

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA.
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET
DES SCIENCES GESTION

Département des Sciences Commerciales

Mémoire de fin de Cycle

Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales

Option : Commerce International et Logistique

Thème

*Optimisation des Opérations Import Export et Douane : Cas
de L'utilisation des RDE à L'IDD de Bejaia*

Réalisé par:

- 1- YAHIAOUI Bahla
- 2- HADIBI Sabrina

Encadré par:

Dr. CHITTI Mohand

Devant le Jury composé de :

Président : Dr Bennacer Nacerddine
Examineur : Mme Moussi Faroudja
Encadreur : Dr. CHITTI Mohand

Promotion : 2019/2020

Remerciements

Nous tenons à remercier, le bon Dieu tout puissant qui nous a donné le courage et la volonté pour bien mener ce travail

Nous tenons à remercier notre encadreur Mr « CHITTI Mohand » qui nous a facilité la tâche par ses recommandations, ses précieux conseils et ses orientations durant la réalisation de ce travail.

Nous remercions tous les enseignants qui ont apporté leur contribution durant toute cette période de formation en master en terme de transmission de l'information et notamment le chef de la spécialité commerce international et logistique Mr « BENNACER Nacereddine » pour ses valeureux conseils et recommandations.

Nos, vif remerciement à l'effectif de l'inspection Divisionnaire des Douanes à Bejaia (notamment le service informatique) pour leur aide précieuse et assistance en permanence.

Enfin, on remercie tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce travail.

Le binôme : YAHIAOUI ET HADIBI

Dédicaces

Il est naturel que ma pensée la plus forte aille vers mes parents, à qui je dois la vie et une part essentielle de ma personnalité. Qu'ils sachent que l'amour qu'ils me donnent continue à m'animer et me permet d'envisager l'avenir comme un défi.

Ce travail est dédié à mon mari, qui m'a toujours poussé et motivé dans mes études. J'espère qu'il apprécie cet humble geste comme preuve de reconnaissance de ma part.

Je voudrais remercier ma belle mère qui n'a jamais cessé de me soutenir pour que je puisse finir mes études en master.

Je tiens à présenter mes reconnaissances et mes remerciements à tous les membres de ma famille et ma belle famille pour leurs soutiens.

J'associe à mes remerciements l'ensemble des étudiants du master CIL pour l'ambiance chaleureuse de travail et surtout mon binôme Sabrina

Merci aussi à tous ceux qui ont consacré du temps, de l'énergie et de la patience pour la réalisation de cet humble Travail.

BAHLA

Dédicaces

Grace à Dieu tout- puissant et en signe de reconnaissance à tous les sacrifices consentis pour ma réussite et la volonté pour mener à bien ce modeste travail que je dédie :

*A la mémoire de mon père, qui demeurera dans mon cœur à jamais.
J'espère être à la hauteur de garder les valeurs que tu as semées en moi. Que Dieu t'accueille dans son vaste paradis.*

A ma très chère mère

Au reste des membres de ma famille qui ont fait de moi ce que je suis aujourd'hui et qui ont veillé à guider mes pas durant toute ma vie par leurs aides, leurs grandes émotions et leurs sacrifices ;

A tous ceux que j'aime et qui m'aiment, ma famille, mes ami(e)s et tous ceux qui ont l'amour d'apprendre

SABRINA

Liste des abréviations

- **ART** : Article
- **ATA** : Admission Temporaire
- **BAF** : (Bunker Adjustment Factor), facteur d'ajustement du bunker
- **BAD** : Bon à Délivrer
- **BAE** : Bon à Enlever
- **BL**: Bill of lading (connaissance)
- **CAF** : (Currency Adjustment Factor), facteur d'ajustement de la monnaie
- **CDA** : Code des douanes Algérien.
- **CFR** : Cost and Freight (Coût et fret)
- **CGM** : Compagnie générale maritime
- **CID** : Chef d'Inspection Divisionnaire
- **CIF** : Cost, Insurance and Freight (Coût, assurance et fret)
- **CIM** : contrat de transport international ferroviaire des marchandises
- **CIP** : Carriage and Insurance Paid To (Port payé, assurance comprise, jusqu'à)
- **CMA** : Code Maritime Algérien
- **CMR** : Convention de transport de Marchandise par la Route
- **C.N.A.N.** : Compagnie Nationale Algérienne de Navigation
- **COFACE** : Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur
- **CPT** : Carriage Paid To (Port payé jusqu'à)
- **CREDOC** : Crédit documentaire
- **CSCMP** : Council of supplychain Management Professionals (Conseil des professionnels de la gestion de la chaîne d'approvisionnement)
- **CVM** : Chaines De Valeur mondiales
- **DA** : Dinar Algérien
- **DAP** : Delivered At Place (Rendu au lieu de destination convenu)
- **DDP** : Delivered Duty Paid (Rendu droits acquittés)
- **DPU** : Delivered At Place Unloaded (Rendu au lieu de destination convenu, déchargé)
- **DGD** : Direction Générale des Douanes
- **DSTR** : Déclaration Simplifiée de Transit Routier
- **D&T**: droit et taxes
- **EDI** : échange de données informatisées

