou similaires étrangers.<sup>1</sup>

#### **2-1-2-4- Compagnie Algérienne d'Assurance et Garantie des Exportations (CAGEX) :**

La CAGEX est une entreprise économique publique par action d'un capital social 200.000.000 DZ, répartis à parts égales entre les actionnaires (banques et assurances), créée par l'ordonnance 96/06 du 10/01/1996, chargée de l'assurance-crédit à l'exportation.

---

<sup>1</sup> <https://commerce.gov.dz/>

**Section 3 : les documents et financement du commerce international :****3.1 Les principaux Documents utilisés dans le commerce international :**

Les documents usuels utilisés en matière de commerce international peuvent être regroupés en 4 documents : <sup>1</sup>

- Les documents justificatifs du prix.
- Les documents justificatifs de qualité et de quantité.
- Les documents justificatifs de l'assurance.
- Les documents justificatifs de l'expédition.

**3-1-1- Les documents justificatifs du prix :****3-1-1-1 La facture pro-format :**

C'est une sorte de devis qui est établi par le fournisseur et qui donne une idée sur la nature, la quantité et le prix de la marchandise. L'intéressé peut confirmer ou non son intérêt pour la marchandise.

**3-1-1-2- La facture commerciale :**

Elle est établie par le fournisseur une fois que la marchandise est effectivement vendue, c'est le document qui concrétise la transaction commerciale entre le fournisseur et l'acheteur. Elle indique le nom, l'adresse du vendeur, et de l'acheteur, la nature, la qualité, le prix unitaire, le poids unitaire, le poids total et le prix total. A noter : le prix mentionné doit se référer au terme commercial ou Incoterm convenu.

**3-1-2- Les documents justificatifs de qualité et de quantité :**

Ce sont des documents qui revêtent une grande importance pour l'importateur surtout. Ce sont des documents d'une nature diversifiée. Certains peuvent être établis par l'exportateur, d'autres par des organismes officiels et spécialisés :

---

<sup>1</sup> ELOUDJEDI TALET Farah « *Le processus d'importation au niveau d'une entreprise industrielle. Le cas : importation des tubes à sonatrach* ». Mémoire de fin de formation pour l'obtention d'un diplôme de Technicien Supérieur en Commerce International 2017\_2021. Page 15.

**3-1-2-1-Certificat d'origine :**

Ce document est établi soit : Par l'administration des douanes du pays exportateur ou Par un organisme officiel, tel que la chambre de commerce. L'objet de ce document est : L'authentification du contenu de la facture, Certification de l'origine des produits.

**3-1-2-2- La liste de colisage :**

Qui fait ressortir les caractéristiques des divers colis constituant l'expédition (nombre, poids, marque, dimension ...)

**3-1-2-3-Certificat d'agréege ou d'inspection :**

- Certificat d'agréege : émane d'un tiers neutre, ou organisme spécialisé qui a pour objet de certifier l'expédition (quantité, qualité, l'état de l'emballage, la qualité de la marchandise), les agréegeurs sont bien connus et ont une réputation internationale.

- Certificat d'inspection : établi par un organisme spécialisé chargé de renseigner l'acheteur sur l'état de la marchandise se trouvant généralement en cours de fabrication, en magasin ou en cours d'embarquement.

**3-1-2-4- Certificat d'analyse :**

Certificat émis par un laboratoire agréé, il donne la composition des produits analysés (produit pharmaceutique, produit chimique).

**3-2-1-5-Certificat sanitaire :**

Il est émis par un organisme officiel, il certifie la bonne qualité sur le plan sanitaire de certains produits comestibles (viande...) Le but de ce document est d'attester l'absence de maladies.

**3-1-2-6- Certificat phytosanitaire :**

C'est un document concernant les plantes, fleurs, fruits. Il ne peut être délivré que par un service spécialisé.

**3-1-3- Les documents justificatifs de l'assurance :**

Quel que soit le mode de transport convenu la couverture d'assurance entre l'assuré et l'assureur doit être constatée par un écrit synallagmatique qui donne lieu à l'émission d'une

police d'assurance, définissant les risques couverts ainsi que les conditions générales de cette convention (police voyage, police d'abonnement etc.)

**3-1-4- Les documents de l'expédition :**

Les marchandises expédiées d'un pays à un autre peuvent faire l'objet soit d'un transport maritime, soit d'un transport aérien ou enfin d'un transport terrestre (train, camion). L'entreprise de transport remet un document au chargeur reconnaissant la prise en charge de la marchandise. Parmi les documents de transport, il existe un document qui revêt une grande importance : c'est le connaissement maritime.

**3-1-4-1- Le Connaissement Maritime (Bill of lading) :**

Il Est établi par la compagnie maritime et signé par le capitaine du navire qui prend en charge le transport de la marchandise.

Le connaissement présente un triple aspect :

**1-**C'est le contrat de transport dont les clauses sont insérées dans le document lui-même. A l'arrivée du navire, les marchandises sont remises au présentateur légitime du connaissement lequel est transmissible par voie de l'endossement.

**2 -**C'est le reçu d'expédition qui prouve que la marchandise a été expédiée d'un port à un autre.

**3-** C'est le titre de propriété des marchandises.

**3-1-4-2-La Lettre de Transport Aérien (Airways bill) :**

C'est un reçu d'expédition, nominatif non susceptible de transmission par voie de l'endossement. Il est émis à l'adresse du destinataire. Le port peut être payé au départ ou payable à destination selon les conditions vente et la L.T.A doit l'indiquer. Pour retirer la marchandise de l'aéroport, le propriétaire doit présenter un titre appelé « avis d'arrivée » établi et envoyé par la compagnie aérienne au destinataire de la marchandise.

**3-1-4-3- Le Duplicata de la Lettre de Voiture International (D.L.V.I) :**

C'est le reçu d'expédition d'une marchandise adressée à l'étranger par voie ferrée. C'est un reçu d'expédition nominatif. Le contrat de transport est constaté par une lettre de voiture internationale créée en deux exemplaires dont l'un appelé « duplicata » et remis par la compagnie de chemin de fer à l'expéditeur.

Il est établi à l'adresse d'une personne dénommée, donc ne peut être endossée.

**3-1-4-4- La lettre de transport routier (L.T.R) :**

C'est le document de transport par route. Il possède les mêmes caractéristiques que la lettre de transport aérien et le duplicata de la lettre de voiture internationale.

**3-2 Les moyens de paiement du commerce international :****3-2-1- Le chèque :**

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire. Actuellement, ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, libellé en monnaie nationale ou en devise étrangère.<sup>1</sup>

Avantage :

-Il est caractérisé par la transmissibilité par simple endosse, il peut être confié à une banque indifféremment choisie par son détenteur.

-Coût relativement réduit.

-Utilisation universelle, mais relativement peu pratiquée.

-Exige des délais de recouvrement plus longs que les autres moyens de règlement ce qui incite les importateurs en difficulté à en adopter.

Inconvénients :

-risque de change si le chèque est établi en devise.

Délais de paiement et d'encaissement accroissent le risque d'incidents de paiement.

-Risque de chèque impayé. L'utilisation de chèque pour le commerce international est légalement limitée et encadrée.

**3-2-2- Le virement Swift :**

C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement. Il s'agit d'un

---

<sup>1</sup> LE GRAND (G) et MARTINI (H) : « *gestion des opérations import-export DUONOD* », Paris, 2008, p.128

moyen peu coûteux, très rapide grâce au télex ou au système SWIFT, sûr et rendant l'impayé impossible si le virement effectué avant toute expédition. Dans le cas contraire, le virement SWIFT ne constitue pas une garantie de paiement pour le vendeur. Le bénéficiaire du virement disposera toujours d'un acquit SWIFT transfert.<sup>1</sup>

**Avantage :**

-Il est facile à mettre en place, notamment avec les banques en ligne.

-Offre une grande rapidité de paiement.

-coût faible.

-fonctionnement 24/24

**Inconvénients :**

-Risque de change si le virement est libellé en devise.

-l'initiative de l'ordre de virement est laissée au débiteur.

-Il ne constitue pas une garantie de paiement sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise.

**3-2-3-La lettre de change :**

Il s'agit d'un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à son client étranger (le Tiré) de payer un certain montant (le nominal) à vue ou à échéance.<sup>2</sup>

Un certain nombre de mentions doivent obligatoirement apparaître :

-La dénomination de lettre de change.

-le mandat de payer une somme déterminée.

-le nom du tiré.

-l'indication de l'échéance.

-le lieu de paiement.

---

<sup>1</sup> LEGRAND (G) et MARTINI (H) : « *commerce international* », 2<sup>ème</sup> édition, DUNOD, paris, 2008, p.142

<sup>2</sup> LEGRAND (G) et MARTINI (H) : « *gestion des opérations import-export* », p.129, 2008

-la date et le lieu où la lettre est créée.

-le nom du bénéficiaire.

-la signature des tireurs.

Avantage :

-matérialise l'échéance et la créance sur l'acheteur.

-elle détermine précisément la date d'échéance.

-elle accorde un délai de paiement plus ou moins long au client importateur.

Inconvénients :

-elle ne supprime pas (sauf si elle bénéficie de l'aval d'une banque) les risques d'impayés, de vols ou de pertes.

-elle est soumise à l'initiative de l'acheteur.

-son recouvrement est long en raison de sa transmission postale et de l'intervention de plusieurs établissements financiers.

### **3-2-4- Le billet à ordre :**

L'acheteur étranger est à l'initiative de l'émission du billet à ordre (le souscripteur) en faveur de son fournisseur (le bénéficiaire). Il est soumis aux mêmes formalités que la lettre de change. L'aval de la banque de l'acheteur apporte plus de sécurité pour le bénéficiaire.

Cependant, la banque avalisant peut être tentée d'exiger du souscripteur (ou du tiré pour la lettre de change) le versement d'une provision ou l'apport d'une garantie financière, ce qui est contraignant pour ce dernier.<sup>1</sup>

Il doit contenir les mentions obligatoires suivantes :

-la formule « billet à ordre ».

-la promesse pure et simple de payer une somme déterminée.

---

<sup>1</sup> LEGRAND (G) et MARTINI (H) : commerce international, 3<sup>e</sup> édition, DUNOD, paris, 2010, p.144

-l'échéance de paiement.

-le nom des bénéficiaires.

-la date et le lieu de souscription.

-la signature de la souscription.

-le billet à ordre comporte les mêmes avantages et inconvénients que la lettre de change, sauf en plus à la différence qui l'émission sur l'initiative de l'acheteur.

### **3-3- Les techniques de paiement du commerce international :**

Les techniques de paiement concernent les méthodes utilisées pour actionner ou activer le moyen de paiement prévu dans le contrat. Elles sont rattachées à l'organisation et à la sécurité du règlement ainsi qu'à la vitesse avec laquelle il sera réalisé, elles sont utilisées quasi exclusivement dans les transactions internationales. On compte parmi elles :

#### **3-3-1-Le crédit documentaire :**

Le crédit documentaire est un document prouvant un engagement de paiement souscrit par la banque de l'importateur vis-à-vis de l'exportateur. La banque s'engage par ce document à payer l'exportateur pour le compte de l'importateur, si l'exportateur fournit les documents (document de transport, la facture, le document d'assurance, la liste de colisage, les signatures ...), conformément aux conditions énoncées dans la lettre de crédit.<sup>1</sup>

- Les intervenants : <sup>2</sup>

Le donneur d'ordre : l'importateur donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur, où il précise, entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement.

La banque émettrice : C'est la banque de l'acheteur qui après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède de son ouverture.

Le bénéficiaire : il s'agit de l'exportateur, qui bénéficie de l'engagement bancaire.

---

<sup>1</sup>[https://fr.wikipedia.org/wiki/Lettre\\_de\\_cr%C3%A9dit](https://fr.wikipedia.org/wiki/Lettre_de_cr%C3%A9dit)

<sup>2</sup>Yamouni Sarah « étude du processus d'importation de la poudre de lait cas : Danone Djurdjura Algérie ». Dans le cadre de l'obtention du diplôme de Master en sciences commerciales. 2019/2020 université Abderrahmane mira de Bejaïa. Page 25

La banque notificative : C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur ou dans un autre pays où elle a une filiale. Elle est chargée de notifier à l'exportateur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur.

Le bénéficiaire : l'exportateur qui bénéficie et reçoit le crédit documentaire.

- Les formes :

### **3-3-1-1-Le crédit documentaire « irrévocable » :**

C'est un crédit documentaire dans lequel le banquier de l'importateur s'engage vis-à-vis du bénéficiaire à réaliser le crédit qu'il consent, en précisant qu'aucune modification ou annulation du dit crédit ne pourra intervenir sans l'accord des parties intéressées. Ce type de crédit devant comporter une date de validité, protège solidement l'exportateur.

### **3-3-1-2 Le crédit documentaire dit « révocable » :**

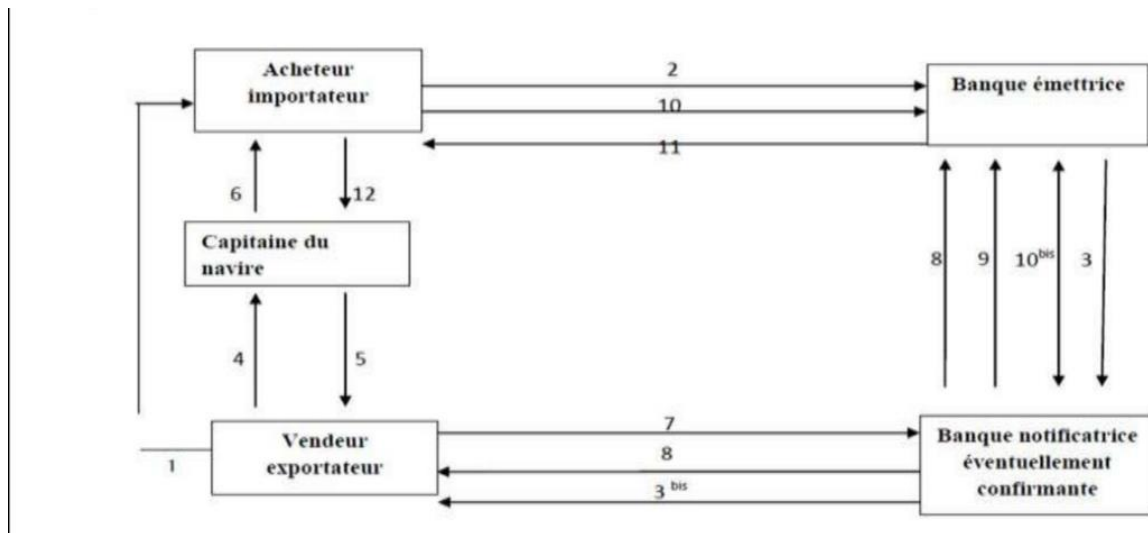
C'est un crédit documentaire dans lequel le banquier de l'importateur (acheteur) ne prend aucun engagement ferme vis-à-vis du bénéficiaire (exportateur) ; il informe tout simplement celui-ci de l'ouverture du crédit qu'il consent à son client (l'acheteur), en précisant que ce crédit peut être annulé à tout moment par le donneur d'ordre, sans avis au fournisseur.

### **3-3-1-3-le crédit documentaire irrévocable et notifié :**

La banque émettrice est engagée, l'exportateur est protégé contre le risque de non-paiement seulement. Mais le vendeur ne bénéficie pas de garantie en cas de risque politique, catastrophique ou de non transfère.

- Revolving : le montant et la durée de ce crédit documentaire sont renouvelés de manière automatique
- Red close : permet d'autoriser la banque de faire une avance au bénéficiaire

Figure 1 : son fonctionnement :



- |  |                          |
|--|--------------------------|
| 1. pro forma                                     | 7. Documents et factures |
| 2. Demande d'ouverture d'un CD                   | 8. Paiement              |
| 3. Transmission par télex de l'avis d'ouverture. | 9. Documents             |
| 4. Notification au bénéficiaire                  | 10. Paiement             |
| 5. connaissance.                                 | 11. Documents            |
| 6. marchandise.                                  | 12. documents            |

Source : LEGRAND (G) et MARTINI : management des opérations de commerce international importer-exporter, 8ème édition, DUNOD, paris, 2007, P.104.

### 3-3-2-la remise documentaire :

Procédure de recouvrement par laquelle une banque (banque remettante) a reçu un mandat d'un exportateur de transmettre des documents à une banque dans le pays de l'acheteur (banque correspondante appelée banque présentatrice) afin d'en obtenir le paiement au

comptant Ou contre acceptation d'une traite. Les banques ne donnent aucun engagement de paiement).<sup>1</sup>

**3-3-2-1- Les intervenants :**

- Le tireur : c'est l'exportateur (vendeur) qui confie l'opération d'encaissement à sa banque
- La banque remettante : c'est la banque de l'exportateur à laquelle il confie l'opération d'encaissement.
- La banque chargée de l'encaissement : c'est la banque de l'exportateur de la banque remettante et/ou banque de l'acheteur qui sert d'intermédiaire entre la banque remettante et la banque de l'importateur si ce dernier ne dispose pas d'un compte chez elle.
- La banque présentatrice : c'est la banque chez laquelle l'importateur est domicilié qui lui présente les documents contre règlement du montant. Si le client est domicilié chez la banque chargée de l'encaissement, la banque remettante sera confondue avec cette dernière.
- Le tiré : c'est celui à qui la présentation doit être faite selon l'ordre d'encaissement, autrement dit l'acheteur.

**3-3-2-2-le mécanisme de déroulement d'une remise documentaire :**

Elle se déroule conformément au contrat commercial et accord conclu entre l'importateur et l'exportateur.

On distingue six étapes de déroulement de la remise documentaire.

Etape 1 : le vendeur expédie la marchandise vers le pays de l'acheteur et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice (banque à l'étranger). Cette précaution doit mettre d'éviter que l'acheteur puisse entrer en possession de la marchandise avant de l'avoir réglée :

Etape 2 : les documents sont remis à la banque remettante, banque de l'exportateur.

---

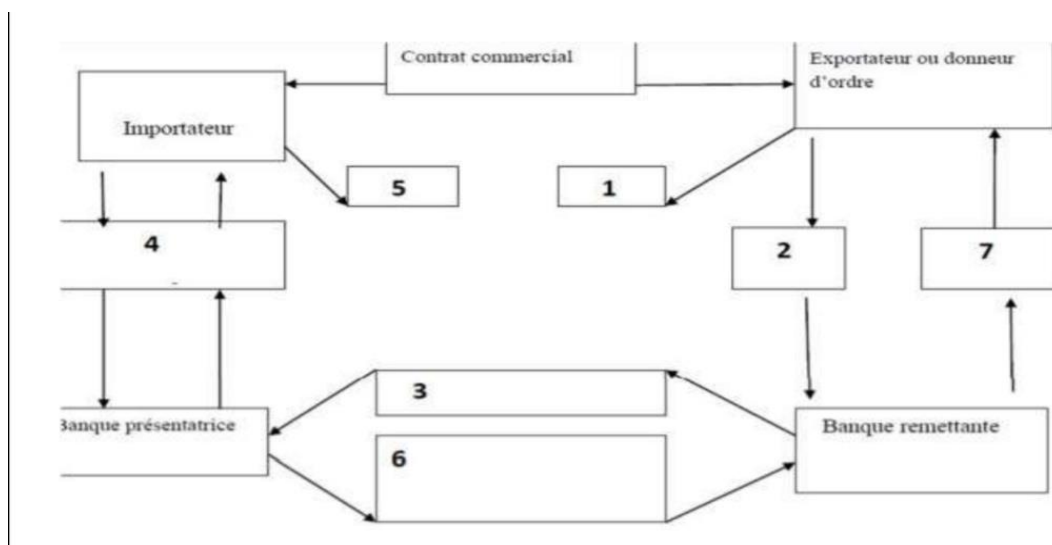
<sup>1</sup> LEGRAND (G) et MARTINI (H) : le petit export, 2008 p.35

Etape 3 : la banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à banque présentatrice, généralement son correspondant dans le pays de l'acheteur.

Etape 4 : la banque présentatrice remet les documents à l'acheteur soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou plusieurs traites. En acceptant les documents, l'acheteur lève les documents, qui lui permettront la mainlevée de la marchandise.

Etape 5 et 6 : le paiement est transmis au vendeur, qui est informé par (l'avis de sort).

**Figure 2 : paiement de la remise documentaire**



**Source : LEGRAND (G) et MARTINI (H) : management des opérations de commerce international import-export, p.100**

- |  |                          |
|--|--------------------------|
| 1. pro forma                                     | 7. Documents et factures |
| 2. Demande d'ouverture d'un CD                   | 8. Paiement              |
| 3. Transmission par télex de l'avis d'ouverture. | 9. Documents             |
| 4. Notification au bénéficiaire                  | 10. Paiement             |
| 5. connaissance.                                 | 11. Documents            |
| 6. marchandise.                                  | 12. documents            |

**3-3-2-3-Formes de réalisation de la remise documentaire:**

La remise documentaire se réalise en suivant plusieurs formes :

-Document contre paiement (D/A) : La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne le remet que contre le paiement immédiat de la somme due.

-Document contre acceptation (D/A) : Corresponds à des documents contre acceptation.

Dans ce cas, la banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure.

-Document contre acceptation et aval (garantie, caution) : pour pallier le risque d'insolvabilité de l'importateur et disposer d'une garantie de règlement, l'exportateur, en plus de l'acceptation des traites par son client, peut exiger un aval de la banque de l'importateur sur ces traites.

**3-3-3-Crédit acheteur :****3-3-3-1-Définition :**

Le crédit acheteur est une technique du crédit à l'exportation dans laquelle le crédit, au lieu d'être consenti au fournisseur qui accorde des délais de paiement à son client, l'acheteur est attribué directement à celui-ci, par les organismes spécialisés du pays exportateur<sup>1</sup>.

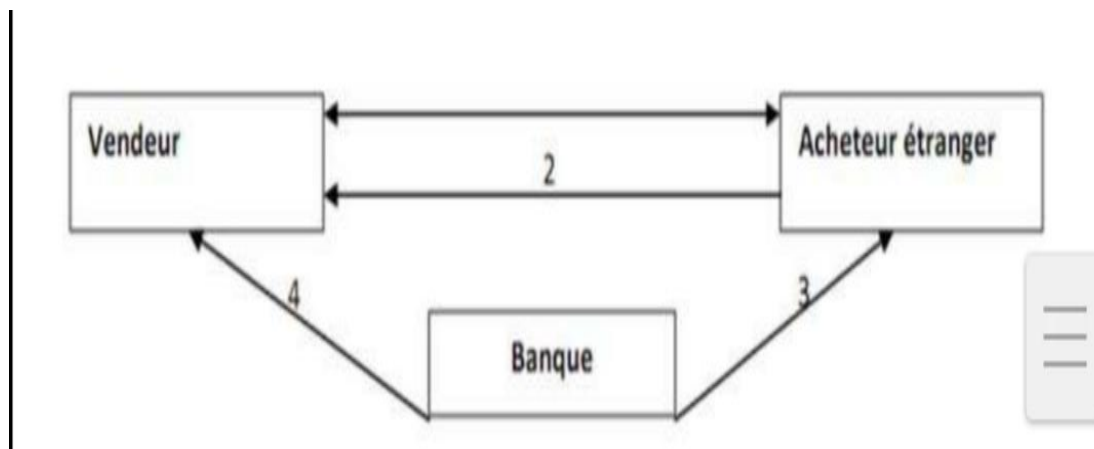
**3-3-3-2 Son fonctionnement :**

Le crédit acheteur repose sur deux contrats : commercial signé entre l'acheteur étranger et l'exportateur est un contrat de crédit signé entre la banque prêteuse et l'acheteur étranger.

---

<sup>1</sup> Yamouni Sarah, mémoire fin de cycle, « étude du processus d'importation de la poudre de lait cas Danone Djurdjura Algérie », université Abderrahmane mira Bejaia 2019/2020

Figure 3 : fonctionnement du crédit acheteur :



1-contrat commercial.

2-acompte.

3-convention de crédit.

4-paiement, déduction des acomptes versés directement par l'acheteur.

Source : LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *managements des opérations de commerce internationale importer-exporter*, 8ème édition, DUNOD, Paris, 2007, p.168.

### 3-3-3-3-Les types de crédits acheteur :<sup>1</sup>

Le crédit acheteur à taux stabilisé : ce crédit est le plus avantageux pour l'acheteur .Il est couvert par une garantie délivrée par un assureur crédit, la police d'assurance-crédit protège l'exportateur contre le risque de fabrication et le banquier prêteur contre le risque de non remboursement de crédit. L'obtention de cette garantie permet à l'acheteur de bénéficier des avantages liés au soutien public

-Le crédit acheteur en garantie pure : ce crédit est utilisé lorsque la réglementation du pays de l'exportateur n'accorde pas à une exportation l'accès à la stabilisation du taux, mais le risque de fabrication et le risque de crédit sont couverts par l'assureur-crédit.

<sup>1</sup> Le grand Martini « *gestion des opérations import /export* » page 254 2008

-Le crédit acheteur sans garantie d'un assureur-crédit : le banquier assume alors lui-même le risque de non remboursement par l'emprunteur. Le crédit ne bénéficie pas des avantages du soutien public ; il est dégagé de certaines contraintes liées à l'intervention des pouvoirs publics, mais le banquier devra sécuriser de son côté le risque de non remboursement de l'emprunteur par la mise en place de sûreté.