- **EDIFACT/ONU** : l'échange de données informatisé pour l'administration, le commerce et le transport
- **ENTMV** : Entreprise Nationale de Transport Maritime de Voyageurs
- **EPB** : Entreprise Portuaire de Bejaia.
- **EXW** : Ex-Works (À l'usine)
- **FAP** : franc d'avaries particulières
- **FAS** : Free AlongsideShip (Franco le long du navire)
- **FCA** : Free Carrier (Franco transporteur)
- **FOB** : Free On Board (Franco à bord)
- **FMI** : Fond Monétaire International
- **GATT** : Accord Général sur les tarifs douaniers et le commerce
- **ICC** : International Chamber Of Commerce, la chambre internationale de commerce
- **IDD** : Inspection Divisionnaire Des Douanes
- **IPOC** : Inspection Principale au Contrôle des Opérations Commerciales.
- **IPS** : Inspection Principale aux Sections
- **JORDAP** : Journal Officiel de la République Algérienne Démocratique.
- **LTA** : La lettre de transport aérien
- **LVI** : la lettre de voiture internationale
- **NIF** : Numéro d'identification fiscale
- **OEA** : Opérateur Economique Agréé
- **OMC** : Organisation Mondiale de Commerce
- **OMD** : Organisation Mondiale des Douanes.
- **OEA** : Opérateur Economique Agréé
- **PME** : Petites et Moyennes Entreprises
- **PMI** : petite et moyenne industrie
- **PNB** : Produit national brut
- **RDE** : Régime Douanier Economique.
- **RTC** : renseignement tarifaire contraignant
- **SAV** : Service après vente
- **SIGAD** : Système Informatique de Gestion Automatisé des Douane
- **SNTM-HYPROC** : Société Nationale transport maritime d'hydrocarbures et de produits chimiques
- **TI** : technologie de l'information

Sommaire

Remerciement	
Dédicaces	
Liste des abréviations	
Liste des tableaux	
Liste des figures	

Introduction générale

Chapitre 01 : Aperçu général sur l'activité d'importation et d'exportation

Section 1: Cadre théorique des opérations de commerce international	1
▪ Sous-section1 : Présentation des activités d'importation et d'exportation.....	1
▪ Sous-section 2 : Etudier et comprendre le marché de l'import export.....	4
▪ Sous-section 3 : la recherche des fournisseurs potentiels.....	9
Section 2 : Les opérations import export en Algérie	11
▪ Sous-section 1 : le contexte du commerce extérieur en Algérie.....	11
▪ Sous-section 2 : Principaux Accords et dispositifs encourageant les échanges en Algérie	15
▪ Sous-section 3 : Quelques mesures encadrant les opérations du commerce extérieur de l'Algérie.....	19
Conclusion	24

Chapitre 02: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

Section 1: Mettre en œuvre des solutions logistiques	25
▪ Sous-section 1 : Optimiser le rôle des intervenants de la chaîne logistique dans le commerce international.....	25
▪ Sous-section 2 : Bien choisir les termes de vente « Les incoterms »	36
▪ Sous-section 3 : Le transport comme maillon principale de la chaîne logistique internationale : vers la définition des solutions optimales.....	43

Section 2 : Les Outils financiers d'optimisation des opérations Import-export.....	60
▪ Sous-section 1 : les instruments de paiement à l'international	60
▪ Sous-section 2 : Les techniques de paiement à l'international.....	63
▪ Sous-section 3 : Panorama des risques à l'international et solutions.....	65
Conclusion	73