### **3-3-4 le crédit fournisseur :**

#### **3-3-4-1-Définition :**

Crédit consenti par un exportateur à un acheteur étranger avec qui il a conclu un contrat commercial prévoyant des délais de règlement, la banque de l'exportateur peut escompter les créances que l'exportateur détient sur son acheteur étranger. Dans ce cas la relation entre l'acheteur et le vendeur est régie par un seul contrat qui est le contrat commercial stipulant aussi bien les conditions commerciales que financières.<sup>1</sup>

#### **3-3-4-2 Les caractéristiques du crédit du fournisseur :**

L'objet du crédit fournisseur est de financer des biens d'équipement ainsi que les services qui leurs sont liés. Le montant du crédit, en principal et intérêts, est égal au montant de la créance payable à terme.

La durée est :

-comprise entre 18 mois et 7 ans, lorsque le crédit est à moyen terme.

-supérieure à 7 ans quand le crédit est à long terme.

Le crédit fournisseur peut être payé progressivement : l'exportateur mobilise les créances nées progressivement, au fur et à mesure l'exécution du contrat commercial peut prévoir des paiements progressifs sans livraisons partielles.

Le remboursement de la banque prêteuse s'effectue souvent par semestrialités égales en procédant à l'encaissement des effets du principal et des intérêts. Le crédit fournisseur consiste

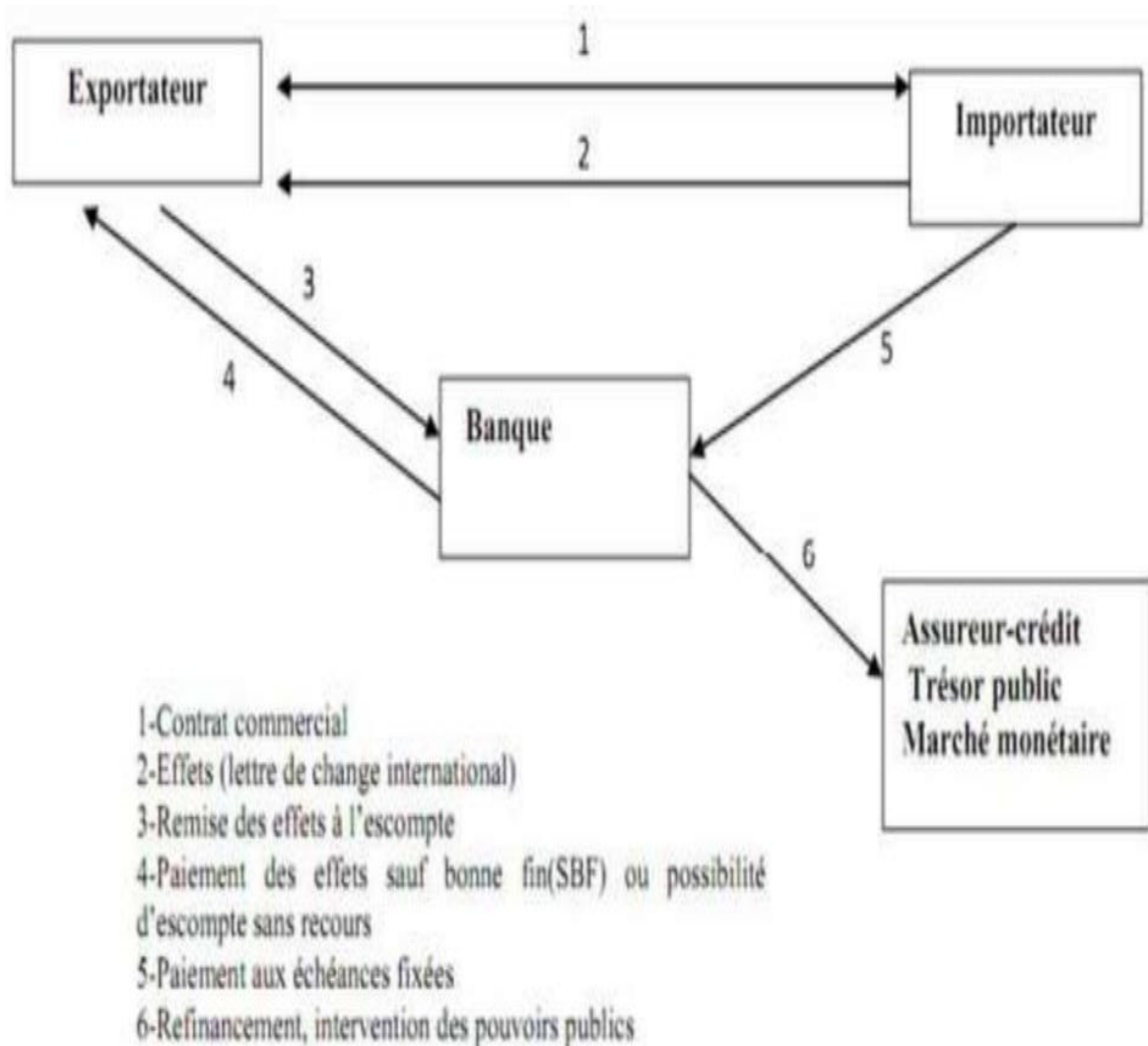
---

<sup>1</sup> Le Grand et Martini « *commerce international* » 2<sup>e</sup> édition, p 192 2008

en un escompte « sauf bonne fin » d'effet, autrement dit avec recours contre le fournisseur en cas de défaut de paiement à l'échéance qui a été prévue.

**3-3-4-3- Le déroulement du crédit fournisseur :**

**Figure 4 :** Source : LEGRAND (G) et MARTINI (H) : management des opérations de commerce international import-export, 8ème édition, Paris, 2007, p.167.



**Conclusion :**

En conclusion pour ce premier chapitre on notera que le développement du commerce international est dû en grande partie à la facilitation des procédures et l'évolution des techniques logistiques, favorisant ainsi la croissance et l'élargissement des échanges Internationaux.

La mise en place d'organismes commerciaux internationaux a instauré un climat favorable pour les échanges entre les nations, et ce en veillant au bon encadrement de ces opérations ainsi qu'on mettant des mesures réglementaires pour éviter tout conflit ou malentendu.

*Chapitre II :*  
*La procédure d'importation et*  
*la logistique internationale*

## **Chapitre II : La procédure d'importation et la logistique internationale**

---

### **Introduction :**

La souveraineté de l'entreprise dépend de sa stratégie, et sa capacité de faire face aux difficultés rencontrées lors de son activité. Désormais l'une des fonctions stratégiques de l'entreprise c'est la fonction achat, elle est incontournable pour assurer la compétitivité de la firme.

Le responsable des achats doit avoir une vision globale des objectifs de l'entreprise, les attentes et spécificités de chaque département. Il doit maîtriser toutes les démarches liées aux achats, depuis l'expression du besoin, la prospection et choix du fournisseur, les négociations jusqu'à l'approvisionnement. Cependant lorsque une entreprise effectue une opération d'achat à l'étranger, elle doit avoir une parfaite connaissance des différentes étapes qui la constitue, et sachant que toute opération d'importation n'est pas sans risque et mes marchandises sont confrontées à de nombreux problèmes (non-respect des délais de livraison, l'incompatibilité du transport, de l'emballage...), les entreprises ont mis en place un service logistique.

La logistique concerne la gestion de l'ensemble des flux des matières et de produits, depuis l'approvisionnement en matières premières, jusqu'à la distribution des produits finis et la livraison au consommateur final. Sa finalité est de réaliser des économies en réduisant les coûts liés aux approvisionnements et au stockage, ainsi résoudre tout problème régissant lors de l'acheminement de la marchandise. La logistique est devenue essentielle pour toute firme, sa connaissance et sa bonne maîtrise est déterminante de la performance et la rentabilité de l'entreprise.

### **Section 01 : La procédure d'importation :**

#### **1-1-définition de l'importation :**

Le terme « importation » désigne en économie l'ensemble des achats de marchandises à l'extérieur d'un pays ,qu'ils s'agissent de biens destinés à la consommation (bien de consommation ) ou de biens destinés à servir à l'investissement (bien de capital).<sup>1</sup>

#### **2-1-Le déroulement du processus d'importation :**

##### **1-2-1-la naissance et l'expression du besoin :**

Toute opération d'achat, passe avant tout par identification précise des besoins que doit faire l'acheteur avant de passer la commande.<sup>2</sup>

Dur la base du programme de production annuelle et les prévisions de vente ,les besoins sont bien déterminés par la structures (gestion des stocks et approvisionnement).Cette dernière a pour mission de :

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

► Le gestionnaire des stocks procède au calcul des besoins nets en tenant compte des stocks Existants au magasin qui donne lieu à des demandes d'achat. Consiste à calculer le nombre de matière nécessaire pour chaque article.

##### **1-2-1-1besoins brutes**

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

##### **1-2-2-2-stocks disponibles :**

---

<sup>1</sup> <https://www.glossaire-internatioanl.com/pages/tous-les-termes/importation.html>

<sup>2</sup> <http://www.acheteurs-publics.comfmarches-publics-encyclopedie/definition-des-besoins>

## **Chapitre II : La procédure d'importation et la logistique internationale**

---

Stock disponible=stock magasin +en cours de réception \*coefficient +en cours de livraison +solde de commande.

### **1-2-2-3 besoins nets :**

Besoin net =besoin brut-stock disponible.

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

### **1-2-3- La préparation de la liste d'achat :**

Le listing d'achat est transmis au magasin central pour sa correction et pour le calcul du besoin net.

Le listing rectifié (quantité, conformité des codes de désignation) constitue la demande d'achat.

### **1-2-4- l'élaboration du programme d'importation :**

Un programme d'importation est la réponse aux besoins et aux exigences souhaités par l'entreprise, en terme de quantités demandées et les délais d'embarquement jusqu'à la réception définitive de la marchandise .Pour obtenir le programme d'importation, il faut conclure un programme d'approvisionnement (les produits et les quantités prévues).En exigeant une fiche technique et financière sur le produit en question.

### **1-2-5 Le cahier des charges :**

C'est un document de référence qui permet à un dirigeant d'entreprise de préciser les conditions, les règles et les exigences d'une mission, d'une intervention, d'un travail à accomplir ou d'une tâche à exécuter par un consultant en management, en vue de résoudre un problème spécifique ou d'améliorer une situation donnée, tout en déterminant les résultats attendus.

## **Chapitre II : La procédure d'importation et la logistique internationale**

---

C'est une demande de service détaillée, élaborée de façon à protéger les intérêts du dirigeant d'entreprise et à améliorer la qualité de l'offre présentée par le consultant.<sup>3</sup>

Il permet plus particulièrement :

- D'établir les règles et les exigences de base pour la réalisation de l'intervention.
- De préciser les objectifs de l'intervention et les résultats attendus.
- D'identifier clairement les besoins de l'entreprise.
- De définir précisément le problème ou la situation à améliorer.
- De servir de document de référence pour éviter les problèmes d'interprétation.
- De présenter les éléments d'une entente pouvant lier les deux parties.
- De définir les responsabilités et les rôles respectifs des parties engagées dans l'intervention.

### **1-2-6 L'élaboration d'un appel d'offre :**

Un appel d'offre est une procédure qui permet de faire le choix de l'entreprise (le soumissionnaire qui sera le fournisseur) et qui sera amené à réaliser une prestation de Service, fournitures ou autre.

L'appel d'offre est une procédure qui permet de faire le choix de l'entreprise (le soumissionnaire qui sera le fournisseur) qui sera amené à réaliser une prestation de service, fournitures ou autre.

Le dossier d'appel d'offre est élaboré à un degré de détail suffisant pour que les offres puissent être évaluées de manière clairement compréhensible et efficace. A cet effet, les questions relatives aux critères d'évaluation sont consignées dans le catalogue des critères.

Le dossier d'appel d'offre se compose de divers documents, à savoir le cahier des charges, le catalogue des critères de qualification, le projet de contrat, le texte de l'appel d'offre, les spécifications techniques et le modèle d'évaluation.

---

<sup>3</sup>« *Gestion des opérations d'import/export BTS 1<sup>ère</sup> années* » 3<sup>ème</sup> édition (français) Broclin de Thiery Leufeuvre, Jaouad Filali, Jean Escolano, Valérie Tirvert, page : 43

## **Chapitre II : La procédure d'importation et la logistique internationale**

---

L'appel d'offre international se caractérise par sa publicité. Il est publié, surtout dans la presse et dans des bulletins spécialisés. Le cahier des charges est mis en vente dans des lieux cités dans le placard publicitaire, et les fournisseurs peuvent donc retirer le cahier des charges pour formuler leur offre ensuite.

### **1-2-7-Le choix du fournisseur à retenir :**

Dans le cadre de la sélection de l'offre étrangère, la procédure devrait se terminer par le choix d'un seul fournisseur.

Généralement le comité d'étude des offres porte son intérêt premièrement sur le côté financier, ici on vérifie le montant total de chaque offre (pour une bonne comparaison). Cependant, chaque montant est exprimé dans une devise convertible et relative au pays du soumissionnaire donc, pour avoir une idée sur l'importance du montant on convertit toutes les devises annoncées en monnaie locale. L'intérêt est porté également sur la qualité, les délais, les modes de paiements proposées par les fournisseurs.

Ainsi après avoir examiné toutes les rubriques du tableau comparatif des offres des soumissionnaires, on arrive donc à l'ultime étape qui est la négociation et la réalisation du contrat.

### **1.2.8 La réalisation du contrat de vente international et la gestion de la commande :**

#### **1.2.8.1 la réalisation du contrat de vente international :**

Le contrat de vente commercial est un accord signé par le fournisseur et l'acheteur. L'objectif de sa réalisation est de déterminer, avec le plus de précision possible le cadre juridique de la vente.

La réalisation d'un contrat engendre des risques pour l'exportateur et pour l'importateur. Ne résidant pas dans le même pays et n'ayant pas les mêmes lois ni les mêmes habitudes commerciales et culturelles, ils doivent tenir compte de ces différents paramètres afin de faire une rédaction plus précise du contrat et limiter les conflits. <sup>4</sup>

Les principales clauses du contrat de vente internationale sont :

---

<sup>4</sup> [https://www.cgv-expert.fr/article/contrat-vente-international\\_32.htm](https://www.cgv-expert.fr/article/contrat-vente-international_32.htm)

## **Chapitre II : La procédure d'importation et la logistique internationale**

---

### **A- Les clauses relatives à la formulation du contrat :**

- **Désignation du contractant :**

Nom des personnes physiques, raisons sociales des sociétés, coordonnées détaillées et nom des représentants respectifs.

- **Date d'entrée en vigueur :**

Déterminer la date (chaque partie doit alors respecter ses obligations). Définir si c'est un contrat à durée déterminée ou indéterminée.

### **B. Les clauses technico-commerciales :**

- **Nature du contrat :**

- Présenter le produit ou le service vendu.

- Décrire les aspects commerciaux et techniques (quantité, volume, poids, qualité, origine, emballage, garantie d'utilisation... etc.)

- **Prix et modalités de paiement :**

- Déterminer le prix en monnaie nationale ou en devises étrangères (penser au risque de change).

- Détailler le prix de la marchandise (prix unitaire et totale) et sa durée de validité.

- Préciser l'incoterm choisi qui détermine la répartition des frais de transport, de l'assurance etc.

- Prévoir le mode de règlement qui assure la sécurité maximale au vendeur.

- Insérer une clause de réserve de propriété, la législation le permet (ainsi l'exportateur reste propriétaire du produit tant qu'il n'est pas payé intégralement, quel que soit l'incoterm prévu).

- Prévoir une clause de révision de prix (par exemple, afin de pouvoir répercuter l'augmentation du prix des matières premières).

- **Modalités de transport :**

- Déterminer le mode de transport en cohérence avec la nature de la marchandise, la destination, et la sécurité.

- Préciser les obligations respectives des parties en fonction de l'incoterm choisi.

## **Chapitre II : La procédure d'importation et la logistique internationale**

---

### **• Modalités de livraison :**

- Déterminer la date, le lieu de chargement et de livraison.
- Définir les délais en fonction de la date d'entrée en vigueur du contrat.
- Prévoir des pénalités de retard en cas de non-respect des délais.

### **• Force majeure :**

- Indiquer les cas de force majeure permettant de se désengager de sa responsabilité (l'interprétation de cette clause exonératoire peut varier d'un Etat à un autre).

### **• Garanties :**

- Définir les garanties servant à protéger chaque partie : par exemple, la garantie contre les vices cachés (indiquer les modalités de répartition et/ou de remplacement).

### **• Droit du contrat et règlement des litiges :**

- Préciser le droit applicable en cas de litige ainsi que le tribunal compétent. En cas de difficulté, insérer une clause d'arbitrage permettant de désigner un arbitre pour résoudre tous litiges.

### **• La langue du contrat :**

- Préciser la langue du contrat. Elle doit être maîtrisée par les deux parties (être cependant vigilant en ce qui concerne les problèmes de traduction et les écarts d'interprétation).

### **C. Les obligations du vendeur :**

L'article 30 de la Convention de Vienne énonce 3 obligations essentielles du vendeur. Premièrement, il doit délivrer la marchandise, de manière conforme à l'objet du contrat et dans un lieu déterminé. La livraison, au sens de l'article 31, correspond à la mise à disposition de l'objet à l'acquéreur, dans l'établissement du vendeur. L'objet doit être conforme matériellement et juridiquement au contrat. En cas de manquement à cette obligation, la Convention de Vienne propose de nombreuses possibilités de recours (comme le versement de dommages et intérêts, selon les articles 74 à 77 de la Convention). Les deux autres obligations essentielles sont le transfert de propriété et la remise des documents qui s'y rapportent. Si un INCOTERM a été choisi, le vendeur devra assurer et transporter la marchandise selon les

## **Chapitre II : La procédure d'importation et la logistique internationale**

---

termes choisis. Le délai de livraison, son trajet, les moyens de transports et tous les éléments qui s'y rapportent dans le contrat devront être respectés.

### **D. Les obligations de l'acheteur :**

L'acheteur a deux obligations principales, que l'on peut retrouver dans l'article 53 de la convention de Vienne.

Ces obligations sont le paiement du prix et la réception de l'objet livré. Le paiement du prix devra s'effectuer selon les termes du contrat. Il devra généralement s'effectuer quand l'objet du contrat sera mis à sa disposition (articles 58 et 59).

L'acheteur devra se plier à toutes les autres obligations définies dans le contrat ou dans la convention de Vienne.

### **1.2.8.2 La gestion de la commande :**

#### **A. la passation de la commande :**

Après avoir sélectionné son fournisseur et effectué le contrat, l'entreprise procède à la commande des produits, cette opération est plus complexe dans un cadre international. La passation de la commande est un acte important, car elle engage juridiquement l'entreprise. L'acheteur doit être prudent et vigilant d'autant plus qu'il est confronté à un droit différent du sien.

Lorsque la commande porte sur un bien d'équipement qui nécessite montage, maintenance, formation du personnel..., elle est formalisée par le biais d'un contrat de vente dont les clauses sont négociées par les différentes parties.<sup>5</sup>

Dans le cas d'un produit consommé au cours du cycle de fabrication ou revendu en état, la commande peut être effectuée par le biais d'un bon de commande transmis au vendeur.

#### **B. Confirmation de la commande :**

L'acheteur doit vérifier que le fournisseur a reçu la commande, mais il ne faut pas qu'il se contente d'une confirmation par téléphone, mais plutôt exiger une confirmation écrite (accusé de réception).

---

<sup>5</sup> ZEHRAOUI Feroudja, « *la procédure d'importation cas : UPT ENIEM Tizi-Ouzou* » Mémoire de fin de formation, BTS Commerce international 2009 Page11

### **C. Le suivi de la commande :**

L'acheteur doit gérer toutes les modifications qui doivent être apportées à la commande en cours (variation quantitative, décalage du programme de livraison...), et porter une attention particulière aux importations dont il est responsable et des opérations d'acheminements car un retard de livraison engendre des lourdes conséquences. L'acheteur demande à son fournisseur de l'aviser de la date d'expédition et les conditions dans lesquelles les marchandises lui parviendront, par exemple pour un transport maritime il doit obtenir les renseignements suivants : numéro et la date du connaissement, nom du navire...

#### **1.2.9 Les risques liés à l'importation :**

##### **●Le risque commercial :**

Dans un contrat commercial, les deux parties peuvent se mettre d'accord sur le versement d'un acompte surtout s'il s'agit de La prévention contre les risques à deux sens, car même l'acheteur doit se couvrir dans la mesure où il peut effectuer le paiement d'une marchandise non conforme ou d'une commande défectueuse ou invendable, il peut aussi trouver des difficultés dans la récupération des avances qu'il aura déjà versés à son fournisseur à cause des législations du gouvernement, donc on remarque que le risque politique est Omniprésent même chez l'acheteur. <sup>6</sup>

##### **●Le risque de fabrication :**

Ce risque se présente sous la forme de l'incapacité du vendeur à accomplir ses engagements, et réaliser la commande selon les besoins de l'acheteur. Cette interruption technique peut perturber l'importateur puisqu'il sera obligé de trouver un autre vendeur qui répond exactement à ses besoins, et aussi satisfaire les commandes de la clientèle non satisfaite et éviter le risque de rupture de stocks.

Pour se prémunir contre le risque, l'acheteur peut recourir aux garanties bancaires.

##### **●Le risque politique :**

---

<sup>6</sup> « Gestion des opérations d'import/export BTS 1<sup>ère</sup> année » 3<sup>ème</sup> éditions (français) Broclin de Thierry Leufeuvre, Jaouad Filali, Jean Escolano, Valérie Tirvert, page 49

## **Chapitre II : La procédure d'importation et la logistique internationale**

---

Ce risque provient au cas où le pays du vendeur déciderait de suspendre les relations avec le pays de l'acheteur, et aussi interdire tout transfert à destination de ce pays. Si l'acheteur a déjà versé un acompte à son fournisseur, il risque de ne pas être remboursé.

## **Chapitre II : La procédure d'importation et la logistique internationale**

---

### **Section 2 : la logistique du commerce international :**

#### **2-1 Les incoterms :**

##### **2-1-1-présentation des incoterms :**

Les incoterms sont des termes normalisés qui ont pour but de définir les obligations (droits et Devoirs) de l'acheteur (importateur) et du vendeur (exportateur) qui participent à des Échanges commerciaux internationaux .Ils ont été créés en 1936 par la chambre de Commerce Internationale (CCI) à paris, dans le but d'harmoniser et d'unifier les Échanges mondiaux. Ils ont subi également plusieurs modifications en 1967, 1980, 1990,2000, 2010.

La dernière réglementation reprise dans la version 2020, s'appelle incoterms 2020 Remplaçant celle de 2010.

##### **2-1-2- Définition des incoterms :**

Le mot INCOTERM provient de "international commercial termes» ; c'est une codification des termes de ventes et conditions de transport à l'international et qui est une véritable norme de commerce international. Ces termes précisent les conditions du transfert de frais et de risques entre acheteur et vendeur compte tenu d'une localisation géographique précise comme un port ou un aéroport (exemple : FOB Le Havre).

Les Incoterms permettent d'harmoniser les pratiques en matière de commerce et de limiter les litiges entre vendeur et acheteur et aussi d'uniformiser les termes les plus utilisés dans le commerce international et faciliter leur interprétation afin d'éviter les malentendus générateurs de pertes de temps et d'argent <sup>7</sup>

##### **2-1-3-Principes régissant les incoterms :**

En se référant dans leurs contrats, à l'un des incoterms de la CCI, l'acheteur et le vendeur réduisent l'incertitude inhérente à toute transaction internationale. Ils précisent leurs responsabilités et obligations respectives pour la livraison de marchandises et les obligations documentaires du vendeur.

Ils permettent d'éviter les litiges en répartissant clairement entre l'acheteur et le vendeur les frais et risques. Il importe d'abord de savoir qui de l'acheteur ou du vendeur va être chargé

---

<sup>7</sup> GHIDLAINÉ Legrand, HUBERT Martini, « petit export », Edition Duodi, Paris, 2009 p 123

## **Chapitre II : La procédure d'importation et la logistique internationale**

---

du transport. Qui d'autre part va assumer les risques encourus au cours de ce transport ? Qui va fournir les documents du transport ?

### **2-1-4- Intérêts des incoterms :**

Les Incoterms couvrent une gamme beaucoup plus large de responsabilités et d'obligations pour un vendeur et un acheteur dans un contrat de vente international, y compris :

- Qui porte le «risque» en cas de perte ou de dommages aux marchandises lors d'un voyage International.
- Quelle partie est responsable du chargement ou du déchargement des marchandises, de l'organisation et le paiement des inspections de la cargaison.
- Qui est responsable de la production de la documentation, de la soumission des inscriptions douanières d'exportation et d'importation, ou de l'organisation des licences d'exportation et d'importation, ainsi de toute une série de d'autres obligations contractuelles. <sup>8</sup>

### **2-1-5- l'étude détaillée des incoterms :**

#### **EXW :( Le Ex Works ou à L'usine)**

L'incoterm EXW est multimodal, c'est-à-dire qu'il concerne tous les types de transport. Les obligations de l'**acheteur** selon les règles du transport Ex Works sont multiples :

- Organisation des moyens de transport et de l'acheminement aux différents points du trajet.
- Chargement de la marchandise à bord.
- Prise en charge de toutes les formalités douanières et taxes associées.
- Obtention des licences et autorisations d'exportation et d'importation nécessaires.
- Assomption des risques liés au transport (retards, pertes, vols, dommages).
- Déchargement de la marchandise à la destination finale.

Par contre, voici les obligations du **vendeur** :

- Emballage et étiquetage de la marchandise.
- Mise à disposition de la marchandise.

---

<sup>8</sup> <https://www.lfc-conseil.fr/incoterms/>

## **Chapitre II : La procédure d'importation et la logistique internationale**

---

### **FCA (Free Carrier ou franco transporteur)**

Cet Incoterm peut être utilisé pour tous les modes de transport, y compris les multimodaux. Le vendeur remplit son obligation de livraison quand il remet la marchandise emballée au transporteur désigné par l'acheteur, après avoir exécuté le dédouanement à l'exportation. L'acheteur conclut le contrat de transport et organise à ses frais l'acheminement de la marchandise. En cas de chargement dans ses locaux, c'est le vendeur qui fait le chargement à ses frais et risques ; l'acheteur fait le déchargement à l'arrivée.

### **FAS (Free Along Side Ship ou Franco le long du navire)**

Dans cet incoterm, le vendeur paie le transport des marchandises jusqu'au port d'embarquement. L'acheteur paie les coûts d'embarquement, le transport principal maritime, l'assurance, les coûts de déchargement et de transport du port à son usine. Le transfert de risques a lieu quand les marchandises ont été livrées sur le quai du port d'embarquement.

### **FOB (Free On Board ou franco à bord) :**

FOB signifie " Free on Board " qui peut se traduire en français par " sans frais à bord ". Ainsi, l'incoterm FOB désigne un échange commercial dans le cadre duquel les marchandises sont fournies par le vendeur sans frais de transport ni assurance. Dans le cadre des transactions internationales, si les parties choisissent de soumettre le contrat de vente à l'incoterm FOB, la responsabilité du vendeur se termine lorsque les marchandises exportées arrivent à bord du navire désigné par le client pour le transport. Ainsi, il est chargé :

De l'emballage des marchandises.

De payer les frais de transport jusqu'au port d'embarquement.

De charger les marchandises à bord du navire choisi par l'acheteur d'accomplir les formalités douanières à l'exportation.

L'acheteur supporte les risques et les frais liés à la transaction dès que le chargement des marchandises à bord du navire au port d'embarquement est effectué.

### **CFR (Cost and Freight ou coût ET fret):**

Cet incoterm requiert du vendeur qu'il livre la marchandise à bord du navire après l'avoir dédouanée à l'export, qu'il conclut le contrat de transport et paie le coût du transport jusqu'au port de destination. C'est pourtant l'acheteur qui supporte le risque de dommage des

## **Chapitre II : La procédure d'importation et la logistique internationale**

---

marchandises et le risque de hausse du fret (c'est-à-dire du coût du transport) depuis le passage de bastinage au port de départ. L'acheteur prend la commande an charge au port d'arrivée sur le bateau et fait le reste.

### **CIF (Cost Insurance and Freight):**

Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR mais il a une obligation supplémentaire de fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommages des marchandises en cours du transport maritime. C'est lui-même qui paie la prime, mais la marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur.

C'est l'incoterm par excellence, celui que les pouvoirs publics recommandent dès lors qu'il y'a transport maritime. En effet, l'exportateur vend non seulement un produit mais aussi un transport et une assurance au même temps.

NB : le terme CIF n'est pas applicable en Algérie. L'assurance maritime doit être assurée par l'organisme algérien, comme la CAAR. (Compagnie algérienne d'assurance et de réassurance)

### **CPT (Carriage Paid To ou port paye jusqu'à) :**

Cet incoterm est construit sur le modèle du CFR. Le vendeur paie le coût du transport Principal jusqu'au lieu de destination convenu et dédouane la marchandise au départ. Cet incoterm est beaucoup moins utilisé que le CIP.

### **CIP (Carriage and Insurance paid to ou port paye, assurance comprise jusqu'à) :**

Comme pour le CPT, mais cette fois-ci, le vendeur doit souscrire une assurance en plus du paiement du fret et du dédouanement à l'export. Il ne supporte pas pour autant les risques pendant le transport.

### **DAF (Delivered At Frontier ou rendu frontières) :**

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand la marchandise est livrée et dédouanée à l'exportation au lieu convenu à la frontière. Le transfert des frais et risques se fait au passage de la frontière. Les formalités douanières d'importations et paiement des droits de douane dus à l'import incombent à l'acheteur. Rien n'est dit sur l'obligation d'assurance : il est conseillé à une seule des deux parties de s'en occuper.

## **Chapitre II : La procédure d'importation et la logistique internationale**

---

### **DES (Delivered Ex Ship ou rendu ex ship) :**

C'est le vendeur qui choisit le navire, paie le fret et supporte les risques du transport maritime. Le transfert des frais et des risques se fait à bord du navire au point de déchargement usuel du port de destination convenu.

### **DEQ (Delivered Ex Quay ou rendu à quai) :**

En plus des modalités prévues par le DEQ, le vendeur décharge la marchandise au port d'arrivée et la remet non dédouanée à l'acheteur.

### **DDU (Delivered Duty Unpaid ou rendu droits non acquittés) :**

Le vendeur prend en charge l'intégralité des opérations à l'exception du dédouanement à l'importation et du paiement des droits de douane et des taxes. Le transfert des frais et risques se fait au lieu de destination convenu avant déchargement dans les locaux de l'acheteur. Cet incoterm est très utilisé dans l'union européenne, parce qu'il n'y a plus de dédouanement ainsi qu'en lointaine exportation.

### **DDP (Delivered Duty Paid ou rendu droits Acquittés)**

Le vendeur prend en charge la totalité des opérations nécessaires à l'acheminement des marchandises, dédouanement import y compris (sauf déchargement à l'arrivée). Cet Incoterm présente l'obligation maximale pour le vendeur. Il est réservé à des opérateurs chevronnés, disposant d'une bonne connaissance des techniques.

## Chapitre II : La procédure d'importation et la logistique internationale

### 2-1-6-Classification des incoterms

#### 2-1-6-1 Classement des incoterms par groupe :

Tableau 2 : classification des incoterms par groupe

Groupe	Incoterm	L'obligation du vendeur
E	EXW	Incoterm d'obligation minimum pour le vendeur
F	FCA, FAS, FOB	Le vendeur n'assume ni les risques ni les coûts de transport Principal
C	. CFR, CIF, CPT, CIP	Le vendeur assume les coûts de transport principal, mais il ne supporte aucun des risques liés à l'acheminement.
D	DAF, DES, DEQ, DDU, DDP	Le vendeur assume les coûts et les risques du transport principal.

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H, « Commerce international », 3ème éd, Edition Dunod, Paris, 2010, P105.

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H, « Commerce international », 3ème éd, Edition Dunod, Paris, 2010, page 105

#### 2-1- 6-2- Selon le type de la vente :

L'objectif est de connaître les obligations de l'acheteur et du vendeur en vertu de l'incoterm utilisé donc il est primordial de porter attention à la répartition des coûts et des risques entre le vendeur et l'acheteur.

##### A. Les incoterms de vente au départ :

Les incoterms de vente au départ libèrent le vendeur de ses obligations dans le pays d'expédition, laissant à l'acheteur les charges et les risques liés au transport de la marchandise. Ils comprennent CFR, CIF, CIP, FAS, FOB, EXW.

##### A. Les incoterms de vente à l'arrivée :

Les incoterms de vente à l'arrivée ne libèrent le vendeur de ses obligations que lorsque les Marchandises arrivent à destination, le vendeur assume Donc les coûts et les risques liés au transport de la marchandise. Ils comprennent les incoterms : DES, DEQ, DDU, DDP.

#### 2-1-6-3- Selon le mode de transport choisi :

- FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ : Transport maritime

## Chapitre II : La procédure d'importation et la logistique internationale

-DAF : Transport terrestre

-EXW, FCA, CPT, CIP, DDU, DDP : Transport polyvalent

-FCA : Transport aérien

-FCA: Transport par rail

### 2-1-7- Le choix des incoterms :

Le choix de l'incoterms fait partie intégrante de la négociation commerciale. Il doit être fait en fonction des capacités organisationnelles de l'entreprise, du moyen de transport utilisé, du niveau de service qu'elle souhaite apporter à son client ou avoir de son fournisseur, ou bien en fonction des habitudes du marché, des pratiques de la concurrence etc. L'incoterm choisi doit être adapté aussi bien aux marchandises à expédier qu'au mode de transport à utiliser.

### Tableau 03 : classification des incoterms selon la répartition des frais entre l'acheteur et le Vendeur

A : Frais à la charge de l'acheteur. V : frais a la charge de vendeur.

LIBELLES Incoterm/ coût	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
Emballage	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Chargement à l'usine	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Pré acheminement	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Douane	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Manutention au départ	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V
Transport principal	A	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V
Assurance transport	A	A	A	A	A	V	A	V	V	V	V
Manutention à l'arrivée	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V	V
Douane	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Post acheminement	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Déchargement usine	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V

Source : <http://www.suddefrance-developpement.com>

## **Chapitre II : La procédure d'importation et la logistique internationale**

---

### **2-1-8 Incoterms 2020 :**

Les incoterms font l'objet de modification chaque 10 an. Le dernier amendement et celui de 2020 applicable depuis le 1er janvier 2020, les incoterms 2020 sont une évolution des incoterms 2010. Cette légère mise à jour des incoterms 2010 vise à simplifier et à expliciter les rôles de chacun afin d'éviter les ambiguïtés. Ils deviennent plus accessibles et permettent une meilleure compréhension par leurs utilisateurs.

#### **2-1-8-1 Nouveaux Incoterms 2020 :**

Les principales modifications apportées par les incoterms 2020 aux incoterms 2010 portent sur les points suivants :

- **Changement de nom : DAT devient DPU :**

L'incoterm DAT est renommé DPU pour Delivered at Place Unloaded. Cette évolution répond aux commentaires des utilisateurs et lève les possibles malentendus sur la destination, qui finalement n'a pas besoin d'être au terminal. Avec cet Incoterm, le vendeur a l'obligation d'acheminer et de décharger (unloaded) la marchandise au lieu de destination convenu (terminal ou autre). L'incoterm DPU implique donc des responsabilités portées par le vendeur plus que l'incoterm DAT.

- **FCA s'enrichit d'une option OBL :**

FCA transport par mer : Dans certains cas, il est possible pour le vendeur d'obtenir le connaissement maritime avec une annotation de mise à bord.

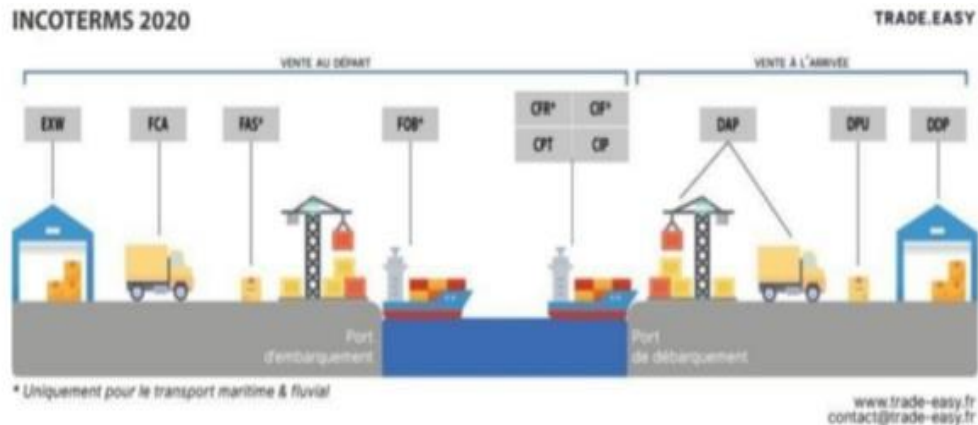
- **La règle CIP est modifiée :**

La couverture d'assurance par défaut est désormais une couverture plus extensive, il faut donc se rapprocher de son assureur si le transitaire fournit une police d'assurance tierce pour le compte du chargeur.

NB : il est important de noter que dans l'équivalent maritime, CIF, la couverture assurantielle n'a pas été modifiée.

## Chapitre II : La procédure d'importation et la logistique internationale

Figure 05 : incoterms 2020 :



Source : <http://www.trade-easy.fr/les-incoterms-2020-la-nouvelle-reference-a-venir-du-commerce-international/>

### 2-1-9- les limites des incoterms :

Bien que les incoterms facilitent grandement les échanges internationaux, ils ne peuvent pas résoudre tous les problèmes et présentent certaines lacunes, dont notamment :

-L'usage des incoterms est facultatif et pour s'en prévaloir, les parties doivent clairement y faire références dans le contrat de vente sans oublier d'ancrer les obligations sur un lieu géographique précis.

-Un inconvénient notable des Incoterms est que les acheteurs et les vendeurs ont des préférences différentes lorsqu'ils les utilisent. Par exemple, les vendeurs peuvent choisir le CIF parce qu'ils comprennent mieux leurs expéditions que les acheteurs. L'acheteur, en revanche, peut préférer FOB pour les mêmes raisons. Cependant, les termes eux-mêmes ne sont pas le problème et il s'agit plutôt d'une question de négociation sur les termes à utiliser plutôt que sur la clarté des termes eux-mêmes.

-L'incoterm ne règle pas le problème du transfert de propriété de la marchandise.

-Les incoterms ne se sont pas un remède miracle à toutes les opérations de commerce extérieur. Ils ont pour but de régler :

- ▶ La répartition des frais.
- ▶ Le transfert des risques.

## **Chapitre II : La procédure d'importation et la logistique internationale**

---

### **2-2- Le transport international :**

Le transport est un moyen indispensable dans le processus d'achat à l'étranger. Et pour ce fait les entreprises choisissent ce dernier en fonction du coût, du délai et de la sécurité. Généralement elles confient ces opérations à un partenaire extérieur tel que le transitaire qui s'occupe de l'organisation des prestations logistiques.<sup>9</sup>

#### **2-2-1-Le choix du mode de transport :**

Une bonne stratégie de transport est un élément de base du succès à l'import-export. Les termes utilisés dans le contrat de vente permettent de déterminer qui assumera les frais du transport l'acheteur ou le vendeur.

Par contre, dans tous les cas, le coût du transport fait partie intégrante des coûts de revient du produit et détermine sa situation concurrentielle sur le marché visé. Cependant, avant de choisir le mode de transport, il faut franchir quatre étapes préliminaires.

**Première étape :** connaître ses propres besoins : Cela en tenant compte des caractéristiques physiques du produit : son volume, et ses exigences en emballage. La fragilité et la valeur du produit déterminé et les risques de dommages ou de vol. Finalement, il faut tenir compte des délais de livraison à respecter.

**Deuxième étape :** connaître les besoins et les capacités du client.

Si le client possède ses propres ressources et transport (par exemple une flotte de camions), il voudra sans doute prendre en charge une partie du transport l'exportateur peut souvent bénéficier de l'expérience du client en se servant d'un transitaire attitré déjà connu par le client. Parfois l'acheteur peut même obtenir des taux préférentiels de la part des compagnies de transport. Il faut aussi connaître le système de réception des marchandises du client pour ensuite Choisir le mode de transport, connaître la présentation du produit (en vrac, En emballage, sur palette, en cale, en conteneur, etc...) selon la nature du produit.

**Troisième étape :** Evaluer les différents transporteurs Tout en se renseignant sur leurs tarifs appliqués il faudra aussi s'informer de l'étendue et de la fréquence de leurs services. Il faudra tenir compte de leur compétence professionnelle et de leur réputation.

---

<sup>9</sup> KarlMI VILLE DECHENE, « *commerce international* », Edition Eyrolles, France, 2009, P.80

## **Chapitre II : La procédure d'importation et la logistique internationale**

---

**Quatrième étape :** Obtenir le meilleur prix : Il faut accorder une attention particulière aux coûts (le fret, les frais d'emballage, le chargement, le déchargement, l'entreposage, les nombreuses manutentions et les primes d'assurance).

Cependant, dans certains cas on devra payer plus cher pour un service personnalisé, des délais de livraisons plus courts ou d'autres attentions spéciales. Ces facteurs aideront parfois à la livraison de la marchandise en bon ordre et dans le délai exigé.

### **2-2-2- Les différents modes de transport international :**

Dans le commerce international on a quatre modes de transport : maritime, aérien, routier et ferroviaire, à chacun ses spécificités et ses documents usuels Il consiste à déplacer des marchandises ou des hommes par voie Maritime. Un tel déplacement sera couvert par un connaissement dans le cadre de la ligne.

#### **2-2-2-1 Le transport maritime :**

Le transport de marchandises par voie maritime peut entrer dans le cadre de deux types de contrats à savoir :

**-Soit un contrat de transport :** Par ce contrat le transporteur s'engage à acheminer une marchandise déterminée d'un port à un autre et Le chargeur à en payer la rémunération appelée fret». Ce cas de figure est évidemment le plus fréquent.

**-Soit un contrat d'affrètement :** «c'est la convention par laquelle le fréteur s'engage Moyennant une rémunération à mettre un navire à la disposition d'un affréteur».

#### **Le document utilisé «Le connaissement maritime» :**

Le document de base du transport maritime est le connaissement (bill of lading B/L), ses fonctions sont :

- preuve de la prise en charge de la marchandise (reçue).
- preuve du contrat de transport.

Et titre représentatif de la marchandise : s'il est émis sous forme négociable, sa transmission transfère la possession de la marchandise qu'il représente.<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup> D.CHEVALIERetF.DUPHIL « *Le transport international.* » Faucheur 4<sup>ème</sup> France 138

## **Chapitre II : La procédure d'importation et la logistique internationale**

---

### **2-2-2-2 Le transport aérien :**

Le transport aérien de marchandises a connu un développement très important depuis le début des années 1970, date de l'apparition des avions gros-porteurs. Le fret aérien est caractérisé par sa rapidité et sa sécurité, en contrepartie un coût plus élevé.

#### **\*Le contrat du transport aérien :**

Le secteur du transport aérien est maintenant important et essentiel dans de nombreuses activités. Il joue un rôle capital dans le transport de chargements peu volumineux à forte valeur ajoutée.

#### **Le document utilisé «La lettre de transport aérien» :**

Le document de transport est la lettre de transport aérien (LTA) ou Airways Bill (AWB). Ce document est normalisé dans le cadre de l'IATA.

- Envoi de détail : LTA (AWB), émise par l'agent de la compagnie aérienne.
- Envoi de groupage : house Airways bill, établie par le groupeur de fret aérien.

Tous deux attestent la prise en charge des marchandises en bon état apparent. Mais seule l'AWB certifie l'expédition effective quand la compagnie a porté la date et le numéro de vol.

### **2-2-2-3-Le transport routier :**

Les avantages du transport routier par rapport aux autres modes de transport, résident dans la souplesse due notamment à sa rapidité et aux diversités techniques d'acheminement des marchandises qu'il offre aux entreprises. Les transporteurs sont des compagnies privées de transport ou des artisans camionneurs. Ils sont classés selon la distance de leurs itinéraires, pour les très forts tonnages, une autorisation est exigée.

#### **Le document utilisé « la lettre de voiture CMR » :**

Le contrat du transport routier est matérialisé par une lettre de voiture CMR « elle atteste la prise en charge des marchandises en bon état si elle est nette de réserves, et l'expédition dès la signature par le transporteur ». La convention de Genève n'a pas prévu de document type. Un modèle cependant est proposé par L'IRU (Union International des Transports Routiers).

## **Chapitre II : La procédure d'importation et la logistique internationale**

---

La lettre de voiture est théoriquement liée par l'expéditeur. En pratique, elle est généralement signée par le transporteur ou le transitaire et rarement par l'expéditeur. C'est une erreur car si un litige survient, le chargeur qui n'aurait pas signé la lettre devra apporter la preuve des ordres donnés au transporteur, alors sera contraint d'assumer la responsabilité des indications qui figurent sur le document.

La lettre de voiture est émise en trois exemplaires originaux, plus un nombre variables de copies.

### **2-2-2-4 Le transport ferroviaire :**

Dans le monde du transport international, le chemin de fer possède une mauvaise image de marque: plus lent que la route, plus vieillotte que l'avion et allant moins loin que le maritime.

La convention de Berne du 1890 régit le transport ferroviaire. Elle comprend la convention CIM (convention internationale pour les marchandises). Celle-ci fut révisée par la convention de 1985: la COTIF (convention relative aux transports internationaux ferroviaires)

### **Le document utilisé «La lettre de voiture CIM» :**

C'est un Document de transport ferroviaire utilisé à l'international, établi par l'expéditeur et la compagnie de chemin de fer. L'acceptation du contrat de transport de la marchandise par la compagnie de chemin de fer est constatée par l'apposition sur la lettre de voiture du timbre à la date du départ en gare.

Appelé aussi : Lettre de voiture internationale (LVI).

### **2-3-Le rôle de l'assurance :**

Toute expédition de marchandise à l'étranger expose le vendeur et l'acheteur à des risques considérables. Les aléas du transport constituent l'un des risques auxquels il convient de se pencher. Divers évènements imprévisibles et non maîtrisables peuvent affecter la marchandise au cours du trajet : casse, perte, vol, conditions climatiques, accidents caractérisés (collision de navires, déraillement, incendie), catastrophes naturelles (tremblement de terre, raz

## **Chapitre II : La procédure d'importation et la logistique internationale**

---

de marée...). Pour cela les compagnies d'assurance proposent d'assurer ces risques moyennant le paiement d'une prime. <sup>11</sup>

L'assurance du transport permet de couvrir des risques en totalité ou en partie de dommages subis par la marchandise et compense les plafonds d'indemnités versées soit par le transitaire pour faute personnelle soit par les transporteurs.

### **2-3-1- Les types d'avaries :**

#### **2-3-1-1-La perte totale :**

C'est la destruction totale de la cargaison d'un navire par un naufrage, par une explosion, un incendie etc. ...

#### **2-3-1-2- L'avarie particulière :**

Concerne les dommages subis accidentellement ou causés par la faute d'un tiers. Le dommage a un caractère accidentel, il est inattendu, indépendant de la volonté humaine et il est inhérent à l'objet qui l'a subi. C'est un événement très fréquent qui peut toucher les marchandises d'une partie de la cargaison d'un navire. Les conséquences d'une avarie particulière sont supportées par les parties qui ont subi des dommages.

#### **2-3-1-3- L'avarie commune :**

C'est une décision du capitaine du navire, quand un danger menace l'équipage, le navire ou le reste de la cargaison.

Une perte qualifiée d'avarie commune touche les intérêts de la cargaison qui se trouve à bord du navire le fret aussi bien que le navire lui-même.

### **2-3-2- Les différentes garanties :**

On distingue plusieurs types de garanties, elles diffèrent selon le moyen de transport choisi :

---

<sup>11</sup> D.CHEVALIERetF.DUPHIL « *Le transport international*. » Faucheur 4<sup>ème</sup>, 2009, France, P138

## **Chapitre II : La procédure d'importation et la logistique internationale**

---

### **2-3-2-1-La garantie tout risque :**

Couvre tous les risques maritimes soit la perte totale, l'avarie commune ou particulière. Cette garantie ne protège pas contre tous les risques, en réalité elle couvre toutes les pertes liées à des causes physiques externes mais non les dommages causés par le retard dans l'arrivée des marchandises et les risques de guerre.

La garantie tout risque n'annule pas les clauses qui peuvent être mentionnées dans la police, comme les pertes liées aux causes suivantes :

- Le risque de guerre automatique.
  - Les risques de mer.
  - Les emballages inadéquats.
  - Les variations de température.
  - L'expédition commerciale.
  - Les vices cachés de la marchandise.
  - La violation de la loi par l'assuré.
- Faute intentionnée.

### **2-3-2-2-La garantie contre le risque de guerre et de mine :**

Est une protection supplémentaire qui couvre l'assuré contre les pertes ou les dommages matériels subis par des biens transportés sur l'eau dans les situations suivantes :

- En cas de dommage lié à des opérations de guerre, à une guerre civile, à une révolution, etc.
- En cas de dommage causé par des mines, des bombes ou d'autres engins de guerre, même sans la survenance d'un fait de guerre.

### **2-3-3-L'étendue et la durée de la garantie :**

D'une manière générale, les assurances garantissent la couverture à partir du magasin de Départ au magasin d'arrivée, englobant ainsi pour les modes de transport maritime et aérien. Quant au transport terrestre, elle couvre à l'approche du port ou à l'aéroport de départ, et de Fin de parcours.

## **Chapitre II : La procédure d'importation et la logistique internationale**

---

Cette organisation est avantageuse pour l'assuré et lui évite de souscrire, pour une même marchandise des polices différentes.

La prise de livraison par l'assuré ou la mise en entrepôt des marchandises sur son initiative, met fin à l'assurance transport. Si l'un ou l'autre de ces événements tarde, des délais maximums, ont été prévus.

### **2-4-Les différentes polices :**

#### **2-4-1-Police au voyage :**

C'est une police utilisée dans le cas d'un affrètement (location d'un véhicule de transport). Cette police permet au chargeur (représentant du vendeur ou de l'acheteur) de souscrire un contrat d'assurance directement auprès d'une compagnie d'assurance pour chaque voyage et pour des risques bien définis. En effet le contrat d'assurance est souscrit pour une expédition, une valeur, un trajet.

#### **2-4-2- La police à alimenter :**

Il s'agit d'un contrat d'assurance souscrit par un importateur directement auprès d'une compagnie d'assurance pour couvrir plusieurs envois de même nature, et dont la valeur globale est connue.

Cependant les dates exactes de départ, la valeur de chaque expédition ne peuvent être déterminées à l'avance. Ces informations sont communiquées par l'expéditeur à l'assureur en Annexe de la Police lors de chaque envoi. La police à alimenter convient pour l'exécution d'opérations importation/exportation importantes, l'assuré doit avertir l'assureur à chaque expédition de marchandises par un document appelé avis d'aliment.