Chapitre 03 : Les leviers douaniers et les opérations du commerce extérieur

« Cas pratique : l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

Section 1: les leviers douaniers au profit des opérations de commerce extérieur	77
▪ Sous-section 1 : Les facilitations douanières en matière de dédouanement des marchandises.....	77
▪ Sous-section 2 : Le statut d'Opérateur Economique Agréé(OEA).....	81
▪ Sous-section 3: Les facilitations en matière des régimes douaniers économiques...84	
Section 2 : Facilitations douanières: Part des régimes douaniers économique dans le commerce extérieur-cas- pratique - L'IDD de Bejaïa.....	96
▪ Sous-section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil : l'Inspection Divisionnaire des douanes de Bejaïa.....	96
▪ Sous-section 2 : Part des régimes douaniers économique dans le commerce extérieur-cas- pratique - L'IDD de Bejaïa.....	101
Conclusion	115

Conclusion générale

Références bibliographiques

Glossaire

Liste des annexes

Table des matières

Liste des tableaux

Tableaux	Titres	pages
Tableau N°1	Evolution de la balance commerciale	11
Tableau N°2	évolution des exportations année 2018/2019	12
Tableau N°3	Evolution de la répartition des importations par groupe d'utilisation	13
Tableau N°4	Principaux pays clients de l'Algérie	14
Tableau N°5	Principaux pays fournisseurs de l'Algérie	15
Tableau N°6	Interdictions à l'importation	21
Tableau N°7	Interdictions à l'exportation	22
Tableau N°8	Usage des incoterms dans les opérations de commerce extérieur	42
Tableau N°9	Des surcharges correctives appliquées au fret de base	45
Tableau N°10	Les formes du connaissance existantes	46
Tableau N°11	Nature et facteurs des risques liés au transport	52
Tableau N°12	Risques, avaries et garanties des transports	54
Tableau N°13	L'évolution annuelle en nombre et en pourcentage des déclarations souscrites en RDE	102
Tableau N°14	Evolution de la part des RDE en valeur	106
Tableau N°15	Le taux de change des principales monnaies durant la période 2014_2019	111
Tableau N°16	L'apurement des RDE durant la période 2014_2018	112

Listes des figures

<i>Figure</i>	<i>Titre</i>	<i>Page</i>
<i>Figure N°1</i>	schéma de déroulement de la remise documentaire	63
<i>Figure N°2</i>	Schéma complet d'un crédit documentaire	64
<i>Figure N°3</i>	Schéma d'une lettre de crédit stand-by (Ouverture : émission de la garantie)	65
<i>Figure N°5</i>	Chronologie d'une opération internationale et principaux risques	67
<i>Figure N°6</i>	Répartition de nombre total des déclarations souscrites et parts des RDE période 2014-2019.	103
<i>Figure N°7</i>	Nombre de déclarations enregistrées à l'import et part des RDE période 2014-2019	104
<i>Figure N°8</i>	Nombre de déclarations enregistrées en export et part des RDE période 2014-2019	105
<i>Figure N°9</i>	Evolution de la part des RDE en valeur- période 2014-2018	108
<i>Figure N°10</i>	Evolution de la part des RDE en importations période 2014-2018	109
<i>Figure N°11</i>	Evolution de la part des RDE en exportations période 2014-2018	110
<i>Figure N°12</i>	Répartition des déclarations d'apurement des RDE en valeur période 2014-2018	113

Introduction Générale

Le mécanisme du commerce international est perpétuellement en mouvement, et il n'en est pas moins pour le marché de l'import export. A priori, les entreprises exerçant depuis longtemps dans ce domaine et qui ont réussi à le dominer semblent ne laisser aucune place aux autres, puisqu'elles n'arrêtent pas de répandre leurs activités à travers le monde entier.

L'intégration dans la sphère de l'import export, implique la mise en œuvre de plusieurs processus, à commencer par l'étude de marché, le choix des produits, la planification d'une solide stratégie d'entrée sur le marché et la détermination d'une combinaison marketing fiable, l'évaluation de ses propres potentiels d'importation et d'exportation, ou encore l'élaboration d'un plan d'action et de son moyen de financement avant de pouvoir prospecter un marché quelconque. Lorsqu'il s'agit de monter un business qui cartonne à l'étranger, toutes les manœuvres tactiques visant à développer le commerce international import export doivent être déployées et rien ne doit être laissé au hasard¹.

Et en réalisant des opérations d'import et/ou d'export, l'entreprise est inévitablement confrontée à la logistique et à la gestion du transport international de marchandises. C'est pour cela, qu'elle est tenue de maîtriser et d'une manière adéquate l'ensemble des procédures et des opérations logistiques connues sous l'appellation de la chaîne logistique du commerce international en choisissant bien les termes de vente ou l'incoterm et en optimisant la solution de transport.

Le commerce international ne doit pas être appréhendé uniquement à travers le binôme acheteur vendeur, en effet l'institution bancaire est le maillon principal de toute la chaîne d'exportation, en contribuant en tant qu'intermédiaire financier à travers les crédits accordés aux entreprises importatrices et exportatrices², et en offrant un éventail riche de solutions de paiements rendant ainsi les échanges commerciaux plus souples et rapides. Cependant bien choisir le mode de paiement par l'entreprise parmi la panoplie des solutions offertes constitue une étape très importante dans le processus d'optimisation de ses opérations import-export.

¹ <https://www.waystocap.com/blog/fr/comment-reussir-dans-limport-export/>

² Mémoire de magistère réalisé par M^{elle} CHIRIGUI Chahrazed , « le financement du commerce extérieur par les banques algériennes », année d'obtention 2013/2014.

Introduction Générale

Dans l'opération d'exportation, la douane est un passage obligé qui peut soit l'encourager ou au contraire la décourager, car si les procédures sont complexes elles contribueront à l'augmentation des coûts et au ralentissement de la livraison des marchandises et constitueront ainsi des entraves à l'attractivité de l'investissement.

Ainsi l'administration des douanes à travers son programme de modernisation s'est engagée dans une politique de partenariat tant avec les entreprises économiques qu'avec les autres intervenants dans la chaîne du commerce extérieur. Cette politique repose essentiellement sur les concepts de concertation et de facilitation tendant à l'assouplissement des procédures d'acheminement des marchandises du lieu d'expédition au lieu de destination.

Ajouté à cela l'existence des régimes douaniers économiques qui ont pour but d'encourager l'investissement et donc l'exportation.

Donc, optimiser ses opérations d'échange commercial pour les sociétés import export et accaparer une grande part de marché, n'est pas aussi miraculeux, à condition toutefois de trouver la bonne démarche à suivre, car même si les possibilités d'accès et d'investissement dans l'importation et l'exportation s'avèrent encore très nombreuses, il y a différents obstacles à franchir pour y parvenir.

Notre travail s'inscrit dans cette logique et essaye de trouver les piliers de la bonne démarche à suivre par les entreprises et surtout les entreprises algériennes afin de faire face aux différents obstacles et optimiser leurs opérations d'échange commerciale tout en réduisant les coûts ; et pour cela, nous avons soulevé la question principale qui va constituer notre problématique de recherche qui est :

Quelle stratégie à préconiser pour optimiser les opérations import export ? Et quel impact auront les mesures de facilitations accordées par la douane sur ces opérations ?

A travers cette problématique principale, se profilent incidemment d'autres problématiques subsidiaires, en l'occurrence :

- Que doit l'entreprise maîtriser au préalable avant toute opération d'import export?
- Est-ce qu'à travers les solutions logistiques et financières se dessine une stratégie ?
- Et quel rôle aura la douane dans ce processus d'optimisation ?
- Est-ce que les mesures de facilitation douanières sont bien exploitées par les opérateurs ?

Introduction Générale

Pour répondre à ces interrogations, nous avons émis les hypothèses ci-après :

- **La première hypothèse:** l'entreprise doit étendre ses activités à l'international en s'informant et en étudiant les marchés internationaux soit qu'il s'agisse d'une opération de vente ou d'achat à l'international, tout en prenant en compte le cadre légal et les contraintes juridiques y décollant ;
- **La deuxième hypothèse:** L'optimisation des opérations import export passe par la maîtrise des composantes logistiques qui mettent en présence trois sortes de flux qui forment la chaîne de la logistique, à savoir : les flux de marchandises, les flux financiers et les flux d'information ;
- **La troisième Hypothèse:** la douane dispose de plusieurs mécanismes pour promouvoir l'économie nationale, d'encourager les exportations hors hydrocarbures et d'accompagner les entreprises nationales dans le marché import export, et ce, à travers les différents régimes douaniers économiques d'un côté, et à travers les différentes facilitations douanières accordées aux opérateurs économiques de l'autre côté. Cependant, la question se porte ici sur le degré de conscience des opérateurs économiques et le niveau de leur exploitation des mesures de soutien existantes pour tirer profit.