C'est une solution souvent retenue par les grandes entreprises qui souhaitent faire couvrir par un seul assureur, la totalité de leurs importations et expéditions. La police d'abonnement est directement souscrite auprès d'une compagnie d'assurance pour une période donnée (généralement annuelle); elle couvre systématiquement tous les envois faits par le même client (chargeur, acheteur, vendeur) quels que soient les produits et les modes de transport les lieux de départ.

## **Chapitre II : La procédure d'importation et la logistique internationale**

---

### **2-4-4-La police tiers chargeur :**

C'est une assurance que le transitaire met à la disposition de son client. Elle est souscrite par des compagnies maritimes ou aériennes par des transporteurs et des transitaires, pour assurer les Expéditions confiées par leurs clients lorsque ceux-ci n'ont pas souscrit une assurance.<sup>12</sup>

### **2-5-La réalisation du dédouanement de la marchandise importée.**

#### **2-5-1-la présentation de la douane :**

La douane est une administration d'état autrement dit, la douane c'est un service administratif responsable de l'application de la législation douanière. Elle organise et surveille la Perception des droits d'importation et d'exportation des marchandises, c'est système de surveillances et de taxation du commerce international.<sup>13</sup>

#### **2-5-2- les missions de la douane :**

Le développement du commerce international et l'ouverture des frontières ont amené les Etats à confier à la douane des missions de protection de la santé publique, la morale publique, la sécurité publique et les droits de propriété industrielle, commerciale et intellectuelle. Ainsi, la douane algérienne exerce actuellement les trois principales missions suivantes :

##### **2-5-2-1-Mission fiscale :**

Cette mission a pour but :

- Recouvrer les droits et taxes auxquels sont soumises les marchandises à leur importation.
- Recouvrer les redevances douanières spécifiques (redevance pour prestation de services et redevance d'utilisation du système d'information et de gestion automatisée des douanes SIGAD).
- Suivre et contrôler les avantages fiscaux :
- Institués par les lois de finances et les lois spécifiques (secteur pétrolier, secteur minier, ANDI, ANADE...) afin d'éviter le détournement des biens importés de leur destination privilégiée :

---

<sup>12</sup> KHIAL-A « *La chaine logistique en commerce international fabrication, réalité et perspectives* », mémoire de magistère, Université d'Oran 2012-2013, P80

<sup>13</sup> [www.douane.gov](http://www.douane.gov)

## **Chapitre II : La procédure d'importation et la logistique internationale**

---

-Prévus par les accords tarifaires préférentiels pour s'assurer des conditions de leur bénéfice Légal.

-Veiller à l'application de la législation des changes lors du passage physique des frontières ou en matière de valeur en douane des marchandises déclarées à l'importation ou à l'exportation.

-Lutter contre la fraude douanière par la justification de l'origine des marchandises, leur espèce et leur valeur en douane, pour le contrôle de l'assiette des droits et taxes.

-Appliquer les mesures de rétorsion édictées à l'encontre des pays qui pourraient soumettre les produits nationaux à des mesures discriminatoires et moins favorables que celles appliquées à d'autres pays (surtaxes).

### **2-5-2-2-Mission économique :**

L'Administration des Douanes joue un rôle clé dans la mise en œuvre de la politique économique nationale. Elle est notamment chargée de la protection de l'espace économique national et de l'amélioration de la compétitivité de l'économie. De ce fait, elle participe à :

-La facilitation des échanges ;

-La mise en œuvre des régimes économiques ;

-La lutte contre la fraude, la contrebande, la contrefaçon et le commerce illicite ;

-La production des statistiques du commerce extérieur.

### **2-5-2-3-Mission d'assistance des institutions de l'état :**

La responsabilité de l'administration douanière est de :

-Veiller à l'application de mesures édictées en matière de protection de la santé des personnes et des animaux pour éviter l'introduction de germes susceptibles de contaminer les produits alimentaires importés, y compris les animaux vivants (contrôle phytosanitaire, vétérinaire et de la qualité).

-Participer à la protection du consommateur en veillant à ce que les produits de consommation non alimentaire et les produits domestiques soient soumis au contrôle de conformité aux normes de fabrication et de sécurité (ex : produits pharmaceutiques et vétérinaires, jouets, appareils électriques, appareils de mesure, etc.).

## **Chapitre II : La procédure d'importation et la logistique internationale**

---

- Lutter contre le trafic des stupéfiants et veiller à la sécurité des personnes et des biens en participant à la recherche des marchandises prohibées à titre absolu (armes, explosifs) ou des matières et substances chimiques dangereuses pour la santé ou l'environnement.
- Assurer la protection du patrimoine national en matière de la flore et de la faune aux frontières.
- Assurer la protection du patrimoine artistique, culturel, historique, archéologique ou naturel.
- Contrôler la circulation aux frontières des écrits et autres supports aux contenus contraires à la moralité et à l'ordre publics.

### **2-5-3- les éléments de la taxation douanière :**

La taxation douanière contient trois (03) éléments fondamentaux : l'espèce tarifaire, l'origine de la marchandise, et la valeur en douane.

#### **2-5-3-1 La valeur en douane :**

Représente le prix payé au à payer par l'acheteur ou vendeur plus certains éléments tels que :

Les frais de transport d'assurance ainsi que d'autres frais éventuels (manutention, magasinage et courtage...etc.).

#### **2-5-3-2- L'espèce tarifaire :**

Il s'agit d'une dénomination attribuée aux marchandises conformément à la nomenclature qui répartit l'ensemble des marchandises non pas par lettre alphabétique mais en fonction de son origine, animale, végétale ou minérale. Elle se traduit par la codification et la dénomination attribuée par le tarif douanier à une marchandise.

Sur le plan douanier, une marchandise se classe en fonction de l'espace tarifaire, selon la désignation et la codification de la nomenclature du système harmonisé(SH). Il est constitué d'un nom codé attribué à chaque marchandise, constitué de huit(08) chiffres plus une lettre clé, qui permet d'accélérer les opérations de dédouanement, faciliter la collecte et le traitement des statistiques du commerce extérieur et de déterminer le montant des droits et taxes à payer à l'administration des douanes.

La nomenclature douanière des marchandises est internationale c'est ce qu'on appelle système harmonisé élaboré par l'organisation mondiale de douane adapté par la plus part des pays.

## **Chapitre II : La procédure d'importation et la logistique internationale**

---

\*Le système harmonisé comprend :

- Des règles générales pour l'interprétation de ce système.
- Des notes de sections et /ou de chapitre.
- Une liste de positions et sous positions.

\*Le système harmonisé montre que les marchandises sont classées selon :

- L'origine (animal, végétale, minérale) ;
- La branche industrielle (chimie, horlogerie....) ;
- La matière constitutive (cuire, papier, textile... ) ;
- degré d'ouvrison (produits bruts, semi fini...

### **2-5-3-3 L'origine de la marchandise :**

L'origine de la marchandise désigne le pays où elle est extraite ou transformée ayant reçue suffisamment de transformations. On distingue deux types d'origine de marchandise :

-Origine préférentielle : Signifie qu'il y a des accords commerciaux préférentiels entre pays c'est-à-dire les droits de douane dans la zone arabe de libre échange (ZALE) est zéro Pourcent.

#### **(GZALE) Grande zone arabe de libre échange**

-Origine non préférentielle : tarif douanière commun c'est-à-dire n'y a pas d'accord, les droits de douane sont de 30%ou 15%.

### **2-5-4-la déclaration en douane :**

La procédure de dédouanement est constituée par un ensemble de formalités à accomplir en vue de permettre et de garantir l'application de la réglementation douanier auxquelles sont soumises les marchandises importées.

#### **2-5-4-1-Déclaration sommaire :**

La déclaration sommaire comprend deux phases :

#### **A-La conduite en douane des marchandises :**

La conduite en douane des marchandises consiste à acheminer des marchandises importées vers le bureau de douane le plus proche de la frontière du territoire douanier, le

## **Chapitre II : La procédure d'importation et la logistique internationale**

---

transporteur doit les présenter à un bureau de douane, et remettre un document permettant d'identifier le chargement. Ce document porte le nom de déclaration sommaire et doit comprendre la provenance du chargement, les natures, nombre, marque, poids des colis et désignation des marchandises.

### **B-La mise en douane de la marchandise :**

La mise en douane consiste à placer la marchandise sous surveillance douanière en vue de l'accomplissement des formalités de dédouanement. Elle est matérialisée par le dépôt obligatoire d'une déclaration sommaire. La marchandise est dite mise en douane dès qu'elle est enregistrée. Elle est gardée sous-surveillance jusqu'à l'heure de dédouanement définitif, elle pourra être déchargée, en attente des formalités de dédouanement.

### **2-5-4-2-la déclaration en détail de la marchandise :**

La déclaration en détail est un acte juridique par lequel le déclarant communique toutes les informations requises pour procéder au dédouanement des marchandises.

### **Les documents à annexer à la déclaration en détail :**

Pour permettre à la douane l'identification des marchandises importées et le contrôle de la recevabilité de la déclaration, le déclarant doit obligatoirement joindre à l'appui de sa déclaration les documents s'y rapportant, à savoir :

#### **A) Registre de commerce**

Le registre de commerce doit avoir un lien entre l'activité exercée et le produit à importer.

#### **B) Identification fiscale**

Il est délivré par les services des impôts.

#### **C) Facture commerciale**

La facture commerciale définitive doit comporter la date, le numéro, nom et raison sociale du vendeur et de l'acheteur, la désignation de la marchandise, le prix unitaire, le prix globale, la quantité, l'incoterm utilisé dans la transaction, la signature et le cachet du vendeur. La facture doit être domiciliée auprès d'une banque algérienne agréée.

## **Chapitre II : La procédure d'importation et la logistique internationale**

---

### **D) Mandat du commissionnaire en douane**

Lorsque les marchandises ne sont pas déclarées par leur propriétaire mais par un commissionnaire en douane, la déclaration en détail doit être accompagnée du mandat du commissionnaire en douane.

### **E) Documents d'inspection aux frontières**

Ces documents sont exigés lorsque la marchandise de par sa nature est soumise à un contrôle aux frontières, il s'agit des contrôles relatifs aux :

- Inspections sanitaires : animaux et produits d'origine animale ;
- Inspections de contrôle de qualité et de conformité ;
- Métrologie légale (poids et mesure).

### **F) Autorisations**

#### **G) Document justificatif de l'origine**

Certificat de l'origine du produit importé

#### **H) Titre de transport indiquant la nature du transport**

Les titres de transport (connaissance maritime, L'ALTA) Doivent être joints à la déclaration en détail.

#### **I) Note de colisage**

Cette note doit être produite :

\*Lorsque les envois contiennent des marchandises d'espèces tarifaires différentes, il est précisé dans la note de colisage, par colis, l'espèce tarifaire, le poids, la valeur de chaque catégorie de marchandise.

\*Pour les opérations de groupage, la note de colisage doit indiquer : Le nom et l'adresse de chaque destinataire ou expéditeur ; L'espèce, le poids, la valeur du ou des différents lots de marchandises ; Le numéro d'ordre des différentes factures.

## **Chapitre II : La procédure d'importation et la logistique internationale**

---

### **J) La note de détail**

La note de détail peut être définie comme un document de synthèse de toutes les informations figurant sur les documents commerciaux et administratifs joints au dossier de dédouanement. Cette déclaration contient certaines règles fondamentales :

- La déclaration en détail doit être contrôlée par les services des douanes
- La déclaration en détail doit être faite par écrit, elle doit être signée par le déclarant.

#### **Le déclarant en douane :**

Les marchandises importées 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.

#### **Le propriétaire :**

C'est la personne morale ou physique possédant un acte authentique justifiant sa propriété légale des marchandises

#### **Le commissionnaire en douane :**

Il s'agit de: toute personne physique ou morale agréée pour accomplir pour autrui les formalités de douane concernant la déclaration en détail des marchandises. Son intervention intéresse toutes les marchandises destinées à être placées sous un régime douanier économique suspensif de tous droits et taxes.

#### **Le transporteur :**

Lorsqu'un commissionnaire en douane ne se présente pas auprès d'un bureau de douane frontalier, le transporteur peut, à défaut du propriétaire, accomplir les formalités de dédouanement pour les marchandises qu'il transporte.

#### **Le dépôt de la déclaration en détail :**

La déclaration doit être déposée obligatoirement au niveau du bureau de douane territorialement compétent dans un délai de 21 jours à compter de la date d'enregistrement du document ayant autorisé le déchargement des marchandises.

## **Chapitre II : La procédure d'importation et la logistique internationale**

---

### **2-5-4-3- le contrôle et la vérification de la déclaration :**

L'enregistrement de la déclaration par le système informatique de gestion et de contrôle des opérations de dédouanement des marchandises (SIGAD) a pour effet juridique de lier le déclarant à l'administration des douanes, ainsi, il doit obligatoirement honorer ses engagements et payer les droits et taxes calculés. La vérification est traduite par l'ensemble des mesures légales et réglementaires prises par l'administration des douanes pour s'assurer que la déclaration est correctement établie, que les documents justificatifs sont réguliers et que les marchandises sont conformes aux indications figurant sur la déclaration. Une fois la déclaration est admise conforme elle est transmise au receveur qui procédera à la liquidation et l'acquittement des droits et taxes.

### **2-5-4- 4- la liquidation et l'acquittement des droits et taxes :**

L'acquittement des droits correspond au règlement des droits et taxes que doit payer l'importateur à l'administration douanière lors de l'opération d'importation des produits. Ils sont dus au comptant et doivent être acquittés avant l'enlèvement des marchandises.

## **Chapitre II : La procédure d'importation et la logistique internationale**

---

### **Conclusion :**

Dans ce chapitre on a vu l'importance des étapes antérieures à l'achat dans la maîtrise des coûts, à savoir, la définition des besoins, recherche de fournisseurs potentiels et la négociation qui se conclut par un contrat entre l'acheteur national et le fournisseur étranger. Ce contrat oblige les parties contractantes à honorer leurs engagements commerciaux (livraison des marchandises) et financiers (paiement du fournisseur).

La logistique internationale couvre ainsi un grand nombre de domaines qui dépassent le cadre du transport international .Elle touche également aux conditions de vente (l'assurance et les Incoterms), ainsi que le passage en douane.

Pour obtenir une meilleure logistique en qualité et en prix l'importateur doit s'assurer de la sécurité de l'acheminement des marchandises contre la détérioration, la perte et le vol et assurer les délais de livraison convenus dans le contrat .Il doit d'abord opter pour un mode de transport approprié aux besoins et aux moyens de l'entreprise, puis établir une assurance en fonction des spécificités de la transaction. Et ensuite procéder à la déclaration et au dédouanement des marchandises afin d'obtenir la main levée e. Ces opérations sont parallèlement effectuées avec les opérations de paiement.

*Chapitre III :*  
*Cas pratique*

**Introduction :**

Afin d'enrichir d'avantage notre travail, nous avons choisi de faire notre stage pratique au sein d'une entreprise agroalimentaire Tifra-lait qui est assez réputée pour ses produits de qualité et sa compétitivité, ce qui nous a encouragé à nous intéresser particulièrement au processus et aux démarches suivis par cette dernière lors de ses opérations d'importation.

**Section01 : présentation de l'organisme d'accueil de l'entreprise Tifra-lait****1-1 l'évolution historique de l'entreprise Tifra-lait**

L'entreprise TIFRA-LAIT a été créée en 1987 sous le statut juridique d'entreprise familiale, par le gérant (MR. Medjkane) originaire du village Tifra dont le nom de la SARL est tirée de l'appellation de ce village, qui se situe à 6 km du chef-lieu de la daïra de TIGZIRT.

L'activité initiale de l'entreprise a débuté par acquisition de cheptel caprin dans le cadre du programme spécial initié par le ministre de l'agriculture d'une part et suivi d'une Formation spécifique subie à l'étranger d'autre part.

Au vue de son activité peu rentable de l'élevage caprin et son faible effectif, l'entreprise a jugé nécessaire d'orienter son activité vers la transformation de lait, notamment la Fabrication du fromage, les pates moles type camemberts.

En 2004 l'entreprise TIFRA-LAIT passe au rang de statut juridique de SARL en réalisant Des investissements sur fonds propres .ET au regard des résultats satisfaisants et l'expérience réconfortante acquise dans cette activité de transformation de lait et la demande croissante du marché, il était devenu indispensable de développer l'entreprise et e par acquisitions successives de :

- La SARL MATINALE à TIZI-OUZOU en 2008
- La SARL IFKI-LAIT à SIDI BEL ABBES en 2010.

De nos jours elle devient un groupement d'entreprises qui emploie des milliers de personnes et influe directement sur le développement de l'économie nationale et qui se traduit par la fourniture de produits laitiers aux consommateurs à travers les quatre coins de l'Algérie, mais surtout par l'impact considérable sur le secteur primaire en motivant les citoyens à s'investir dans l'élevage et l'agriculture en général .cet essor garantit des meilleurs horizons à l'Algérie.

**1-2 Les entités actuelles de l'entreprise :****1-2-1SARL TIFRA-LAIT :**

- Effectif permanent : 300 personnes auxquelles s'ajoutent 1000 emplois indirectes  
Constitués d'éleveurs, collecteurs et distributeurs.

- Capital social : 320 Millions de Dinars.
- Productions réalisées : - pâtes moles et pâtes pressées.
  - Lait pasteurisé en sachets
- Capacité de production : 120 000 Litres par jour.
- Réseau de distribution : 34 Wilayas desservies

**1-2-2 SARL MATINALE –TIZI OUZOU :**

● Effectifs permanents 80 personnes auxquels s'ajoutent 600 constitués d'éleveurs, collecteurs et distributeurs.

- Capital social : 50 000 000 DA
- Productions réalisées : - Lait pasteurisé en sachet.
  - Yaourt en bouteille 1L
  - El Ben Raib.
  - Jus en bouteille.
- Réseau de distribution : 18 Wilayas desservies.
- Capacité de production : 200 000 litres par jour.

**1-3- 3SARL IFKI SIDI Bel Abbes :**

- Effectifs permanents 60 personnes auxquelles s'ajoutent 120 emplois indirects.
- Capital social : 430 000 000 DA.
- Capacités de production : 220 000 L/J.
- Productions réalisées : - Lait UHT longue conservation en brique et sachet.
  - Jus en brique.

- Réseau de distribution : 30 Wilaya desservies.

**1-3 Les projets actuels de l'entreprise :**

En termes de développement l'entreprise dispose de plusieurs projets diversifiés notamment :

-Projets d'extensions de fromagerie à TIGZIRT d'une capacité de 300 000 L/J en pâtes molles et pâtes pressées.

-Projet d'aquaculture pour l'élevage de poissons a TIGZIRT d'une capacité de 600 T/AN.

-MEGA/PROJETS pour l'exploitation agricole d'un périmètre de 25 000 Hectares à ADRAR.

Concession sur 40 ans attribuée par les services publics.

Consistance du projet :

Productions envisagées :

Premières étape :

▶ 700 000 Tonnes de pommes de terre.

▶ 55 600 Tonne de blé.

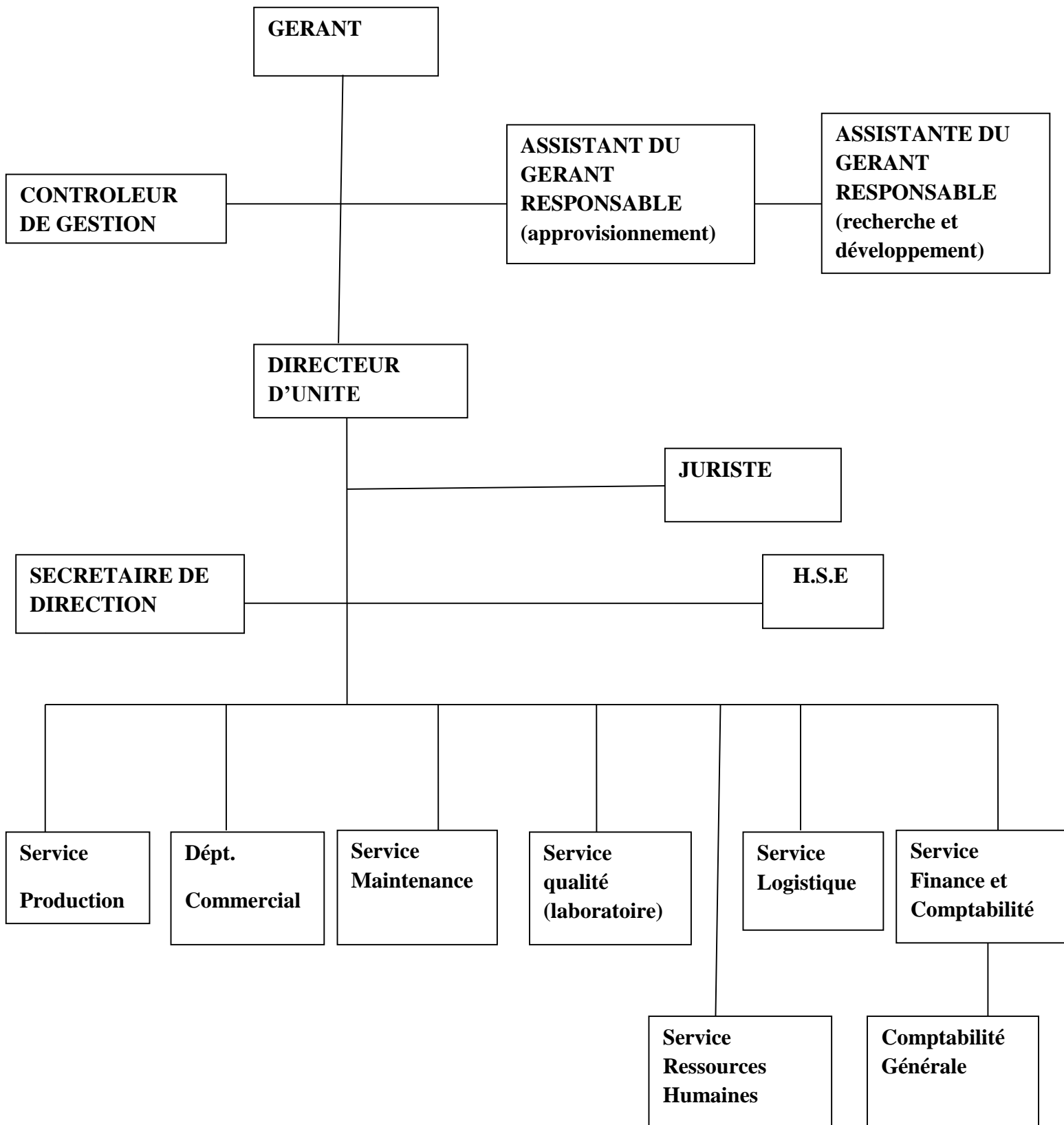
▶ 25 000 tonne de fourrage (luzerne).

En deuxième étape :

▶ 200 000 000 L/LAIT/An progressivement sur 3 ans par l'apport de 20 000 vaches.

Production de lait à transformer en poudre par déshydrations.

Figure n°6 : Organigramme n°1



Source : document délivré par le département achat de l'entreprise Tifra-lait

**1-4 Fonctionnement et organisation de l'entreprise TIFRA LAIT :**

Le mode de fonctionnement et d'organisation de l'entreprise est influencé par plusieurs paramètres concernant la stratégie, le métier, la taille, la maturité, l'histoire et la culture de l'entreprise.

**1-4-1 La fonction de la direction générale :**

Administré par le directeur et aidé par une équipe de conseillers, dont leur rôle consiste à :

- ▶ Etablir la stratégie de l'entreprise qui sera traduite en objectifs opérationnels par le contrôle de gestion assurera également son suivi.
- ▶ Assurer les relations avec les tiers tels que l'administration fiscale, les organisations syndicales, l'administration, les collectivités locales...
- ▶ administre l'entreprise pour le compte de son propriétaire et doit lui rendre des comptes sur sa stratégie et sa capacité d'atteindre des objectifs fixés.

**1-4-2 La fonction recherche et développement :**

Son but est de :

- ▶ Etudier, en relation avec le service commercial, le marché (étude de marché).
- ▶ concevoir le produit ou le service en fonction des besoins du marché ou d'un client particulier.
- ▶ Faire de la veille technologique avec pour but de proposer à la direction un avant- projet pouvant être pris en compte par l'entreprise, soit dans le cadre de son activité actuelle, soit pour élargir son domaine d'action.

**1-4-3 Fonction achat :**

Elle est chargée principalement de :

- ▶ Planifier les approvisionnements selon le budget fixé.
- ▶ Rechercher de nouveaux fournisseurs ou sous –traitants.
- ▶ Négocier des contrats (prix, quantités, délais, normes de qualité...)

- ▶ Gérer les achats et les stocks.

**1-4-4 La fonction Production :**

Elle regroupe plusieurs services en contact avec le département achat, département qualité, le département des ressources humaines et le département des ventes. Dont le rôle consiste en :

- ▶ ordonnancement : chargé principalement de planifier la production par atelier, prévoir les besoins en ressources, suivre les réalisations par atelier, analyser les écarts de production.
- ▶ L'établissement de méthodes de fabrication : chargée d'établir les gammes de fabrication, de déterminer les outillages, appareils et machines nécessaires, étudier chaque poste de travail dans le but d'obtenir une productivité optimale.
- ▶ Etudes de produits : chargée de définir les caractéristiques de ces derniers, d'établir les fiches techniques et les cahiers des charges des matières premières à acheter et gérer les spécifications et normes produits.

**1-4-5 La fonction qualité :**

Le département qualité a pour rôle de :

- ▶ définir les critères d'acceptation du produit.
- ▶ Gérer les moyens de mesure, de contrôle et d'essai.
- ▶ constituer le dossier qualité du produit fabriqué en y incluant tous les documents relatifs aux matières, processus de fabrication ...
- ▶ Traiter les rapports de non-conformité constatés sur : les matières premières, le produits en cours de fabrications ...,
- ▶ calculer et analyser les couts de non qualité et faire des propositions pour les réduire.