Pour répondre à la problématique susvisée, vérifier l'exactitude de nos hypothèses émises, nous avons adopté un plan de travail qui est composé de trois chapitre.

En ce qui concerne notre méthodologie de travail, et en plus de la recherche bibliographique qui nous a permis de cerner notre sujet du point de vue théorique, nous avons poursuivi notre enquête sur le terrain en exploitant bien les données collectées auprès de l'inspection des douanes au port de Bejaia pour déterminer la part de l'usage des régimes économiques douaniers par les opérateurs économiques.

Chapitre 1 : Aperçu général sur l'activité d'importation et d'exportation

Une entreprise, le plus souvent au début de sa démarche d'internationalisation, va chercher à prolonger sur les marchés étrangers, pour elle exporter ne veut pas, seulement, dire vendre à l'étranger pour écouler plus de produits et en tirer des bénéfices, c'est aussi s'adapter à de nouveaux marchés étrangers. La recherche de client étranger s'effectue par une sélection et une étude des marchés étrangers, et une prospection pour approfondir la connaissance du client. Et pour qu'elle effectue une opération d'importation, elle a besoin d'un fournisseur, donc elle doit diversifier ses sources d'approvisionnement et rechercher des fournisseurs à l'étranger, en déterminant leurs profits et identifier des fournisseurs potentiels.

Section 1 : Cadre théorique des opérations de commerce international

Pour réussir dans le domaine import export, l'entreprise doit maîtriser les préalables nécessaires des deux opérations import export, dont ci-dessous quelques notions de base qui ont un lien direct avec ce domaine.

Sous-section 1 : Présentation des activités d'importation et d'exportation

Les exportations de biens et services revêtent une importance primordiale pour l'économie nationale et ce, pour plusieurs raisons. D'abord, elles alimentent le pays en ressources en devises nécessaires à l'équilibre des comptes extérieurs et à l'allocation aux paiements à l'étranger. En second lieu, offrent des emplois créés par les entreprises exportatrices. En troisième lieu, elles ont un effet de levier quantitatif et qualitatif améliorant la croissance économique globale du pays.

1.1.1. L'activité d'exportation

Compte tenu de ces atouts micro et macro économiques, les pouvoirs publics prennent des mesures incitatives, régulièrement réadaptées, en faveur des exportateurs, d'autant plus que la compétition internationale est particulièrement acharnée dans un monde globalisé.

A. Définition

Le terme « exporter »³ désigne un mode de distribution de tout ou partie de la production d'une entreprise sur un ou plusieurs marchés internationaux. L'exportation consiste donc pour une entreprise à étendre son marché hors de ses frontières nationales (Panet-Raymond et Robichaud, 2005, Pasco, 1997).

³Mémoire présenté par Laurie EBERT-WALKENS, « les motivations et obstacles à l'importation pour les PME de Québec, université du Québec à Trois Rivières, année 2013, pages 25 et 26.

Chapitre 1: Aperçu général sur l'activité d'importation et d'exportation

D'après Leonidou et Al. (2007) le choix de recourir à l'exportation peut être qualifié de proactif, si l'entreprise décèle une opportunité de marché ou développe un avantage concurrentiel, ou de réactif dans la mesure où l'entreprise réagit à une pression du marché ou des concurrents et essaye alors d'assurer sa survie en vendant ses produits hors de ses frontières.

B. Les types d'exportation :

Selon le degré d'engagement à l'étranger et le degré de contrôle qu'elle souhaite conserver, l'entreprise va devoir faire le choix entre plusieurs modes d'exportation (Pasco-Berho, 2000) :

- **L'exportation contrôlée :** elle confère à l'entreprise la maîtrise totale de sa politique commerciale. On trouve comme mode d'exportation associé, l'agent exportateur, la création d'une filiale, ou encore un bureau de représentant à l'étranger. L'exportation contrôlée, consiste à concéder à l'exportateur la maîtrise complète de la commercialisation et à lui faire peser l'intégralité des risques connexes. Cette alternative permet à l'entreprise exportatrice de mieux connaître le marché, de détenir des réseaux de communication à caractère stable et d'exploiter la totalité des bénéfices qui lui reviennent.
- **L'exportation sous-traitée :** Elle consiste à avoir recours aux intermédiaires (exportateurs, canaux de distribution) habilités à assurer l'introduction indirecte des entreprises exportatrices sur le marché d'export. Cette alternative se caractérise par des risques limités et des investissements réduits. Néanmoins, cette sous-traitance se distingue de la maîtrise de la politique commerciale et par un manque d'informations, aussi bien quantitatif que qualitatif.
- **L'exportation concertée:** C'est la coopération de plusieurs entreprises qui s'associent afin de bénéficier d'un effet de synergie au niveau de leur activité d'exportation, mais le degré de contrôle est minime. Cette méthode implique un partage des risques, mais aussi des ressources utilisées, par exemple les ressources financières, mais aussi les compétences et savoir faire de chacune. Cette stratégie se trouve être très intéressante pour les PME qui disposent de moyens limités. On trouve dans cette stratégie, le portage, le regroupement d'exportateurs, la franchise ou encore les joint-ventures⁴.

⁴ <https://www.petite-entreprise.net/P-3050-136-G1-quels-sonnet-les-differents-types-d-exportation.html>, consulté le 05/03/2020.

Chapitre 1: Aperçu général sur l'activité d'importation et d'exportation

Pour faire son choix quant au monde de distribution dans le ou les pays concernés, l'entreprise doit analyser en premier lieu son marché cible afin d'évaluer les risques et opportunités et de pouvoir proposer la meilleure stratégie possible. Ainsi, la décision d'exportation se fera en fonction de ses ressources, du niveau d'engagement qu'elle veut développer à l'étranger et du pouvoir de contrôle.

1.1.2. Généralités sur les importations

Pour rappel l'importation consiste pour une entreprise à l'achat de biens ou services auprès d'un fournisseur (exportateur) qui se trouve à l'étranger. L'entreprise peut recourir à l'importation pour différentes raisons. En effet, la présence des activités internes, comme l'approvisionnement, peut se révéler déterminante pour la survie de l'entreprise grâce à sa capacité à réduire les coûts de production et accroître ainsi la compétitivité de l'entreprise.

A. L'activité d'importation

La mise en place d'une stratégie d'importation n'est pas chose facile, même pour une entreprise qui dispose d'importantes ressources. Au préalable, l'entreprise doit déterminer un certain nombre de variables pour prendre la meilleure décision, en termes de coûts, de logistique et de fournisseur avec qui elle veut faire affaire, afin d'assurer sa réussite future.

Le processus d'importation regroupe toutes les activités qui sont liées à la circulation du produit : choix des lieux de fabrication et de stockage, gestion des approvisionnements et des stocks (matières premières, encours, produits finis), emballage, manutention, transport, dédouanement, suivi des livraisons, ...etc.

B. Pourquoi importer ? : L'importation est le pendant de l'exportation. Les grands pays exportateur sont souvent des grands pays importateurs. Plusieurs raisons peuvent être avancées :

- Un pays ne dispose pas de toutes les matières premières nécessaires à son activité économique, et l'achat à l'étranger peut s'avérer moins cher
- Des savoir-faire ne sont pas ou plus disponibles, les produits doivent être importés ;
- La délocalisation de certaines industries pour des raisons économiques rend l'importation inéluctable ;
- Ouvrir son marché en important, c'est aussi manifester du caractère réciproque de l'échange⁵.

⁵ HUBERT MARTINI, techniques de commerce international, DUNOD 2017, page 04.

Sous-section 2 : Etudier et comprendre le marché de l'import export

Pour démarrer une entreprise axée sur ce secteur, l'entrepreneur doit interagir avec différents acteurs (les concurrents, les distributeurs, les clients...) qui font tourner ce commerce et trouver des idées de produits import export qui marchent vraiment en analysant de près le marché actuel. Il est également nécessaire de connaître les tendances d'une société import export dans les pays exportateurs et importateurs concernant le marché cible afin d'identifier à la fois les produits, les fournisseurs et les institutions de soutien, pour ensuite définir les priorités en termes de promotion commerciale, de performance sectorielle, de partenariat et de stratégies commerciales. Ces entreprises doivent donc détenir toutes les informations et les données statistiques détaillées sur les flux commerciaux internationaux et être en mesure de les analyser avant de se lancer proprement.⁶