**1-4-6 Les fonctions Marketing et communication :**

Dans la Marketing en distingue deux volets (**le stratégique et l'opérationnel**)

- ▶ Le stratégique a comme taches de définir les politiques de segmentation de ciblage et de positionnement.

► L'opérationnel a comme tâches :

-Communiquer en externe pour faire connaître la société

-Recueillir des informations sur le marché.

-Analyser ses concurrents

-Mesurer les satisfactions de ses clients.

La communication quant à elle consiste en une action d'informer et de promouvoir l'activité auprès du public ainsi, d'entretenir son image de marque, par tout procédé médiatique.

#### **1-4-7 La fonction vente :**

Les activités de commerce de l'entreprise sont assurées par le département commercial qui est en charge de : vendre les produits, d'assurer la relations avec les clients ...

Il est le lien principal entre le client et l'entreprise, il a donc des relations avec :

- La direction de l'entreprise
- Le département production
- Le département qualité
- La structure logistique
- Le département finance et comptabilité

#### **1-4-8 la fonction des ressources humaines :**

Elle se divise en deux branches :

-Administration des ressources humaines : Elle a pour mission, la gestion des contrats, des conflits...ainsi que l'application des dispositions légales et réglementaires etc.

-Le développement des ressources humaines : Elle a pour mission la gestion des carrières, recrutement, formation etc.

**1-4-9 la fonction finance et comptabilité :**

La finance consiste à évaluer la rentabilité de l'entreprise et la trésorerie s'appuyant sur les dépenses, les recettes enregistrées par la comptabilité.

Le service comptabilité gère les comptes et les ressources financières de l'entreprise tout en assurant l'interface avec les banques, l'administration fiscale, les clients, fournisseurs ...

**1-4-10 la fonction contrôleur de gestion :**

A pour mission d'établir les indicateurs de gestion permettant de vérifier que l'entreprise fonctionne conformément aux objectifs (indicateurs financiers comme le chiffre d'affaire ou le niveau des stocks, mais aussi les indicateurs non financiers tels que le niveau de production, l'évolution des effectifs ..... et autres

**1-4-11 la fonction sécurité :**

Elle est à la production et indispensable à la bonne marche de l'entreprise .elle se compose de plusieurs services :

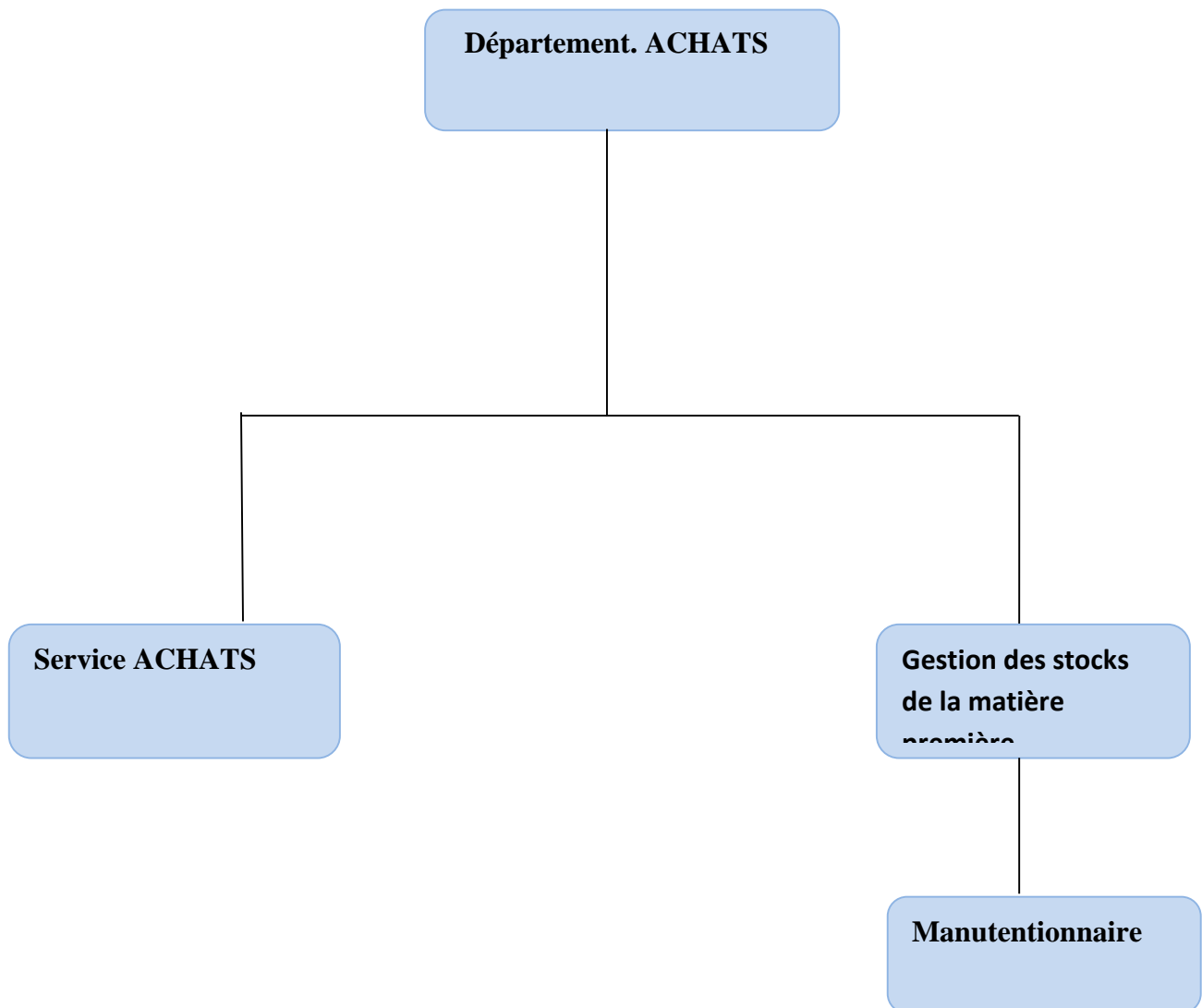
- service moyens généraux.
- service gardiennage.
- service hygiène et sécurité industrielle.

1-la fonction juridique :

A pour mission :

- d'assurer la veille réglementaire.
- la conformité des contrats.
- Représenter l'entreprise au niveau des différentes juridictions.

Figure n°07 : organigramme du département achat



Source : Document délivré par le département achat de Tifra-lait

Départements achats se compose de services achat et gestion des stocks

**1-5- Service achats :** il est chargé de :

- ▶ Négocier les prix ;
- ▶ Etablir des commandes d'achats ou ordre de sous-traitants.
- ▶ Suivre la réalisation des produits commandés et l'échelonnement des livraisons.
- ▶ Contrôler la capacité d'achats.
- ▶ S'assurer que les fournisseurs disposent des fiches techniques et documents nécessaires à la définition des matières commandées. Ils sont en liaison avec les contrôleurs du département qualité.

**1-6 - Service gestion des stocks :**

Le service gestion de stocks est le complément du service achats, le gestionnaire des stocks s'assure que tout ce qui est nécessaire au Département production sera disponible au moment de la fabrication .Il est chargé principalement de :

- ▶ Réceptionner quantitativement les matières premières.
- ▶ De les stocker après contrôle qualitatif.
- ▶ De veillé à la conformité des matières stockées en s'assurant du bon stockage (FIFO).
- ▶ De livrer la production.
- ▶ D'établir régulièrement un état des stocks (journalier et mensuel).
- ▶ de réapprovisionner les stocks en émettant des demandes d'achat.

**Section 2 : La procédure concrète d'importation de l'entreprise TIFRA-LAIT :**

La procédure d'importation définit les règles et dispositions à respecter pour tout acte d'achat. Chaque opération d'importation passe par plusieurs étapes importantes.

**2.1 La détermination des besoins d'approvisionnement :**

En tenant compte du budget de l'entreprise et son objectif qu'elle souhaite réaliser, elle établit un plan d'approvisionnement tout en respectant les normes de fabrication de chaque produit (les composantes et les quantités que nécessite chaque produit ...).

Le plan d'approvisionnement général se traduit par le besoin d'achat qui est déterminé par cette équation :

Stock initial +besoins de consommation +stock de sécurité à détenir (3mois de sécurité+1 mois de fonctionnement) = besoin d'approvisionnement.

La détermination des besoins d'approvisionnement passe en premier lieu par le service de gestion de stocks de l'entreprise. 90% de leurs approvisionnements sont des composantes du camembert, matières premières (lait en poudre, sel, l'eau minérale, ...) aussi des approvisionnements en terme d'emballage, boîtes ...).

En tenant compte des mouvements du stock du mois des entrées et sorties des matières premières du magasin, le gestionnaire de stock établit cette équation :

Stock initial l'achat (entrées)- les sorties = stock final +la consommation moyenne mensuelle pour chaque produit.

Le gestionnaire de stock établit un document (demande d'achat) (**voir annexe 1**) qui sera communiqué au département d'approvisionnement qui va procéder aux prochaines étapes de l'opération d'importation. Elle sera signée par :

- Le gérant

-Le gestionnaire de stocks.

**2.2 La consultation pour chaque produit :**

C'est une demande adressée à plusieurs fournisseurs accompagnée d'une fiche technique du produit que l'entreprise veut importer et qui doit répondre à certaines exigences du client notamment (la qualité, la quantité, le prix, le délai de livraison et le mode de paiement).

Le département d'approvisionnement effectue des consultations restreintes adressées à un nombre limité de fournisseurs homologués, contrairement à un appel d'offre qui est adressé à tous les fournisseurs du produit en question.

**2.3 Le tableau comparatif des offres (TCO) :**

Après avoir effectué des consultations auprès des fournisseurs, le service d'approvisionnement réceptionne les offres de ces derniers, et à l'aide d'un tableau comparatif qui rassemble les données de chaque fournisseur, l'importateur choisit l'offre qui répond plus à ses exigences et ses attentes en termes de prix, le respect du délai de livraison, la quantité demandée et le mode de paiement qui lui sont favorables. et en fonction de ces paramètres il fait son choix.

Après avoir choisi le fournisseur, un contrat entre les deux parties sera établi et signé. Ce contrat contient les conditions de l'opération (commerciale, technique, financière et Juridique).

**2.4 L'établissement du bon de commande :**

Le service approvisionnement établit un bon de commande en quatre exemplaires signés et seront envoyés :

- Un exemplaire au fournisseur.
- Un exemplaire au service finance et comptabilité
- Un exemplaire au service de gestion des stocks.
- Un exemplaire sera gardé au service d'approvisionnement.

**2.5 Le paiement et l'expédition de la marchandise :****2-5-1 Paiement par la lettre de crédit documentaire :**

Tifra lait fait appel à sa banque selon la nature de la marchandise à importer pour l'ouverture de la lettre de crédit documentaire.

Dans le cas d'une importation d'un produit d'origine animale, elle doit avoir une dérogation sanitaire délivrée par le ministère de l'agriculture.

Pour obtenir Tifra-lait doit fournir les documents suivants : (**voir annexe 2**)

-La facture pro-format du produit en question. (**Voir annexe 3**)

-Le registre de commerce.

-La carte fiscale.

-L'agrément sanitaire.

Une fois la dérogation sanitaire (**voir annexe 4**) obtenue, le service achat procédera à l'ouverture en ligne de la pré-domiciliation (**voir annexe 5**) avec une facture pro-format. La banque délivrera un document (Détail-pré domiciliation) en guise de confirmation. (**Voir annexe 6**).

L'importateur va déposer le dossier de la domiciliation au niveau de la banque pour avoir un avis d'acceptation. Cette dernière contacte la banque du fournisseur pour l'ouverture de crédit documentaire et la fourniture des documents exigés de la part de l'importateur pour le fournisseur, certificat de (origine, garantie, sanitaire, qualité etc. ....). Sa confirmation se fera par la délivrance du document SWIFT (**voir annexe 7**) de la part de la Banque.

L'importateur attend l'expédition de la marchandise et la réception des documents au niveau de sa Banque et cette dernière procède au règlement du fournisseur.

**1-5-2 Le paiement par la remise documentaire :**

Dans le cas du paiement par la remise documentaire (**voir annexe 8**) l'entreprise va :

-Envoyer la facture pro -format à son transitaire pour avoir la position tarifaire correspondante.

-Demander la pré-domiciliation à sa Banque (effectuer les mêmes étapes que la précédente).

-La confirmation de la commande (**voir annexe 9**) se fait comme suit : la facture pro-format de la marchandise à importer sera cachetée par l'importateur (cachet bon pour achat).

-Attendre l'expédition de la marchandise qui sera accompagnée des documents originaux envoyés à sa Banque par le fournisseur. (**Voir annexe 10**)

-Attendre la réception du document (avis d'arrivé maritime ou aérienne) (voir **annexe 11**) selon l'Incoterm utilisé.

-La facture domiciliée par la Banque et tous les documents exigés par l'importateur seront remis au transitaire pour procéder au dédouanement de la marchandise.

L'importateur effectue le paiement par ordre de virement à vue à sa banque le jour de réception des documents ou par différé de paiement, virement négociable à échéance de la remise.

## **2.6 L'expédition et l'assurance de la marchandise :**

L'expédition de la marchandise se fait selon l'INCOTERM et le mode de transport choisis par les deux parties. Dans le cas de cette opération l'INCOTERM choisi c'est le CFR et le mode transport c'est par voie maritime.

48h avant l'embarquement de la marchandise le fournisseur est tenu de transmettre les copies des documents dont il dispose afin de permettre à l'importateur de disposer des informations nécessaires :

-le nom et l'adresse du fournisseur.

-le port et la date d'embarquement.

-le nom du navire.

- les documents qui accompagnent la marchandise (ceux dont le fournisseur dispose à ce moment tels que : la facture définitive, le certificat d'origine....).

### **- la souscription de l'assurance :**

Dès que l'entreprise TIFRA LAIT reçoit les documents de son fournisseur, elle procède à l'établissement d'un avis d'aliment et le transmet à la société nationale d'assurance (SAA)

pour se couvrir contre les risques pendant la traversée de la marchandise. L'avis d'aliment stipule les informations suivantes :

Le montant et la prime d'assurance (1% du montant de la marchandise).

### **2.7 Avis de mise à disposition des documents :**

Lorsque les documents de la marchandise arrivent à la banque, elle établira un avis de mise à disposition des documents qui sera transmis à l'entreprise Tifra-lait, pour qu'elle se présente) pour le retrait de ces derniers.

Après la réception de l'avis de mise à disposition des documents, le service achat demande au service finance, de délivrer un ordre de virement à sa banque pour le compte du fournisseur. Cet ordre stipule :

- Nom et adresse du fournisseur.
- Numéro de la domiciliation du fournisseur.
- montant de la marchandise.

Ainsi la banque va lui délivrer les documents et l'endossement du connaissement pour qu'il puisse procéder au dédouanement de la marchandise .Dans le cas d'une expédition par voie aérienne, si la LTA est au nom de la banque celle-ci doit délivrer un bon de cession bancaire.

Les documents sont :

- Note de poids.
- certificat de qualité.
- Certificat d'origine.
- Certificat d'analyse.
- Connaissement.
- Liste colisage.
- facture commerciale de la marchandise.



**(Voir annexe 12)**

-certificat de circulation de la marchandise.

### **2.8 Dédouanement et la réception de la marchandise :**

Une fois la marchandise arrive au port de débarquement, la compagnie portuaire établit et transmet un avis d'arrivée de cette dernière à l'entreprise pour la notifier.

Après cela TIFRA LAIT remet les documents nécessaires de l'expédition de la marchandise au transitaire pour la constitution du dossier de dédouanement et pour entamer ses formalités de transit.

Les documents en question sont :

-Facture originale domiciliée.

-Avis d'arrivée.

-Registre de commerce.

-Carte fiscale.

-Liste de colisage.

-EUR 1.

-EXA.

En échange de ces documents le consignataire remet au transitaire le bon à enlever pour les marchandises.

#### **2-8-1 La déclaration simplifiée DSTR :**

La DSTR est une déclaration simplifiée qui permet l'acheminement de la marchandise vers la zone extra portuaire (elle est nécessaire si la marchandise dépasse les 15 jours au port et pour la transporter à une zone extra portuaire) .Elle est accompagnée d'un dossier contenant les pièces suivantes :

-L'agrément de l'entrepôt.

-Deux copies de registre de commerce.

La DSTR est remplie au niveau de port d'Alger, elle contient les mentions suivantes :

-Poids brut et net.

-Numéro du gros et d'articles.

-2 copies de la facture.

-Désignation des marchandises.

### **2-8-2 La mise à l'entrepôt des marchandises :**

Une fois la DSTR est délivrée, le transitaire procède à l'établissement de la déclaration D11, en remettant un dossier composé les documents suivants :

-La déclaration de mise à l'entrepôt.

-La facture.

-L'avis d'arrivé.

-La copie DSTR.

Après, la vérification le service de la douane remet un exemplaire de D11 pour TIFRA LAIT.

### **2-8-3 Sortie de l'entrepôt (la déclaration définitive le D10) : (voir annexe 13)**

C'est la mise à la consommation le D10 .Afin que la marchandise puisse être mise à la disposition de TIFRA LAIT le déclarant procède à l'opération de dédouanement en plus de la mise à la consommation établie comme suit :

-une copie du D11.

-l'avis d'arrivée de la marchandise.

-connaissance.

-EUR1 certificat de circulation des marchandises.

Ensuite en se référant à ce dossier La douane procédera au calcul des droit et taxes que Tifra-lait doit payer.

**2.9 L'acquittement des droits et taxes et l'enlèvement de la marchandise :**

Lorsque la déclaration douanière D10 est liquidée, le déclarant remet un chèque à la douane afin de s'acquitter du paiement des droits et taxes. Cette dernière lui remettra un accusé de la réception du chèque (une quittance), qui prouve que les droits et taxes ont été payés.

Une fois cette procédure est terminée, la douane remet un bon à enlever au transitaire et Tifra-lait pourra donc disposer de sa marchandise.

**2.10 La réception de la marchandise :**

La marchandise réceptionnée sera accompagnée d'une facture et d'un bon de livraison. Le magasinier va contrôler la conformité quantitative de la marchandise reçue par rapport aux documents (s'il n'y a pas de marchandises manquantes ou endommagées). Quand tout cela est vérifié, le gestionnaire de stock va établir un bon de réception (**voir annexe 14**) en 4 exemplaires, l'un reste au magasin de stock et sera classé avec la facture et les autres seront transmis :

- au laboratoire de Tifra-lait.
- au département d'approvisionnement.
- au service de comptabilité.

**Conclusion :**

L'objectif de l'étude qu'on a menée au sein de l'entreprise Tifra-lait était de démontrer le mécanisme et le rôle que joue chaque facteur lors de l'importation des matières premières. Nous avons constaté de près les démarches suivies au niveau du service achat pour l'accomplissement de cette procédure et cela depuis la naissance du besoin d'achat des matières premières puis le choix du fournisseur selon des critères bien déterminés auprès de l'administration, et enfin la réalisation du contrat qui va définir les délais de paiement et aussi l'importance de la maîtrise la logistique internationale dans cette opération.

# *Conclusion générale*

## Conclusion générale

---

Dans ce travail on a traité les aspects théoriques portant sur l'explication des sujets touchant l'opération d'importation qui est impérativement devancée par un besoin en approvisionnement, que ce soit pour la production ou pour la commercialisation effectuée par un système de sélection et de comparaison, qui constitue un ensemble de critères d'évaluation des offreurs, découlant sur un choix définitif du fournisseur, ce qui marque le début des négociations, le choix du mode de transport et de l'incoterm adéquat à la transaction, la souscription de la police d'assurance pour couvrir les marchandises des aléas auxquels sont exposées ainsi que le paiement et le dédouanement.

L'entreprise qui s'intéresse aux marchés étrangers est dans l'obligation de respecter les règles, les normes, les techniques du commerce international et faire face aux exigences de l'économie mondiale moderne et ouverte. Ainsi, la maîtrise de ces exigences internationales permet d'avoir une position avantageuse sur le marché local.

Ce cas nous a permis de mieux comprendre, le déroulement d'une opération d'importation et d'avoir une conception du milieu professionnel, vu que l'entreprise Tifra-lait est l'un des leaders de l'industrie agroalimentaire, elle cherche à satisfaire les besoins du marché en matière de produits laitiers frais. Pour cela elle s'est positionnée sur l'aspect de qualité et sécurité alimentaire du produit.

Et vu la situation sanitaire mondiale créée par le covid 19 on a constaté l'importance de la production des matières locales, qu'on espère l'Etat va lui consacrer une nouvelle stratégie pour une meilleure indépendance.

# *Bibliographie*

## Bibliographie

---

### Ouvrage :

D.Chevalieret F Duphil ? «*Le transport international, faucheur 4<sup>ème</sup>* », 2009

Ghidilaine Legran, Hubert Martini « *petite export* » édition Nathan, 2011

Jaime de Melo – Jean Marrier Grether « *commerce international, théories et applications* » 1997

Joël Hermet « *l'évolution et les théories des échanges internationaux depuis la révolution industrielle* » 2010

Karl MI Ville De Chine « *commerce international* » France, 2009

Le Grand et Martine « *gestion des opérations import- export* » paris 2008

Le Grand et Martine « *commerce international* » 2<sup>ème</sup> édition, DUNOD, paris 2008

Le Grand et Martine « *commerce international* » 3<sup>ème</sup> édition, DUNOD, paris 2010

Le Grand et Martine », 8<sup>ème</sup> édition DUNOD, paris 2007

Le Grand et Martine « *le petit export* » 2008

Maichel Raineli « *le commerce internationale* » 9<sup>ème</sup> édition, Une véritable tour de Force, 2003

Stéphane Chatillon, « *Le droit des affaires international* », 4<sup>ème</sup> édition Vuibert, 2005

### Mémoires :

Mémoire de fin de cycle, dirigé par BOURDJIHAN SJDJIGA et HADDAD HANIFA « *le commerce extérieur et le développement durable en Algérie* » mémoire fin d'étude en vue de l'obtention de diplôme de mastère. 2020.2021

Mémoire de fin de formation, dirigé par ELOUDJEDI TALET FARAH « *Le processus d'importation au niveau d'une entreprise industrielle. Le cas importation des tubes à sonatrach* » à 2017.2021

Mémoire de fin de cycle, dirigé par YAMOUNI SARAH « *Étude du processus d'importation de la poudre de lait cas : Danone Djurdjura Algérie* », Mémoire de fin d'étude en vue l'obtention du diplôme de Mastère en sciences commerciales, 2019.2020

Mémoire de fin de formation, dirigé par EHRAOUI Feroudja, « *la procédure d'importation cas : UPT ENIEM Tizi-Ouzou* », BTS Commerce international 2009/2010

## Bibliographie

---

Mémoire de magistère, dirigé par KHIAL-A « *La chaîne logistique en commerce international fabrication, réalité et perspectives* », mémoire de magistère en vue de l'obtention du diplôme de magistère à Université d'Oran 2012-2013

Articles « *Gestion des opérations d'import/ export BTS* », 1<sup>ère</sup> année 5<sup>ème</sup> édition (française) broclin Thierry Lefeuvre, Jaouad filali, Jeans Escalada, Valérie Tirvet.

LEGAY Daniel « BTS, CI, commerce international édition Nathan paris »2011.

### Sites web :

<https://www.lafinancepourtous.com/decryptages/politiques-economiques/theories-economiques/theories-du-commerce-international/>

<http://www.bsi-economics.org/388-evolution-du-commerce-international-depuis-1991>.

<https://www.lafinancepourtous.com/decryptages/finance-perso/epargne-et-placement/epargne/la-theorie-du-cycle-de-vie/>

<https://www.lesechos.fr/2004/03/la-nouvelle-theorie-du-commerce-international-1061028>

[www.la-revanche-des-ses.fr](http://www.la-revanche-des-ses.fr)

[https://fr.wikipedia.org/wiki/Fonds\\_mon%C3%A9taire\\_international](https://fr.wikipedia.org/wiki/Fonds_mon%C3%A9taire_international)

[www.banquemondiale.org](http://www.banquemondiale.org)

<https://www.cci.fr/>

<http://www.wcoomd.org/fr>

<https://unctad.org/fr>

<https://onu-vienne.delegfrance.org/CNUDCI>

[www.commerce.gov.dz](http://www.commerce.gov.dz)

[www.algex.dz](http://www.algex.dz)

<https://commerce.gov.dz/>

[https://fr.wikipedia.org/wiki/Lettre\\_de\\_cr%C3%A9dit](https://fr.wikipedia.org/wiki/Lettre_de_cr%C3%A9dit)

<https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/importation.html>

## **Bibliographie**

---

<http://www.acheteurs-publics.com/marches-publics-encyclopedie/definition-des-besoins>

[https://www.cgv-expert.fr/article/contrat-vente-international\\_32.htm](https://www.cgv-expert.fr/article/contrat-vente-international_32.htm)

<https://www.lfc-conseil.fr/incoterms/>

[www.douane.gov](http://www.douane.gov)

# *Annexes*

## Annexes

---


Liste des annexes :

Numéro	Annexes
1	Document de demande d'achat
2	Document à fournir pour avoir la dérogation sanitaire
3	La facture pro-format
4	La dérogation sanitaire.
5	La pré-domiciliation
6	Détail pré-domiciliation
7	Le document Swift
8	La remise documentaire
9	La confirmation de la commande
10	Documents originaux envoyés à la banque par le fournisseur (par sa banque)
11	Avis d'arrivée
12	Les documents délivrés par la banque.
13	Le document D10
14	Le bon de réception.

## Annexes

ANNEXE 01 : demande d'achat

EN 07 01 02 01

	S A R L TIFRA-LAIT	Révision : 01
	DEMANDE D'ACHAT	Date

N°	Références	DESIGNATION	Quantité	Destination

	Nom Prénom	Date	Visa
Etabli par le responsable de la structure			
Vérifié par le responsable des stocks			
Approuvé par le Gerant			

ANNEXE 02 : Dérogation sanitaire

الإسم أو المقر الإجتماعي للمؤسسة أو الشركة: .....  
Nom ou raison sociale de l'établissement ou société : .....

العنوان: .....  
Adresse : .....

رقم الهاتف أو الفاكس: .....  
Tel / Fax : .....

**طلب ترخيص صحي للإستيراد أو التصدير (1)**  
**DEMANDE DE DEROGATION SANITAIRE D'IMPORTATION**  
**OU D'EXPORTATION (1)**

أنا الممضي أسفله: .....  
Je soussigné : .....

المهنة في الشركة: .....  
Profession au sein de la société : .....

العنوان الشخصي: .....  
Adresse personnelle : .....

رقم بطاقة التعريف الوطنية / رقم رخصة السياقة: .....  
N° CNI / PC : .....

الصادرة: .....  
Délivré en date du : .....

من طرف دائرة: .....  
Par la daira de : .....

ولاية: .....  
Wilaya : .....

راجيا منكم إعداد ترخيص صحي طبقا للمادة 76 و المادة 5 من القانون 08/88 المؤرخ في 26 جانفي 1988 المتعلق بالطب البيطرة و حماية الصحة الحيوانية و  
المرسوم التنفيذي رقم 452/91 المؤرخ في 16 نوفمبر 1991 المتعلق بالمفتشيات البيطرية لمراكز الحدود.

النوع / صف المنتج: .....  
Espèce / Nature du produit : .....

السلالة: .....  
Race : .....

العمر: .....  
Sexe : ..... Age : .....

العدد / الكمية: .....  
Nombre / Quantité : .....

البلد الأصلي: .....  
Pays d'origine : .....

البلد المنشأ: .....  
Pays de provenance : .....

مكان إركاب المنتج: .....  
Lieu d'embarquement : .....

مكان إفراغ المنتج بالجزائر: .....  
Lieu de débarquement en Algérie : .....

بطلني هذا أصرح أن المعلومات المذكورة أعلاه صحيحة، كما أتعهد باحترام كل القواعد الصحية البيطرية المنصوص عليها من طرف المصالح البيطرية الرسمية  
حرر ب: ..... في: .....

**الإمضاء**  
**(الإسم و اللقب و الختم)**

(1) Rayer la mention inutile.

# Annexes

## Annexe 03 :La facture pro-format



**4FISH srl**

Sede legale: Via piani di Lenciano 9, 62022  
Castelraimondo (MC) Italy  
Sede amministrativa: Via Madonna del Calcinai 9, 62025  
Sefro (MC) Italy  
Numero di telefono: 0737 45171  
E-mail: amministrazione@4fish.net  
commerciale@grossinire.com  
amministrazione@pec.4fish.net  
Codice fiscale: IT01590910167  
Capitale sociale € 1.309.000,00 LV.  
Numero R.E.A.: MC 190751 - Iscr. C.C.I.A.A.: 01599810167

FATTURA IMMEDIATA DDT (D.P.R. 472 del 18/05/94)

Spett.le

SARL TIFRA LAIT  
ROUTE DE CHEURFA,  
TIGZIRT-TIZI OUZOU ALGERIE

Cod. C.F.	IVA	Valuta	Codice fiscale	Partita IVA	Numero doc.	Data doc.	Pag.	
84	325	EURO		DZ 000415004590712	10/00	16/12/2021	1 / 2	
Codice e destinazione pagamento				Banca App.				
333 IRREVOCABLE LETTER OF CREDIT CONF.A SIGH				Banca Bon. INTESA SANPAOLO SPA SAN SEVERINO MARCHE IBAN: IT66X030695915010000000000293				
Telefono		Agente		Tipo documento				
				FATTURA PRO-FORMA				
Codice	Descrizione	U.M.	Quantità	Prezzo Un.	Sc.1%	Sc.2%	Imp. Netto	IVA
6300	Convient à la production d'aliments labellisés "SANS OGM / Sans Génie Génétique" MANGIME PESCI RM BLU 1,5 mm COD. DOGANALE: 23.09.90.96	T.	11,000	1.865,000	0,00	0,00	21.615,00	325
6400	MANGIME PESCI RM BLU 2 mm COD. DOGANALE: 23.09.90.96	T.	23,000	1.927,000	0,00	0,00	44.321,00	325
6500	MANGIME PESCI RM BLU 3 mm COD. DOGANALE: 23.09.90.96	T.	41,000	1.443,000	0,00	0,00	59.163,00	325
6800	MANGIME PESCI RM BLU BREAM 4.5 mm COD. DOGANALE: 23.09.90.96 CODI TRANSITORI: EUR 57.000,00	T.	368,728	1.375,000	0,00	0,00	534.501,00	325
Condizioni trasporto: C.F. PORT DE ALGER Data d'embarquement: 2022 L'exportateur des produits couverts par le present document autorisation ministerielle ITA000063TR declare que, sauf indication claire du contrat, ces produits ont l'origine preferentielle CE Aliments pour poissons d'eleavage Control de vente C. F. PORT DE ALGER Port Italien: N'IMPORTE QUEL								
Imponibile		ALIVA	Importo IVA		Totale marca	% Sconto	Importo sconto	Netto merce
		325	NON IMP. ART B, 1 A					
		Boli		Spese incasso		Varie		Riconto
		Totale		TOTALE A PAGARE		TOTALE DOCUMENTO		
Scadenze								
4fish srl Via Lenciano 9 62022 CASTELRAIMONDO (MC) Cod. Fisc. e Part. IVA 01599810167								
N. Colli	Causale del trasporto	Peso Netto	Peso Lordo	Aspetto dei basti		Data del trasporto		
				SACCHI				
Porto		Incaricato al trasporto						
CF ALGERI								
Destinatario della merce (se diverso dall'incartato)								
Note *				Firma (per uso interno)		Firma per accettazione merci		

DOCUMENTO EQUIPOLLENTE A SCHEDE DI TRASPORTO VALIDO AI SENSI DEL D.M. 30/05/2009 (L. 564 PUBBLICATO IN G.U. N. 153 DEL 4/06/09)

Articolo 10 del Regolamento (CE) n. 1800/2003, art. 1, comma 1, del D.L. 24/01/2012, n. 1, convertito con modificazioni, dalla L. 24/03/2012, n. 27, durata limitata alla singola fattura

## Annexes

### ANNEXE 04 : Dérogation sanitaire

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

MINISTERE DE L'AGRICULTURE, DU DEVELOPPEMENT RURAL  
DIRECTION DES SERVICES VETERINAIRES

وزارة الفلاحة والتنمية الريفية  
مديرية المصالح البيطرية

الجزائر: 12 6 JAN 2022

المرجع: 2022/DSV/57

**ترخيص صحي لاستيراد المنتوجات الحيوانية أو ذات مصدر حيواني**  
**DEROGATION SANITAIRE D'IMPORTATION DE PRODUITS ANIMAUX**  
**ET/OU D'ORIGINE ANIMALE**

قانون رقم 08-88 بتاريخ 26 جففي 1988 و المرسوم التنفيذي رقم 91-452 بتاريخ 16 نوفمبر

Référence: ..... المرجع : طلبكم في 2021/12/27  
Importateur : ..... المستورد : Sarl Tifra Lait  
Adresse : ..... العنوان : تيزي وزو  
Nature du produit : ..... نوع المنتج : Aliment pour poissons d'élevage  
Quantité : ..... الكمية : 471 طن  
Lieu de stockage : ..... موضع التخزين : قرية مزار بلدية ميزانة دائرة تيقزقرت تيزي وزو  
Pays d'origine : ..... البلد الأصلي : إيطاليا  
Pays de provenance : ..... البلد المنشأ : إيطاليا  
Conditions particulières : ..... الشروط الخاصة : يجب أن تكون الحاويات و المعينات مشمعة من طرف المصالح الرسمية للبلد الأصلي  
Observations : ..... ملاحظات:  
Validité : ..... مدة سريان المفعول : 2022/01/26 إلى 2022/04/25

يمنح هذا الترخيص مع تحفظ بتطبيق الشروط الصحية و تقنيات التربية الحيوانية المطلوبة وفقا للقوانين الصحية المعمول  
هو شخصي يجب أن لا يتنازل عنه و لا يعفى عن الإجراءات الإدارية و المالية الأخرى.  
بإمكان السلطة البيطرية الوطنية إلغاء هذا الترخيص وفقا للتطورات الصحية.  
يجب تقديم النسخة الأصلية لهذا الترخيص ونسخة طبق الأصل لشهادة الاعتماد للمحجر الصحي إلى المتكشبة البيطرية للمركز الحدودي.  
النسخة: المدير الفرعي للجمارك ..... ميناء الجزائر.

مدير المصالح البيطرية (المفتش البيطري للولاية) الجزائر.  
مدير المصالح البيطرية (المفتش البيطري للمركز الحدودي) ميناء الجزائر.

المدير

الكلف بمهام مدير  
المصالح البيطرية  
خالد بكارة



### ANNEXE 05 : pré-domiciliation

04/2022 10/2022

04/2022 10/2022



BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DÉVELOPPEMENT RURAL

بنك الفلاحة و السممة الريفية

#### AVIS D'ACCEPTATION

**A : SARL TIFRA LAIT AQUACULTURE**

Numéro de Compte : **00300580000206830096**

Adresse : Route de cheurfa tizirt s/mer

OBJET : Avis d'Acceptation

Monsieur

Nous avons le plaisir de vous informer que votre demande de domiciliation N°: **580-2022-0520** a été acceptée services de contrôle.

Nous vous invitons à vous présenter à nos guichets dans les meilleurs délais, munis de tous les documents exigés pour examen et domiciliation définitive.

Nos Cordiales Salutations.

ANNEXE 06 : détail pré-domiciliation

21/03/2022 14:15

Espace Domiciliation



(index.php)

Banque De L'Agriculture Et Du Développement Rural

Gestion De Pré-Domiciliation

Nom & Raison Sociale :

**SARL TIFRA LAIT AQUACULTURE**

Code Client :

**00300580000206830096**

Agence :

**AGENCE DE TIZI OUZOU**

## Détail Pré-domiciliation

### Informations Opération

Nom ou Raison Sociale fournisseur

**4 FISH SRL**

Adresse fournisseur

**Via piani di Lanciano 9. 62022 castelraimondo (MC) Italy**

Pays fournisseur

**Italie**

Lieu Destination

**Port d'Alger**

Sens de l'Opération :

**Import**

Nature de la transaction :

**Biens**

Destination de l'Objet d'Importation :

**Besoins Production**

Montant

**669 599,00 33 EURO**

Mode de Règlement :

**Crédit Documentaire**

Incoterm :

**CFR**

# Annexes

## Annexe 07 : Document Swift

NOTE DE POIDS  
EUR 1  
EXA

F47A: Additional Conditions  
ASSURANCE COUVERTE PAR L'ORDONNATEUR.  
DOCUMENTS ANTERIEURS A LA DATE D'OUVERTURE DU CREDIT INTERDITS.  
ACCEPTER CONNAISSSEMENT DATE AU PLUS TARD LE 07/04/2022  
TOUS LES DOCUMENTS DOIVENT INDIQUER LE NUMERO DE CREDIT  
PAIEMENT SOUS RESERVE INTERDIT SANS NOTRE ACCORD.  
DOCUMENTS AVEC RESERVES SONT SOUMIS A UNE DEDUCTION DE NOS FRAIS S'ELEVENT A EUR 300,00  
L'ARTICLE 37 C DES RUJ, EDITION 2007, PUBLICATION 600 N'EST PAS APPLICABLE.  
TOUS VOS FRAIS DE REMBOURSEMENT ET CEUX DE LA BANQUE DE REMBOURSEMENT SONT A LA CHARGE DU BENEFICIAIRE  
LES REMBOURSEMENTS AU TITRE DE CE CREDIT SONT SOUMIS AUX REGLES UNIFORMES RELATIVES AUX REMBOURSEMENTS DE BANQUE-A-BANQUE PUBLICATION 725 DE LA CCI.  
VEUILLEZ NOUS ACCUSER RECEPTION DE CE MESSAGE PAR SWIFT ET NOUS COMMUNIQUER LA DATE DE NOTIFICATION.  
TOUS LES DOCUMENTS DOIVENT ETRE PRESENTES DANS LA LANGUE DE LA LETTRE DE CREDIT OU EN ANGLAIS

F71D: Charges  
TOUS VOS FRAIS Y COMPRIS CEUX DE CONFIRMATION ,MEME EN CAS DE NON UTILISATION SONT A LA CHARGE EXCLUSIVE DU BENEFICIAIRE ET DOIVENT ETRE PERCUS PAR VOS SOINS DES NOTIFICATION DU CREDIT.

F48: Period for Presentation in Days  
18/JOURS SUIVANT LA DATE D'EXPEDITION

F49: Confirmation Instructions  
CONFIRM

F53A: Reimbursing Bank - FI BIC  
SOGEFRPPXXX

F78: Instr to Payg/Acceptg/Negotg Bank  
NOUS VOUS AUTORISONS A VOUS REMBOURSER AUPRES DE SOGEFRPP, AVEC VALEUR 06 JOURS OUVRES A COMPTER DE VOTRE AVIS PAR SWIFT (MT754) CERTIFIANT LA LEVEE DES DOCUMENTS CONFORMES AUX TERMES DU CREDIT, A CONDITION QUE CET AVIS NOUS PARVIENNE AVANT 12H30 (HEURE D'ALGER) ET QU'IL REPRENNE LA DATE DE VALEUR DETERMINEE COMME INDIQUE CI-DESSUS, LE MONTANT DES DOCUMENTS AINSI QUE NOS REFERENCES CREDIT DOCUMENTAIRE.

F57D: 'Advise Through' Bank -Name and Addr  
/INTESA SANPAOLO SPA  
IBAN: IT66X030696915010000008299

F72Z: Sender to Receiver Information  
LES DOCUMENTS DOIVENT ETRE ADRESSES EN 01 SEUL PLI PAR COURRIER DHL A L'ADRESSE SUIVANTE:  
B-A-D-R (DOI/DCE/SDOD)  
1,RUE MUSTAPHA BOUHIRED  
16000 ALGER.ALGERIE.

----- Message Trailer -----  
(CHK:17743C0C649E)

# Annexes

## ANNEXE 08 : LA remise documentaire



Partenaire Officiel L'ENZZE & Co

سوسيتي جينيرال الجزائر  
**Société Générale Algérie**  
**AGENCE TIZI-OUZOU**  
 DOMICILIATION - IMPORTATION

15-15-01 2021 410 000 18 Eu R.

Alger le ..... 26 OCT. 2021



Société Générale Algérie  
 Agence TIZI OUZOU  
 Charge des Opérations  
**MERBOUTI Lounes**

**Facture 2021-000786 du 27/09/2021**

Code client : 21-826

Coordonnées bancaires :

- RIB : 30003-01430-00020091363-95  
 - IBAN : FR76 3000 3014 3000 0200 9136 395  
 - BIC : SOGEFRPP

**SARL LAITERIE TIFRA-LAIT**

Route de Cheurfa - Tizirt S/Mer  
 15600 NIF : 000415004550712  
 ALGERIE

Société Générale Algérie  
 Agence TIZI OUZOU 00851  
 Responsable des Opérations  
**Moulood EDJEROUANE**

Cdts règlement : Remise Documentaire à vue

Désignation	Qté	Remise	PU HT	HT	TTC
L1 - [...] Matériel d'origine et de fabrication IFM Electronic	0,000	0,00	0,0000	0,00	0,00
L2 - [AC2032] Module d'application actif / Origine : Singapour	10,000	0,00	125,5000	1 255,00	1 255,00
L3 - [AC5031] Système bus AS-interface / Origine : Allemagne	10,000	0,00	24,0000	240,00	240,00
L4 - [OGT300] Détecteur optoélectronique / Origine : Allemagne	20,000	0,00	122,0000	2 440,00	2 440,00
L5 - [EVT005] Connecteur Femelle / Origine : Pologne	20,000	0,00	26,0000	520,00	520,00
L6 - [INCOTERM] CPT Alger	1,000	0,00	720,0000	720,00	720,00
L7 - [COLISAGE] Un colis filmé : 61 x 41 x 21 Cms // 13 Kg	0,000	0,00	0,0000	0,00	0,00

**UTC Industrie**  
 450, Rue Baden Powell  
 34000 Montpellier - France  
 Tél. +33 (0)4 67 59 53 26 - Fax : +33 (0)4 67 15 88 01  
 RCS Montpellier 489 680 678 - APE 4690 Z  
 email : contact@utcindustrie.com

Total € HT	5 175,00
Total TVA	0,00
<b>Total € TTC</b>	<b>5 175,00</b>

Arrêté la présente facture à la somme de  
 cinq mille cent soixante-quinze euros.  
 En votre aimable règlement.

- Les ventes sont conclues avec réserve de propriété et le transfert de propriété n'intervient qu'après complet paiement du prix, (loi 80-335 du 10 mai 1980).
  - L'acceptation des livraisons ou des documents afférents à cette livraison vaut acceptation de la présente clause. Le paiement du prix s'entend de l'encaissement effectif au compte mentionné par UTC Industrie dans sa confirmation de commande ou sur sa facture.
  - Le Client est gardien des marchandises vendues sous réserve de propriété et en supporte les risques. Il devra donc les stocker dans les conditions conformes séparément afin de les identifier au bénéfice de UTC Industrie en cas de revendication (loi 80-335 du 12 mai 1980), les assurer et répondre de toute responsabilité dès la réception.
- BANQUE : SOCIETE GENERALE 15 BD SARRAIL 34061 MONTPELLIER  
 RIB : 30003-01430-00020091363-95 IBAN : FR76 3000 3014 3000 0200 9136 395  
 Swift : SOGEFRPP

ANNEXE 09 : confirmation dec la commande

# SARL LAITERIE TIFRA-LAIT



Enregistrement N° : 12 036 23A



Entreprise certifiée ISO 9001 : 2015



07 SEP. 2021

## UTC INDUSTRIE

**Objet :** Confirmation de commande.

**Réf :** Votre facture proforma 2021-002061 du 30/08/2021.

Nous avons le plaisir de vous confirmer la commande objet de votre facture proforma visée en référence dument approuvée par nos soins et jointe en annexe.

En considération du mode de paiement accordé pour lequel nous vous remercions, il y a lieu lors de l'expédition de nous fournir les documents ci-après :

- 1- Par canal bancaire :
  - Facture définitive 3 ex
  - LTA
  - Certificat d'origine
  - Liste de colisage
  - Certificat de conformité
  - EUR 1
  - Ex A

2- Les mêmes documents en copie sont à nous adresser directement pour la préparation de dossier de dédouanement.

Par ailleurs, la facture définitive et la LTA doivent porter le numéro NIF de notre entreprise qui est le suivant : 000 415 004 550 712.

Nous vous présentons nos remerciements pour la célérité à accorder à la réalisation de l'opération.

Recevez nos salutations



Mr. MORSLI Boudjema  
Responsable des  
Approvisionnements

Annexe 10 : Les documents originaux envoyés à la banque par le fournisseur

# SARL LAITERIE TIFRA-LAIT



Enregistrement N° : 12 036 23A



Entreprise certifiée ISO 9001 : 2015



07 SEP. 2021

## UTC INDUSTRIE

**Objet :** Confirmation de commande.

**Réf :** Votre facture proforma 2021-002061 du 30/08/2021.

Nous avons le plaisir de vous confirmer la commande objet de votre facture proforma visée en référence dument approuvée par nos soins et jointe en annexe.

En considération du mode de paiement accordé pour lequel nous vous remercions, il y a lieu lors de l'expédition de nous fournir les documents ci-après :

- 1- Par canal bancaire :
  - Facture définitive 3 ex
  - LTA
  - Certificat d'origine
  - Liste de colisage
  - Certificat de conformité
  - EUR 1
  - Ex A

2- Les mêmes documents en copie sont à nous adresser directement pour la préparation de dossier de dédouanement.

Par ailleurs, la facture définitive et la LTA doivent porter le numéro NIF de notre entreprise qui est le suivant : 000 415 004 550 712.

Nous vous présentons nos remerciements pour la célérité à accorder à la réalisation de l'opération.

Recevez nos salutations



Mr. MORSLI Boudjema  
Responsable des  
Approvisionnements

# Annexes



Montpellier Optimum Business Centre 450 rue Baden Powell,  
34 000 Montpellier - France  
Tél : + 33 (0)4 67 59 53 26 / Fax : + 33 (0)4 67 15 88 01  
E-mail : [contact@utcindustrie.com](mailto:contact@utcindustrie.com)  
site web : [www.utcindustrie.com](http://www.utcindustrie.com)

Montpellier 27/09/2021

SARL LAITERIE TIFRA-LAIT  
Route de Cheurfa - Tizirt S/Mer  
15000 NIF : 000415004550712  
ALGERIE

## Liste de Colisage

Référence de la facture N° : 2021-000786 du 27/09/2021  
Colisage : Un colis filmé : 61 x 41 x 21 Cms // 13 Kg

Désignation	Quantité
<b>Matériel d'origine et de fabrication IFM Electronic</b>	
[AC2032] Module d'application actif / Origine : Singapour	10
[AC5031] Système bus AS-interface / Origine : Allemagne	10
[OGT300] Détecteur optoélectronique / Origine : Allemagne	20
[EVT005] Connecteur Femelle / Origine : Pologne	20

**UTC Industrie**  
450, Rue Baden Powell  
34000 Montpellier - France  
Tél : +33 (0)4 67 59 53 26 - Fax : +33 (0)4 67 15 88 01  
RCS Montpellier 459 680 678 - APE 4690 Z  
email : [contact@utcindustrie.com](mailto:contact@utcindustrie.com)

# Annexes



Montpellier Optimum Business Centre 450 rue Baden Powell,  
34 000 Montpellier - France  
Tél : + 33 (0)4 67 59 53 26 / Fax : + 33 (0)4 67 15 88 01  
E-mail : contact@utcindustrie.com  
site web : www.utcindustrie.com

Montpellier le 27/09/2021

SARL LAITERIE TIFRA-LAIT Route de  
Cheurfa - Tizirt S/Mer  
15600/NIF : 000415004550712  
ALGERIE

## Certificat de Conformité

Référence de la facture N° : 2021-000786 du 27/09/2021

Nous soussignés, SARL UTC Industrie, domiciliée Montpellier Optimum Business Centre 450 rue Baden Powell, 34000 Montpellier France certifie que le matériel énuméré ci-dessous est conforme aux normes en vigueur.

Désignation	Quantité
<b>Matériel d'origine et de fabrication IFM Electronic</b>	
[AC2032] Module d'application actif / Origine : Singapour	10
[AC5031] Système bus AS-interface / Origine : Allemagne	10
[OGT300] Détecteur optoélectronique / Origine : Allemagne	20
[EVT005] Connecteur Femelle / Origine : Pologne	20

**UTC Industrie**  
450, Rue Baden Powell  
34000 Montpellier - France  
Tél. +33 (0)4 67 59 53 26 / Fax : +33 (0)4 67 15 88 01  
RCS Montpellier 889 880 678 - APE 4690 Z  
email : contact@utcindustrie.com

# Annexes



124MRS38467730

124-38467730

Shipper's Name and Address UTC INDUSTRIE SARL 450 RUE BADEN POWELL MONTPELLIER 34000 FR		Shipper's Account Number		Not Negotiable <b>Air Waybill</b> Issued by AIR ALGERIE 1 PLACE MAURICE AUDIN ALGIERS, 16100, ALGERIA		
Consignee's Name and Address SARL LAITERIE TIFRA-LAIT ROUTE DE CHEURFA TIGIRT SUR MER 15600 DZ NIF 000415004550712		Consignee's Account Number		Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity.		
Issuing Carrier's Agent Name and City GEODIS FREIGHT FORWARDING FRANCE MONTPELLIER		Accounting Information COVID-AH2021.				
Agency IATA Code 20-4 7009/3416		Account No. 3416				
Airport of Departure (Addr. of First Carrier) and Requested Routing MARSEILLE		Reference Number C08169350		Optional Shipping Information FRT PREPAID		
To	By First Carrier	Routing and Destination	to	by	to	
ALG		AH				
Airport of Destination ALGER (ALGIERS)		Requested Flight/Date AH1801/06 /		Currency EUR	Declared Value for Carriage NVD	
				CHGS PPX	Declared Value for Customs NCV	
				WT/VAL X		
				Other X		
				INSURANCE - If Carrier offers insurance, and such insurance is requested in accordance with the conditions thereof, indicate amount to be insured in figures in box marked "amount of insurance". XXX		
Handling Information: FR/RA/09010-07 PRINTED : 04-OCT-21 13:47 AS6 AIRSAVE AIRPORT TO AIRPORT SPX+XRY						
					RCI X	
No. Of Pieces RCP	Gross Weight	Rate Class	Chargeable Weight	Rate	Total	Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)
1	13.0	K M	13.0	120.00	120.00	INSTRUMENTATION INDUSTRIELLE FACTURE 2021-000786 DIMS 61x41x22 CM x 1
Notify: Société générale Boulevard stiti all Agence 00851 Tizi-Ouzou. RIB:021 00851 113 001 2580 Clé 64 SWIFT : SOGBDZAL						
1	13.0				120.00	
Prepaid		Weight Charge		Collect		Other Charges
		120.00				XDC WAR RISK SURCHARGE 9.00 SCC SECURITY SURCHARGE 8.20 AWC AIRWAY BILL FEE 29.50 MYC FUEL SURCHARGE 6.50
		Valuation Charge				
		Tax				
		Total Other Charges Due Agent				Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, each part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.
		Total Other Charges Due Carrier				
		53.20				
		Total Prepaid		Total Collect		GEODIS FREIGHT FORWARDING FRANCE Signature of Shipper or his Agent
		173.20				
Currency Conversion Rates		CC Charges in Desc. Currency				GEODIS FREIGHT FORWARDING FRANCE: AIR ALGERIE
						Signature of Issuing Carrier or its Agent
		Charges at Destination		Total Collect Charges		
For Carrier's use only at Destination						ANNICK PAOLI 124-38467730



Responsible IATA Member 1 for 09/01/2021 - Label Air Waybill

Copy 6 - (Extra Copy)

# Annexes

COMMUNAUTE EUROPEENNE		FR006710	A BUREAU D'EXPÉDITION / D'EXPORTATION											
Exemplaire pour l'expéditeur/l'exportateur	<b>3</b> 2 Expéditeur/Exportateur No. <b>FR48968067800039</b> <input type="checkbox"/> UTC INDUSTRIE SARL 450 RUE BADEN POWELL 34000 MONTPELLIER FRANCE		<b>1 DÉCLARATION</b> <span style="float: right;"><b>2109188895</b></span> Etat de la déclaration <b>BAE</b> ENF ECS Non finalisé											
	8 Destinataire No. <b>FROM AGERIE TIFRA LAIT, SARL</b> ROUTE DE CHEURFA TIGZIRT SUR MER 15600 <b>TIGZIRT SUR MER</b> ALGERIE		3 Formulaires 1 2 4 List. chargem. 5 Articles 4 6 Total des colis 1 7 Numéro de référence <b>21E317362C0001</b> <b>SMFLA009674</b>											
	14 Déclarant/Représentant No. <b>FR39311803900477</b> <b>GEODIS FREIGHT FORWARDING</b> No. agrément: <b>E00001692</b> <b>PARC DE L'AEROPORT-180 IMP J. LOCKE</b> <b>34470 PEROLS FR</b> Mode de représentation <b>2</b>		9 Responsable financier No. 10 Pays prem. destin. 11 Pays trans- action 12 Éléments de la valeur 13 P.A.C.											
	16 Identité et nationalité du moyen de transport au départ <b>12438467730</b> 19 Ctr. <b>0</b>		15 Pays d'expédition/ d'exportation <b>FRANCE</b> 16 Pays d'origine <b>ALGERIE</b> 17 Pays de destination <b>ALGERIE</b>											
	21 Identité et nationalité du moyen de transport actif franchissant la frontière <b>AH1801</b> FR		20 Conditions de livraison <b>CPT ALGER</b> 3 22 Monnaie et montant total facturé <b>EUR 5175.00</b> 23 Taux de change <b>1</b> 24 Nature de la transaction <b>1   1</b>											
	25 Mode transport à la frontière <b>4</b> 26 Mode transport intérieur <b>3</b> 27 Lieu de chargement		28 Données financières et bancaires											
	29 Bureau de sortie <b>FR002710</b> 30 Localisation des marchandises <b>FRANCE HANDLING</b>		31 Coûts et désignation des marchandises 32 Article 1 No. <b>8537/098</b> 33 Codes des marchandises <b>99 4099</b> 34 Code P. origine 35 Masse brute (kg) <b>3.87</b> 36 Préférence 37 RÉGIME <b>000 000</b> 38 Masse nette (kg) <b>3.87</b> 39 Contingent 40 Diéda. Sommaire / Doc. Prohibitent <b>ZZZ Z 15714</b> 41 Unités supplémentaires 42 Prix de l'article <b>1255</b> 43 Code <b>1</b> M.E. 45 Ajustement 46 Valeur statistique <b>1080</b>											
	44 Mentions spéciales/ Documents produits/ Certificats et autorisations Canal: R144, R499 / Dtp: Y901, Y924, Y935 N380 2021-000786 27/09/2021   N954 A2914794 04/10/2021		47 Calcul des impositions <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>Type</th> <th>Base d'imposition</th> <th>Quotité</th> <th>Montant</th> <th>MP</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="5" style="text-align: center;">Total : <b>R</b></td> </tr> </tbody> </table> 48 Règles de paiement <b>CE: AMHG</b> <b>B DONNÉES COMPTABLES</b> 49 Identification de l'entrepôt		Type	Base d'imposition	Quotité	Montant	MP	Total : <b>R</b>				
	Type	Base d'imposition	Quotité	Montant	MP									
	Total : <b>R</b>													
50 Principal obligé No. Signature:		C BUREAU DE DEPART												
51 Bureaux de passage prévus (et pays) représenté par Lieu et date:		Code 53 Bureau de destination (et pays)												
52 Garantie non valable pour <b>D CONTRÔLE PAR LE BUREAU DE DEPART</b> Résultat: Scellés apposés: Nombre: marques: Déla (date limite): Signature:		Cachet: 54 Lieu et date: <b>PEROLS</b> <b>04/10/2021</b> Signature et nom du déclarant/représentant: <b>BENCHERI</b> <b>TOURNEBIZE</b>												

# Annexes

<b>1. Exportateur</b> (nom, adresse complète, pays) SARL UTC INDUSTRIE 450 RUE BADEN POWELL 34000 MONTPELLIER		<b>EUR.1 N° A 2914794</b> <i>Consulter les notes au verso avant de remplir le formulaire</i>	
<b>3. Destinataire</b> (nom, adresse complète, pays) (mention facultative) SARL LAITERIE TIFRA-LAIT ROUTE DE CHEURFA 15600 TIGZIRT SUR MER  ALGERIE NIF: 000415004550712		<b>2. Certificat utilisé dans les échanges préférentiels entre</b> Allemagne / Pologne  ALGERIE <sup>et</sup> <small>(Indiquer les pays, groupe de pays ou territoires concernés)</small>	
<b>6. Informations relatives au transport</b> (mention facultative)  AERIEN		<b>4. Pays, groupe de pays ou territoire dont les produits sont considérés comme originaires</b>  UE	<b>5. Pays, groupe de pays ou territoire de destination</b>  ALGERIE
<b>7. Observations</b>			
<b>8. Numéro d'ordre ; marques, numéros, nombre et nature des colis<sup>1b</sup> ; désignation des marchandises</b>  1 COLIS  INSTRUMENTATION INDUSTRIELLE  CPT AEROPORT ALGER FACTURE 2021-000786		<b>9. Masse brute (kg) ou autre mesure (l, m<sup>3</sup>, etc.)</b>  50 pièces	<b>10. Factures</b> (mention facultative)
<b>11. VISA DE LA DOUANE</b> <i>Déclaration certifiée conforme</i> Document d'exportation <sup>21</sup> : Modèle <u>Ed A</u> n° <u>2169187895</u> du <u>4.10.2021</u> Bureau de douane <u>FR 006710</u> Pays ou territoire de délivrance : <u>France</u>  À <u>Manque</u> le <u>4.10.2021</u>  (Signature)		<b>12. DÉCLARATION DE L'EXPORTATEUR</b> Je soussigné déclare que les marchandises désignées ci-dessus remplissent les conditions requises pour l'obtention du présent certificat.  À MONTPELLIER le <u>04.10.21</u>   GEODIS FREIGHT FORWARDING Aéroport de Montpellier-Méditerranée 34470 PEROLS - France Service Aérien Tél 04:67.68.68.33/34/35  (Signature)	



# Annexes



N° 11012\*01

En application du Code des Douanes Communautaire, les copies alignées et visées par l'autorité compétente en même temps que l'original, ont même valeur que ce dernier.  
In compliance with Community Customs Code, copies aligned and stamped by the competent authority at the same time as the original, have the same value as the latter.  
En aplicación del Código Aduanero Comunitario, las copias firmadas y estampadas por la autoridad competente al mismo tiempo que el original, tienen el mismo valor que este último.

RODUCTION INTERDITE

<p><b>1. Expéditeur (nom, adresse, pays) Consignor Expeditior</b>          المرسل / 发货人 / Отправитель          Sarl UTC Industrie          450 rue Baden Powell 34000 Montpellier RCS Montpellier 489 680 678          Tél : + 33 467 59 53 26 Fax : + 33 467 15 88 01          34000 Montpellier France / France</p>	<p style="font-size: 2em; font-weight: bold;">N° 2021_10_03_8146486</p> <p style="text-align: right; font-weight: bold;">COPIE</p>
<p><b>2. Destinataire (nom, adresse, pays) Consignee Destinatario</b>          المرسل إليه / 收货人 / Получатель          SARL LAITERIE TIFRA-LAIT          Route de Cheurfa - Tigzirt S/Mer - Algérie          NIF : 000415004550712          15600 TIGZIRT Algeria / Algérie</p>	<p style="font-weight: bold;">COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE</p> <p style="font-size: 0.8em;">EUROPEAN COMMUNITY COMUNIDAD EUROPEA</p> <p style="font-size: 0.8em;">المجموعة الأوروبية</p> <p style="font-size: 0.8em;">欧洲共同体</p> <p style="font-size: 0.8em;">ЕВРОПЕЙСКОЕ СООБЩЕСТВО</p> <p style="font-weight: bold; font-size: 1.2em;">CERTIFICAT D'ORIGINE</p> <p style="font-size: 0.8em;">CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFICADO DE ORIGEN</p> <p style="font-size: 0.8em;">شهادة المنشأ / 原产地证明</p> <p style="font-size: 0.8em;">СЕРТИФИКАТ О ПРОИСХОЖДЕНИИ ТОВАРА</p>
<p><b>4. Informations relatives au transport (mention facultative)</b>          Transport details / Expedición / مرسلة بواسطة / 运输情况          Вид транспорта и маршрут следования (всколькo это известно)          Air</p>	<p><b>3. Pays d'origine Country of origin País de origen</b>          بلد المنشأ / 原产国 / Страна происхождения          Singapour / Singapore</p>
<p><b>5. Remarques Remarks Observaciones</b>          ملاحظات / 备注 / Para служебных отметок          Facture 2021/000786</p>	<p><b>6. N° d'ordre ; marques, numéros, nombre et nature des colis ; désignation des marchandises</b>          Item number ; marks, numbers, number and kind of packages ; description of goods          N° de orden ; marcas, numeros, nombre y naturaleza de los bultos ; designacion de las mercancías          مواصفات البضاعة : رقم التتبع , العلامة , رقم الطرود , عدد وطبيعة الطرود          序号 ; 商标 ; 号码 ; 包装件数量和性质 ; 商品种类 ;          Порядковый номер, маркировочные знаки, нумерация, количество мест и вид упаковки; описание товара</p> <p>[AC2032] Module d'application actif / Origine : Singapour          .....</p>
<p><b>7. Quantité Quantity Cantidad</b>          الكمية / 数量          Количество</p> <p>10 piece(s)          .....</p>	<p><b>8. L'autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case N°3</b>          THE UNDERSIGNED AUTHORITY CERTIFIES THAT THE GOODS DESCRIBED ABOVE ORIGINATE IN THE COUNTRY SHOWN IN BOX 3          LA AUTORIDAD INFRASCRITA CERTIFICA QUE LAS MERCANCIAS DESIGNADAS SON ORIGINARIAS DEL PAIS INDICADO EN LA CASILLA N°3          تشهد السلطة الموقعة أدناه أن البضائع المذكورة أعلاه مصدرها البلاد المذكورة في الحقل رقم ٣          签发该证书当局证实上述商品原产于第3栏内所注明的国家          Подписавший уполномоченный орган удостоверяет, что вышеприведенные товары происходят из страны, указанной в пункте №3</p>

**CCI HÉRAULT**  
 Chambre de Commerce et d'Industrie  
 Pour le Président,

SABATIE  
 Vanessa  
 04.10.2021



Lieu et date de délivrance : désignation, signature et cachet de l'autorité compétente  
 Place and date of issue : name, signature and stamp of competent authority  
 Lugar y fecha de expedición : designación, firma y sello de la autoridad competente  
 Место и дата выдачи : наименование, подпись и печать уполномоченного органа

# Annexes

## ANNEXE 11 : Avis d'arrivée

**CMA CGM ALGERIE**  
 QUARTIER DES AFFAIRES BEB AZZOUAR ALGER

Capital: 207 000 000 DA NIF:099916000895666/ NIS: 099716019873601 RC:99B0008956 AI:16219010004  
 Banque: AGB:032000012101801208-40 & FRANSABANK:035016012202000001-90  
 Tel: 023 924267A78/4545 Fax: 023 924255

**CMA CGM**

---

BL: GEN1428453 - GEN1428453 - FR001  
 Client : 0007138028 - REF: DZIM1423421 **AVIS D'ARRIVEE**

---

Réceptionnaire: SARL TIFRA LAIT AQUACULTURE  
 ROUTE DE CHEURFA TIGZIRT S/MER TIZI OUZOU ALGERIE

---

Voyage 0HW46E1MA Navire SKYVIEW Prov. MARSEILLE D. Accost: 15/06/2022  
 lieu chargement: LIVOURNE Zone: ALGER//30.2  
 Gros: 1103 Bureau douane: ALGPORT

---

Art	BL1	Désig BL	size	Marchandise/Qt	Colls	Poids	Tres
021-00	GEN1428453	TGHU8330331	40HC	3X40' STC ALIMENT POUR POISSONS	1 000	25 400,000	3 900,000
021-00		APHU7349691	40HC		1 020	25 400,000	3 900,000
021-00		CMAU7038105	40HC		1 050	25 400,000	3 900,000

---

**Les rubriques de facturation**

Codrub	libelle	montant
DZA01	FRAIS MANUTENTION PORTUAIRE	
DZA02	FRAIS INTERVENTION AGENCE	107 100,00
DZA03	DOCUMENTATION FEE	15 510,00
DZA05	FRAIS LOGISTIQUE	2 300,00
DZA06	PEAGE	7 500,00
DZA07	TIMBRE BL	1 542,29
VAT00	TVA	1 000,00
		25 450,94
<b>Montant=</b>		<b>160 403,23</b>

CENT SOIXANTE MILLE QUATRE CENT TROIS D A ET VINGT TROIS CTS

1USD= 146,3516 1EUR= 153,3326

---

Important:

mise en application de la circulaire des douanes N°752/DGD/SP/0082/18, date effet: 20/05/2018

- 1- Veuillez vous présenter muni du connaissance original ( éventuellement endossé par votre banque)
- 2- d'un cheque d'avance pour les navires accostés avant 08/10/2021 montant: -375 000DA/20' et 750 000 DA/40'
- 3- d'un cheque d'avance pour les navires accostés à partir du 10/10/2021 montant: -450 000DA/20ST -900 000 DA/40ST-950 000DA/20REF -1000000DA/40REF-3500000DA/20SPEC-1000000DA/40SPEC.
- 3- L'ayant droit sur les marchandises déclare avoir pris connaissance que le (les) conteneurs dont il a pris livraison doivent être restitués à CMA CGM Algérie au plus tard 85 jours après la date d'accostage du navire où il(les) a transportés.
- En cas de dépassement, l'ayant droit sur les marchandises assumera seul la responsabilité des conséquences d'un tel dépassement et sera tenu de prendre à sa charge les conséquences liées au dépassement de ce délai. CMA CGM Algérie se réserve toutes les voies de recours appropriées afin de préserver les intérêts de notre armateur
- 4- Cet avis d'arrivée ne tient pas lieu de facture. La facture sera établie au moment du échange.
- 5- Les conteneurs CMA CGM doivent être restitués au pav: SOGEREC.
- 6- Les surestaries appliquées des navires accostés à partir du 1er Mars 2021 :  
 20'ST :franchise 15jours du 16-40: 26\$ de 41-60: 48\$ de 61-90 :62\$ 40'ST : franchise 15jours du 16-40: 52\$ de 41-60:96\$ de 61-90 :124\$  
 20'REF :franchise 03jours du 6-11: 35\$ de 12-30:100\$ de 31-90 :120\$ 40'REF: franchise 03jours du 6-11:110\$ de12-30:200\$ de 31-90 :240\$  
 20'Spec :franchise 15jours du 16-40: 33\$ de 41-60: 51\$ de 61-90 :67\$ 40'Spec : franchise 15jours du 16-40: 52\$ de 41-60:102\$ de 61-90 :134\$
- 7- Frais de gestion:  
 Tout connaissance dont les conteneurs ne sont pas restitués dans un délai de 90 jours est soumis à la facturation de frais de gestion dont le montant est de 40 000 DZD + TVA par connaissance.
- 8- CMA CGM Algérie n'est pas tenue par l'obligation d'assurer sa clientèle de l'arrivée de ses marchandises.

CMA CGM ALGERIE 16/06/2022 10:02 1/1

# Annexes

## Annexe 12 : Documents délivrés par la banque

**LE MINISTRE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL**  
**DOMICILIATION IMPORT**      **A. L. E**  
**TIZI-OUZOU 500**

15 | 04 | 02 | 2022 | 2 | 20 | 50001EUR

TIZI-OUZOU LE. 24 AVRIL 2022

**4fish**  
 SARL  
 VIA PIANI DI LANCIANO 9,  
 62022 CASTELRAIMONDO (MC)  
 ITALIE  
 TEL/00 39 080 48 29 966

FACTURE N. 57/32  
 du 26/05/2022

Mme SAÏAN Oumila  
 Superviseur

SARL TIFRA LAIT AQUACULTURE  
 ROUTE DE CHEURFA TIGZIRT  
 S/MER TIZI OUZOU ALGERIE

Description	U.M.	Quantité	Prix unitaire	Red	Amount
ALIMENT POUR POISSONS	T.	11	€ 1.965,00		€ 21.615,00
ORIGINE ITALIE	T.	23	€ 1.927,00		€ 44.321,00
CONTRAT DE VENTE CFR PORT D'ALGER ALGERIE (INCOTERMS DERNIERE VERSION 2020)	T.	41	€ 1.443,00		€ 59.163,00

N. Lettre de crédit : 101LCV220960505

La marchandise libre est de tous points de vue conforme à la facture proforma No 10-00 du 18/12/2021, portant le numéro d'identification fiscale de l'ordonnance (NIF) 000 435.004.550.712

Le montant du fret euro 10.800,00

EXPORTER OF THE PRODUCTS COVERED BY THIS DOCUMENT (CUSTOMS AUTHORIZATION N. 17016/MC/21) DECLARES THAT, EXCEPT WHERE OTHERWISE CLEARLY INDICATED, THESE PRODUCTS ARE OF E.U. PREFERENTIAL ORIGIN.

ToT. Net amount € 125.099,00

account

**TOT AMOUNT € 125.099,00**

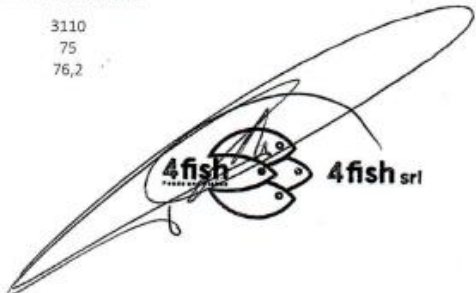
Description du paiement: Lettre de crédit 101LCV220960505

INCOTERM CFR PORT D'ALGER ALGERIE


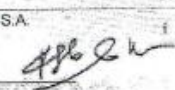
SACS 3110

POIDS NET (T.) 75

POIDS BRUT (T.) 76,2



# Annexes

<b>SHIPPER</b> I 4 FISH SRL VIA PIANI DI LANCIANO 9 62022 CASTELRAIMONDO (MC) ITALIE TEL 00 39 086 48 29 986		<b>ORIGINAL BILL OF LADING</b>		VOYAGE NUMBER ZVYSSW1MA BILL OF LADING NUMBER GEN1426453	
<b>CONSIGNEE</b> A L'ORDRE DE LA B A D R		EXPORT REFERENCES			
<b>NOTIFY PARTY</b> - Carrier not to be responsible for failure to notify SARL TIFRA LAIT AQUACULTURE ROUTE DE CHEURFA TIGZIRT SMER TIZI QUZOU ALGERIE					
<b>CARRIER</b> : CMA CGM Societe Anonyme au Capital de 234 988 330 Euros Head Office: 4, quai d'Arenco - 13002 Marseille - France Tel: (33) 4 88 91 90 00 - Fax: (33) 4 88 91 90 95 562 024 422 R.C.S. Marseille					
<b>PRE-CARRIAGE BY</b>	<b>PLACE OF RECEIPT</b>	<b>FREIGHT TO BE PAID AT</b>	<b>NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING</b>		
	GENOA		THREE (3)		
<b>VESSEL</b> ATLANTIC MERCHANT	<b>PORT OF LOADING</b> PORT ITALIEN LIVORNO	<b>PORT OF DISCHARGE</b> PORT D'ALGER	<b>FINAL PLACE OF DELIVERY</b>		
<b>MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS</b>	<b>NO AND KIND OF PACKAGES</b>	<b>DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD, STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN</b>	<b>GROSS WEIGHT CARGO</b>	<b>TARE</b>	<b>MEASUREMENT</b>
TGS06330331 SEAL 2880769	1 x 40HC	1000 PACKAGE(S)  ALIMENT POUR POISSONS  ORIGINE ITALIE CONTRAT DE VENTE CFR PORT D'ALGER ALGERIE (INCOTERME DERNIERE VERSION 2020)  NUMER D'IDENTIFICATION FISCALE DE L'ORDONNATEUR (NIF) 000.415.004.550.712 L/C IRREVOCABLE 101LCIV220960505	25400.000	3690	50.000
CHAU7038105 SEAL 2869896	1 x 40HC	1090 PACKAGE(S)  ALIMENT POUR POISSONS  ORIGINE ITALIE CONTRAT DE VENTE CFR PORT D'ALGER ALGERIE (INCOTERME DERNIERE VERSION 2020)  NUMER D'IDENTIFICATION FISCALE DE L'ORDONNATEUR (NIF) 000.415.004.550.712 L/C IRREVOCABLE 101LCIV220960505	25400.000	3700	50.000
		Continued on Next Sheet	Sheet 1 of 3		
ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.					
<b>ADDITIONAL CLAUSES</b>					
4. Cargo at port is at merchant risk, expenses and responsibility 5. FCL 77. The B/L destination payable by Merchant as per the port tariff 153. All expenses, including but not limited to overweight charge to stacking area if any, from ship's hold up to re-stacking of goods if ship's hold/stack are for Receiver's account. 179. Carriage when Port of Discharge/Algeria can be delivered in Algeria Port or in ODCY Algeria at Route. Container delivered from ODCY Algeria and transferred from Algeria Port by truck or are transferred from Bajas Port by train. Way of transfer remains at discretion of CMA CGM carrier and under his responsibility. 190. Carrier draws Merchant's attention to the fact that as per Algerian national customs regulation n° 79-07 and 98-10, cargo will be auctioned by customs without any notice if Merchant fails to take delivery within 2 months and 21 days from the date of discharge. 194. For the purpose of the present carriage, clause 14(2) shall exclude the application of the			York/Antwerp rules, 2004 216. Mis-declaration of cargo weight endangers crew, port workers and vessels' safety. Your cargo may be weighed at any place and time of carriage and any mis-declaration will expose you to claims for all losses, expenses or damages whatsoever resulting therefrom and be subject to freight surcharge. 225. The Shipper acknowledges that the Carrier may carry the goods identified in this bill of lading on the deck of any vessel and in taking receipt of this bill of lading the Merchant (including the shipper, the consignee and the holder of the bill of lading, as the case may be) confirms his express acceptance of all the terms and conditions of this bill of lading and expressly confirms his unconditional and irrevocable consent to the possible carriage of the goods on the deck of any vessel. 241. Carrier is not responsible for any omission in regards to article 69 of applicable Algerian budget bill 2009 (published on Algerian bulletin n° 44) and the responsibility remains with the Merchant/Importeur. Any fines, penalties levied against the carrier for non-compliance with the above article and/or additional costs, including but not limited to storage, demurrage are for the account of the merchant. 248. As per National Algerian Customs Regulations, a full-style name and address has to be indicated in		
RECEIVED by the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or indicated above stated by the shipper to comprise the cargo specified above for transportation, subject to all the terms hereof (including the terms on page one) from the place of receipt or port of loading, whichever is applicable, to the port of discharge or the place of delivery, whichever is applicable. Delivery of the Goods will only be made on payment of all Freight charges. On presentation of this document (duly endorsed) to the Carrier, by or on behalf of the holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (with prejudice to any rule of common law or statute rendering them binding upon the shipper, holder and carrier) become binding in all respects between the Carrier and Holder as though contract contained herein or evidenced hereby had been made between them. All claims and actions arising between the Carrier and the Merchant in relation with the contract of Carriage evidenced by this Bill of Lading shall exclusively be brought before the Tribunal de Commerce de Marseille and no other Court shall have jurisdiction with regards to any such claim or action. Notwithstanding the above, the Carrier is also entitled to bring the claim or action before the Court of the place where the defendant has his registered office. In witness whereof three (3) original Bills of Lading, unless otherwise stated above, have been issued, one of which being accomplished, the others to be void. (OTHER TERMS AND CONDITIONS OF THE CONTRACT ON PAGE ONE)					
PLACE AND DATE OF ISSUE	GENOA	02 JUN 2022	SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A. BY CMA CGM ITALY as agents for the carrier CMA CGM S.A.		
SIGNED FOR THE SHIPPER *APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING					

# Annexes

2  
2  
1  
5  
0  
8  
2  
5

E  
S

COMUNITA' EUROPEA Rif: 205ELD2103 Vs.Rif: 01255/22		UFFICIO DI SPEDIZIONE/CONTROLLAZIONE/DESTINAZIONE		
Esemplare per lo speditore / Esportatore	3 Spedizioni / Esportatore / 4 FISH SRL VIA PIANI DI LANCIANO 9, 62022 CASTELRAIMONDO (MC) ITALIE TEL/00 39 080 48 29 966		N. IT01595810167	
	9 Destinazione SARL TIFRA LAIT AQUACULTURE ROUTE DE CHEURFA TIGZIRT S/IMER TIZI OUZOU ALGERIE		N. 0	
	14 Dichiarante / Rappresentante LAGHEZZA SPA VIA DELLE CATERATTE 90 57122 LIVORNO IT		N. IT00852040112 T.Rap 2	
	18 Identità e Nazionalità del mezzo di trasporto alla partenza/all'arrivo ATLANTIC MERCHANT		PA 1	
	21 Identità e Nazionalità del mezzo di trasporto attivo che attraversa la frontiera ATLANTIC MERCHANT		PA	
	29 Modo di trasporto alla frontiera		30 Localizzazione delle merci D - FE	
	23 Modo di trasporto interno		32 Articolo N 1	
	27 Luogo di caricamento		33 Codice delle merci 23099096	
	29 Ufficio d'uscita di entrata IT055100 LIVORNO		34 C.P.d'origine a   b   MC	
	31 Codice e designazione delle merci NO MARKS 3110 PK Pacco (package) Preparazioni dei tipi utilizzati per l'alimentazione degli animali-altri-altra ALIMENT POUR POISSONS ORIGINE ITALIE CONTRAT DE VENTE CFR PORT D'ALGER ALGERIE (INCOTERME DERNIERE VERSION 2020) NUMER D'IDENTIFICATION FISCALE DE L'ORDONNATEUR (NIF) 000.415.004.590.712 L/C IRREVOCABLE 101LCIV220960505 CNT: TGHU6330331;APHU7349691;CMAU7038105;		35 Massa lorda (Kg) 76200	
44 Menzioni speciali / Documenti presentati / certificati ed autorizzazioni Y029-IT-AE0F110469;Y923;N380-IT-2022-57/32;		37 REGIME 1000   0		
47 Calcolo delle imposte Tipo Base Imponibile Aliquota Importo MP B27 77.00 0,7513 57.85 / G		38 Massa netta (Kg) 75000		
50 Obbligato principale		39 Contingenti		
51 Uffici di passaggio previsti (o paesi)		40 Dichiarazione sommaria / Documento precedente		
52 Garanzia non valida per		41 Unità supplementari		
D/J CONTROLLO DELL'UFFICIO DI PARTENZA Risultato: Trasmissione telematica Suggeriti apposti Numero marca: Termine (data limite) Firma		42 Dilazione di pagamento 14879U		
		43 Identificazione del deposito C.UFFICIO DI PARTENZA IT055100 - LIVORNO		
		46 Valore statistico 122099.00		
		49 Ufficio di destinazione (o paese) Codice		
		54 Luogo e data LIVORNO 300522 Firma e nome del dichiarante / rappresentante LAGHEZZA SPA - LIVORNO - R.DIR. Emanuele Sanguineti		



## Annexes



4FISH S.R.L.  
Via Piani di Lanciano n.9  
62022 - CASTELRAIMONDO (MC)  
E-mail: [amministrazione@4fish.net](mailto:amministrazione@4fish.net)

SARL TIFRA LAIT AQUACULTURE  
ROUTE DE CHEURFA TIGZIRT  
S/MER TIZI OUZOU ALGERIE

Terni, 26/05/2022

**LISTE DE COLISAGE**  
**(FACTURE 57/32 DU 26/05/2022)**  
**N. Lettre de crédit : 101LCIV220960505**

- SACS NO.3110: ALIMENT POUR POISSONS

TOTAL NO. 3110 SACS

POIDS NET: TON. 75,00

POIDS BRUT: TON, 76,20

A large, stylized handwritten signature in black ink is written over the 4fish logo. The signature is a complex, looping scribble. Below the signature, the 4fish logo is repeated, followed by the text "4fish srl" in a bold, sans-serif font.

# Annexes

4fish srl  
Sede Legale  
Via piani di Ianciano 9  
62022 Castelraimondo (MC)  
C.F. e P.I.: IT01595810167  
Tel. +39 0737 45171



26/05/2022

## CERTIFICAT DE QUALITE

**OBJ : NOTRE FACTURE N. 57/32 DU 26/05/2022 – EURO 125.099,00**  
**N. Lettre de crédit : 101LCIV220960505**




NOUS CERTIFIONS PAR LA PRESENTE QUE LA MARCHANDISE DENOMMEE SUR LA  
FACTURE EN OBJET EST CONFORME AUX SPECIFICATIONS DE L'IMPORTATEUR  
ALGERIEN D'UNE PART D'AUTRE PART CONFORME AUX NORMES INTERNATIONALES  
EN VIGUEUR.

A large, stylized handwritten signature in black ink, written over the 4fish logo and the text "4fish srl".

4fish  
Società a partecipazione paritetica  
4fish srl

# Annexes

80467253

<p>1. <b>Spediteurs - Expéditeur - Consignor - Expeditor</b></p> <p>74 FISH SRL VIA PIANI DI LANCIANO 9, 62022 CASTELRAIMONDO (MC) ITALIE TEL: 0438 990 48 29 986</p>	<p><b>B / 0467251</b> <b>C225V0162694</b></p>	<p><b>ORIGINALE</b></p>
<p>2. <b>Destinatario - Destinataire - Consignee - Destinataro</b></p> <p>SARL SIFRA LAIT AQUACULTURE ROUTE DE CHEURFA TIGZIRT SIMER TIZI OUZOU ALGERIE ALGERIE</p>	<p><b>UNIONE EUROPEA</b> <b>UNION EUROPÉENNE</b></p> <p>EUROPEAN UNION UNION EUROPEA</p> <p><b>CERTIFICATO DI ORIGINE</b> <b>CERTIFICAT D'ORIGINE</b> <b>CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFICADO DE ORIGEN</b></p> <p>3. <b>Paese d'origine - Pays d'origine - Country of origin - País de origen</b></p> <p>UNION EUROPÉENNE - ITALIE</p>	
<p>4. <b>Informazioni riguardanti il trasporto (indicazione facoltativa)</b> Informations relatives au transport Transport details - Expedición</p>	<p>5. <b>Osservazioni - Remarques - Remarks - Observaciones</b></p> <p>FACTURE N. 6792 DU 26/05/2022 N. Lettre de crédit - RTLC 02 20200805 CONTRAT DE VENTE SFR PORT D'ALGER ALGERIE INCOTERMS TERMEB VERSION 2020</p>	
<p>6. <b>N. d'ordine, marche, numeri, quantità e natura dei colli; denominazione delle merci</b> N° d'ordre, marques, numéros, nombre et nature des colis; désignation des marchandises Item number, marks, numbers, number and kind of packages, description of goods N° de orden, marcas, números, nombre y naturaleza de los bultos; designación de las mercancías</p>	<p>7. <b>Quantità</b> Quantité Quantity Cantidad</p>	
<p><del>AGNENT POUR POISSONS</del></p>		
<p>8. <b>La sottoscritta Autorità certifica che le merci sopra elencate sono originarie del paese menzionato nel riquadro 3</b> L'Autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case N° 3 The undersigned Authority certifies that the goods described above originate in the country shown in box 3 La Autoridad firmante certifica que las mercancías designadas son originarias del país indicado en la casilla N.º 3. <a href="http://www.iccwbo.org">www.iccwbo.org</a> <a href="http://www.iccwbo.org/icc">www.iccwbo.org/icc</a></p> <p>EU Italy Verification website: <a href="http://www.commercioamare.it/verifica">http://www.commercioamare.it/verifica</a> (taxon: 06A0000004101)</p> <p style="text-align: center;">  <b>CAMERA DI COMMERCIO DELLE MARCHE</b>              Il funzionario delegato              Mauro Mantovani   </p> <p style="text-align: right;">             Macerata, 27/05/2022              N. Prot. 48688/2022              N. Prog. 6797/2022              signed by MONTEVERDE MARCA              27.05.2022 07:42:32 UTC              </p>		
<p><b>Luogo e data del rilascio; denominazione, firma e timbro dell'Autorità competente</b> Lieu et date de délivrance; désignation, signature et cachet de l'Autorité compétente Place and date of issue; name, signature and stamp of competent Authority Lugar y fecha de expedición; designación, firma y sello de la Autoridad competente</p>		

QUINTLY - ROMA

stampati a cura dell'UNIONCAMERE e distribuiti dalle Camere di Commercio

# Annexes



LAB N° 0198 L  
 Membro degli Accordi di Mutuo Riconoscimento  
 EA, IAF e ILAC  
 Signatory of EA, IAF and ILAC Mutual  
 Recognition Agreements



**laemme**  
 group  
 Soluzioni per la Sicurezza Alimentare

A Tentamus Company

## CERTIFICAT D'ANALYSE

REPORT N° TO2203025.001/E1 - Amendment

1/4 FISH SRL  
 VIA PIANI DI LANCIANO 9,  
 62022 CASTELRAIMONDO (MC)  
 ITALIE  
 TEL/00 39 080 48 29 966

Moncalieri 26/05/2022

Sample name: cod. 6300 RM BLU 1,5 mm [X]  
 Description: mangime estruso per pesci - 05 sample units [X]  
 Sampling performed by: Customer - on: 24/03/2022 - Received on: - 06/04/2022 - by: Courier  
 Lot: 00044.22 [X]  
 Prod.: 24/03/2022 [X]  
 Exp.: 24/09/2022 [X]  
 Sampling place: storehouse [X]  
 [X]: or [#]:  
 Data provided by the customer.

Sample type: Feed Sample Subtype: Feed  
 Start of analysis: 06/04/2022 End of analysis: 11/04/2022

Test Method	U.M.	RESULT	LOD	LOQ	LAB
<b>Sample unit n° 1</b>					
Sulphite reducing Clostridia at 37°C - enumeration ISO 15213:2003	ufc/g	<10		10	TO
Enterobacteriaceae - enumeration ISO 21528-2:2017	ufc/g	<10		10	TO
Salmonella spp. - detection AFNOR BRD 07/06-07/04	/25 g	N.D.	3 ufc/U.m.		TO
<b>Sample unit n° 2</b>					
Sulphite reducing Clostridia at 37°C - enumeration ISO 15213:2003	ufc/g	<10		10	TO
Enterobacteriaceae - enumeration ISO 21528-2:2017	ufc/g	<10		10	TO
Salmonella spp. - detection AFNOR BRD 07/06-07/04	/25 g	N.D.	3 ufc/U.m.		TO
<b>Sample unit n° 3</b>					
Sulphite reducing Clostridia at 37°C - enumeration ISO 15213:2003	ufc/g	<10		10	TO
Enterobacteriaceae - enumeration ISO 21528-2:2017	ufc/g	<10		10	TO
Salmonella spp. - detection AFNOR BRD 07/06-07/04	/25 g	N.D.	3 ufc/U.m.		TO
<b>Sample unit n° 4</b>					
Sulphite reducing Clostridia at 37°C - enumeration ISO 15213:2003	ufc/g	<10		10	TO

Follow...

Page 1 of 3

**Laemmegroup S.r.l. / www.laemmegroup.it / info@laemmegroup.it**  
 C.F. e P. Iva Iscr. Reg. Impr. To 06546790012, Res 795941 / Cap. Soc. € 10.000 / Tel. +39 011.9592817  
 Legal and Operational Headquarters Via Vittime del Vajont, 18 / 10024 Moncalieri (TO)  
 Registered at the REGIONE PIEMONTE Laboratories carrying out analyses related to self-control for food industries - nr. 016  
 Operational Headquarters Manerbio Via Lazio, 38 / 25025 Manerbio (BS)  
 Registered at the REGIONE LOMBARDA Laboratories carrying out analyses related to self-control for food industries - nr. 030017302023  
 Company subject to the management and coordination of Tentamus Italia Srl




## Annexes

### ANNEXE 14 : LE bon de réception

1 5 0 9 0 0 1 V E R S I O N 2 0 1 5 .

EN 07 04/04 04

	SARL TIFRA LAIT	BRM N° :
	<b>BON DE RECEPTION MAGASIN</b>	REV : 04
		Date :

MP

PR

équipement

Autres : .....

Fournisseur \_\_\_\_\_

Désignation du produit	Référence (lot)	Quantité (kg)	DLC	Etat des moyens transport	Etat du conditionnement	Qualité Organoleptique	Document accompagnant le produit
							Facture + BL N°:

Observation:.....

	Réception quantitative	Réception qualitative
Nom et prénom		
Date		
Visa		

# *Table des matières*

# Table des matières

---

**Sommaire**

**Remerciements**

**Dédicaces**

**Liste des tableaux**

**Listes des figures**

**Liste des abréviations**

**Introduction générale..... 2**

## **Chapitre I) : Les notions de base de commerce international**

**Introduction : ..... 5**

**Section 01 : le commerce international ..... 6**

1-1. Définition du commerce international ..... 6

1-2 Genèse du commerce international ..... 6

1-3 Evolution du commerce international ..... 7

1-3-1 la période 1800 -19 13 ..... 7

1-3.2 la période 1933-1937 ..... 8

1-3-3 la période 1945-1975 ..... 8

1-3-4 la période des années 80 ..... 9

1-3-5 le commerce mondial à partir de 1994 jusqu'à 2020..... 9

1-3 5-1 le période 1994 ..... 9

1-3-5-2 la période 2000-2003..... 9

1-3-5-3 la période 2003-2015..... 10

1-3-5-4 le commerce international et la pandémie de covid-19 en 2020 ..... 10

1-4 les théories de commerce international..... 11

1-4-1 les théories traditionnelles ..... 11

1-4-1-1 Theorie d' Adam Smith..... 11

1-4-1-2 Theorie David Ricardo ..... 11

1-4-1-3 Théorie de David Ricardo ..... 11

1-4-1-4 Théorie de H O S..... 11

## Table des matières

---

1-4-2 Les nouvelles Théories .....	11
1-4-2-1 Le paradoxe de Leontief.....	11
1-4-2-2 L'approche néo- technologie.....	12
1-4-2-3 Vernon, le cycle de vie de produit.....	12
1-4-2-4 L'approche des économies d'échelles.....	13
1-4-2-5 L'approche par la demande .....	13
1-4-2-6 Le paradigme OLI .....	13
<b>Section 02 : les organismes de commerce international .....</b>	<b>15</b>
2-1 Les différents organismes du commerce international .....	15
2-1-1 les organismes internationaux .....	15
2-1-1-1 L'organisation mondiale de commerce (OMC) .....	15
2-1-1-2 Le fonds monétaire international (FMI) .....	15
2-1-1-3 La banque mondiale (BM) .....	16
2-1-1-4 La chambre de commerce international (CCI) .....	16
2-1-1-5 Organisation mondiale des douanes.....	17
2-1-1-6 La conférence des nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED) .....	17
2-1-1-67 Commission des nations Unies pour le droit commercial international (CNUDCI) .....	17
2-1-2 Les organismes nationaux .....	18
2-1-2-1 le ministère de commerce.....	18
2-1-2-2 L'agence Algérienne de promotion du commerce extérieur ALGEX .....	19
2-1-2-3 La chambre algérienne de commerce et de l'industrie .....	19
2-1-2-4 Compagnie Algérienne d'assurance et garantie des exportations CAGEX.....	20
<b>Section 03 : les documents et financement du commerce international.....</b>	<b>21</b>
3-1-1 Le document justificatif du prix .....	21
3-1-1-1 la facture pro- format.....	21
3-1-1-2 la facture commerciale .....	21
3-1-2 Les documents justificatifs de qualité et de quantité.....	21

## Table des matières

---

3-1-2-1 Certificat d'origine .....	22
3-1-2-2 la liste de colisage.....	22
3-1-2-3 Certificat d'agr�age ou d'inspection .....	22
3-1-2-4 Certificat d'analyse.....	22
3-1-2-5 Certificat phytosanitaire .....	22
3-1-3 Les documents justificatifs de l'assurance .....	22
3-1-4 Les documents de l'expédition .....	23
3-1-4-1 Le connaissance maritime (Bill of lading) .....	23
3-1-4-2 La lettre de transport Aérienne (Airways Bill) .....	23
3-1-4-3 le Duplicata de la lettre de voiture international .....	23
3-1-4-4 la lettre de transport routier (LTR) .....	24
3-2 Les moyens de paiement du commerce international .....	24
3-2-1 Le chèque.....	24
3-2-2 Le virements SWIFT .....	24
3-2-3 La lettre de change.....	25
3-2-4 Le Billet à ordre .....	26
3-3 Les techniques de paiement du commerce international .....	27
3-3-1 le crédit documentaire .....	27
3-3-1-1 Le crédit documentaire irrévocable.....	28
3-3-1-2 Le crédit documentaire révocable .....	28
3-3-1-3 Le crédit documentaire irrévocable et notifié. .....	28
3-3-2 La remise documentaire.....	29
3-3-2-1 les intervenants .....	30
3-3-2-2 Le mécanisme de déroulement d'une remise documentaire .....	30
3-3-2-3 Formes de réalisation de la remise documentaire .....	32
3-3-3 Le crédit acheteur .....	32
3-3-3-1 Définition de crédit acheteur .....	32
3-3-3-2 le fonctionnement de crédit acheteur.....	32
3-3-3-3. Les types du crédit acheteur .....	32
3-3-4 Le crédit Fournisseur .....	34

## Table des matières

---

3-3-4-1 Définition de crédit fournisseur.....	34
3-3-4-2 Les caractéristiques du crédit de .....	34
3-3-4-3 Le déroulement du crédit fournisseur.....	35
<b>Conclusion.....</b>	<b>36</b>

### **CHAPITRE II : la procédure d'importation et la logistique internationale**

<b>Introduction .....</b>	<b>38</b>
<b>Section 01 : la procédure d'importation .....</b>	<b>39</b>
1-1 Définition de l'importation .....	39
1-2 Le déroulement du processus l'importation.....	39
1-2-1 La naissance et l'expression du besoin.....	39
1-2-2 le calcul de besoin.....	39
1-2-2-1 Besoin brutes .....	39
1-2-2-2 Stocks disponibles .....	39
1-2-2-3 Besoins nets.....	40
1-2-3 La préparation de la liste d'achats .....	40
1-2-4 l'élaboration du programme d'importation .....	40
1-2-5 Le cahier des charges.....	40
1-2-6 L'élaboration d'un appel d'offre .....	41
1-2-7 Le choix du fournisseur à retenir .....	42
1-2-8 La réalisation du contrat de vente internationale et la gestion de la commande .....	42
1-2-8-1 La réalisation du contrat de vente internationale .....	42
1-2-8-2 La gestion de la commande .....	45
1-2-9 Les risques liés à l'importation.....	46
<b>Section 02 : la logistique du commerce international .....</b>	<b>48</b>
2-1 Les incoterms .....	48
2-1-1 Présentation des incoterms .....	48
2-1-2 Définition des incoterms.....	48
2-1-3 Principes régissant les incoterms .....	48

## Table des matières

---

2-1-4 Intérêt des incoterms.....	49
2-1 -5 L'étude détaillée des incoterms .....	49
2-1-6 Classification des incoterms .....	53
2-1-6-1 classement par groupe .....	53
2-1-6-2 Selon le type de vente.....	53
2-1-6-3 Selon le mode de transport choisi.....	53
2-1-7 Le choix des incoterms .....	54
2-1-8 Les incoterms 2020.....	55
2-1-8-1 nouveaux incoterms 2020.....	55
2-1-9 Les limites des incoterms .....	56
2-2 Le transport international.....	57
2-2-1 Le choix de mode de transport .....	57
2-2-2 Les différents modes de transport international.....	58
2-2-2-1 Le transport maritime .....	58
2-2-2-2 Le transport Aérienne.....	59
2-2-2-3 Le transport Routière.....	59
2-2-2-4 Le transport Ferroviaire.....	60
2-3 Le rôle de l'assurance .....	60
2-3-1 Les types d'avaries .....	61
2-3-1-1 La perte totale.....	61
2-3-1-2 L'avarie particulière .....	61
2-3-1-3 L'avarie commune.....	61
2-3-2 Les différents garanties.....	61
2-3-2-1 La garantie tout risque .....	62
2-3-2-2 La garantie contre le risque de guerre et de mine.....	62
2-3-3- L'étendue et la durée de la garantie .....	62
2-4 Les différents polices .....	63
2-4-1 Polices au voyage .....	63
2-4-2 La police à alimenter .....	63

## Table des matières

---

2-4-3 La police tiers – chargeur .....	64
2-5 Le réalisation du dédouanement de la marchandise .....	64
2-5-1 la présentation de la douane.....	64
2-5-2 Les missions de la douane .....	64
2-5-2-1 Missions fiscales .....	64
2-5-2-2 Missions économique .....	65
2-5-2-3 Missions d’assistance des institutions de l’état .....	65
2-5-3 Les éléments de la taxation douanière .....	66
2-5-3-1 La valeur en douane .....	66
2-5-3-2 L’espèce tarifaire.....	66
2-5-3-3 L’origine de la marchandise .....	67
2-5-4 Déclaration en douane .....	67
2-5-4-1 Déclaration sommaire .....	67
2-5-4-2 Déclaration en détail de la marchandise.....	67
2-5-4-3 Le contrôle et la vérification de la déclaration .....	71
2-5-4-4 La liquidation et l’acquittement des droits et taxes.....	71
<b>Conclusion.....</b>	<b>72</b>

### Chapitre III : le cas pratique au sein de l’entreprise Tifra-lait

<b>Introduction .....</b>	<b>74</b>
<b>Section01 : Présentation de l’organisme d’accueil Tifra-lait .....</b>	<b>75</b>
1-1 L’évolution historique de l’entreprise Tifra-lait .....	75
1-2 Les entités actuelles de l’entreprise. ....	76
1-2-1 SARL Tifra-lait.....	76
1-2-2 SARL Matinale Tizi-ouzou .....	76
1-2-3 SARL IFki Sidi Bel-Abbes .....	76
1-3 Les projets actuels de l’entreprise .....	77
1-4 Fonctionnement et organisation de l’entreprise Tifra-lait .....	79
1-4-1 Fonction de la direction générale.....	79
1-4-2 La fonction recherche et développement.....	79

## Table des matières

---

1-4-3 La fonction achat .....	79
1-4-4 Fonction de production.....	80
1-4-5 Fonction de qualité .....	80
1-4-6 Les fonctions Marketing et communication .....	80
1-4-7 La fonction de vente .....	81
1-4-8 La fonction des ressources humaines .....	81
1-4-9 La fonction finance et comptabilité .....	82
1-4-10 La fonction contrôleur de gestion .....	82
1-4-11 La fonction sécurité .....	82
1-5 -Service achat.....	84
1-6- Service gestion de stocks .....	84
<b>Section 2 : La procédure concrète d'importation de l'entreprise Tifra-lait.....</b>	<b>85</b>
2-1 La détermination des besoins d'approvisionnement.....	85
2-2 La consultation pour chaque produit .....	86
2-3 Le tableau comparatif des offres .....	86
2-4 L'établissement du bon de commande.....	86
2-5Le paiement et l'expédition de la marchandise .....	87
2-5-1 Paiement par la lettre de crédit documentaire.....	87
2-5-2 Le paiement par la remise documentaire .....	87
2-6 L'expédition et l'assurance de la marchandise .....	88
2-7 Avis de mise à disposition des documents .....	89
2-8 Dédouanement et la réception de la marchandise.....	90
2-8-1 La déclaration simplifiée DSTTR .....	90
2-8-2 La mise à l'entrepôt des marchandises .....	91
2-8-3 Sortie de l'entrepôt (la déclaration définitive D10) .....	91
2-9 L'acquittements des droits et taxes et l'enlèvement de la marchandise .....	92
2-10 La réception de la marchandise.....	92
<b>Conclusion.....</b>	<b>93</b>
<b>Conclusion Générale .....</b>	<b>93</b>

# Table des matières

---

**Bibliographie**

**Annexes**

**Table des matières**

**Résumé**

**Résumé :**

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des transactions commerciales (exportation et importation) réalisées entre un pays donné et le reste du monde. Le commerce extérieur est un secteur qui utilise de différentes formules, de ce fait toute opération commerciale nécessite une logistique internationale, qui consiste en l'ensemble des opérations de transport, de stockage, de distribution, de dédouanement de la marchandise et le choix de l'incoterm.

A travers notre étude, nous avons constaté que pour réussir pleinement une opération d'importation, il est nécessaire de combiner les éléments nécessaires de la naissance du besoin jusqu'à la réception de la marchandise.

**Mots clés :**

Entreprise, logistique, importation, le Swift , le virement , le Credoc , les incoterms , le port s'embarquement , port de débarquement , le navire, remise documentaire, commerce international

**Summary :**

foreign trade refers to commercial transactions (export\ import) made between a given country and the rest of the world. Foreign trade is a sector that uses different formulas. As a result, any commercial operation requires international logistics, Which consists of all the operations of transport, storage, distribution, customs clearance of the goods and the choice of the incoterms.

Through our study, we found that to fully succeed in an import operation,

It is necessary to combine the necessary elements from the birth of the need until the receipt of the goods.

**Key words :**

Company, logistics, import, swift, transfer, documentary credit, incoterms, port of embarkation, port of disembarkation, the ship, documentary remittance, international trade, goods, international transport, international contract, clearance, exchanges, organizations, invoice, insurance .