1.2.1. Choix du produit à importer ou à exporter :

Le choix du produit est l'une des étapes les plus importantes avant de démarrer son entreprise et surtout lorsqu'il s'agit de développer une entreprise export. En effet, la réussite de votre commerce tout entier dépend énormément des produits que vous allez vendre. Cette décision ne doit pas être prise à la légère, par ailleurs, il faut prendre en compte certains critères comme la tendance du marché, les taux des demandes sur le produit, les restrictions sur l'importation et l'exportation, les problèmes liés à l'expédition, l'environnement économique, politique et socioculturel du marché potentiel, ainsi que tout ce qui se rattache de près ou de loin au bon déroulement de la vente des produits sélectionnés. C'est assez simple en fin de compte si l'on se pose les bonnes questions : Pourquoi ? Comment ? Combien ? Où ? Et quel produit doit-on exporter et importer ?⁷

1.2.2. Recherche et sélection des marchés étrangers

L'identification du marché cible permet de savoir qui sont les clients potentiels qui peuvent consommer le produit choisi. Suite à cela, l'entreprise peut établir un plan marketing afin d'atteindre ces derniers et se rapprocher d'eux pour les inciter à acheter et à se familiariser avec le produit ou la marque. Cette démarche conduit à des analyses très approfondies du marché, notamment quand une entreprise décide de s'internationaliser.

⁶ <https://www.waystocap.com/blog/fr/comment-reussir-dans-limport-export/>, consulté le 16/03/2020

⁷ idem

1.2.2.1. Le choix de pays cible

La sélection de marchés utilise un processus d'élimination par étapes à partir de critères jugés prioritaires. La sélection se déroule en 02 phases:

A. Première phase : analyse globale des pays à partir de critères généraux :

On sélectionnera en priorité :

A.1. Marchés présentant un potentiel réel : à ce stade, les pays présélectionnés devront satisfaire aux conditions préliminaires suivantes :

- ✓ **La taille du marché est suffisante :** il existe une demande potentielle déjà importante ou en croissance régulière. On procédera à une évaluation rapide de situation économique du pays en générale : PNB par habitant, répartition des richesses, démographie, niveau et l'évolution des échanges commerciaux.
- ✓ **Le marché est ouvert et concurrentiel :** on analysera le volume, l'évolution et la diversification des importations entre les principaux pays fournisseurs. Il s'agit d'évaluer le niveau de protectionnisme ou de dépendance du pays.
- ✓ **Le pays est solvable :** il faut estimer les risques politiques et économiques. On se renseignera sur le niveau et l'évolution de dette extérieure et sur les blocages éventuels des sorties de devises.

Les pays ne répondant pas à ces 03 critères seront éliminés dans un premier temps.

A.2. Marché d'accès plus facile pour l'exportateur :

On retiendra ici un certain nombre de critères permettant d'estimer la facilité avec laquelle l'exportateur peut espérer transiger avec un pays, compte tenu des caractéristiques du marché et des atouts dont elle dispose dans ce pays.

- **Réseau de contacts dans le pays ciblé :** l'exportateur se tournera en priorité vers les pays où elle a déjà exporté des produits semblables ou similaires et où elle possède des relations privilégiées (agent, importateur, distributeur, relations personnelles, etc.).
- **Proximité géographique :** elle jouera un rôle d'autant plus important que :
 - ✓ Le rapport coût du fret/valeur du produit est élevé ;
 - ✓ La faible durée de vie du produit exige un acheminement rapide, les acheteurs ont l'habitude de travailler en « juste à temps » ;
- **Le marché est concurrentiel et librement accessible aux produits importés :** certains marchés restent difficiles d'accès car les importations y sont soumises à des licences délivrées par des gouvernements qui contrôlent très étroitement les

Chapitre 1: Aperçu général sur l'activité d'importation et d'exportation

échanges commerciaux. Ces pays se caractérisent par l'existence de quotas d'importation, de droits de douane élevés ou de nombreuses barrières non tarifaires ;

- **Système bancaire décentralisé** : dans certains pays, le système bancaire est dominé par une banque centrale seule habilitée à émettre une lettre de crédit en devises fortes. C'est le cas par exemple de pays comme la Chine, le Viêt-Nam, la Russie, l'Algérie, la Libye, l'Iran, Madagascar, etc ;
- **Garanties de paiement en devises fortes** : certains pays présentent une balance des paiements largement et chroniquement déficitaire et une très lourde dette extérieure. Ces pays sont souvent engagés dans un processus de redressement imposé par le Fonds Monétaire International. L'exportateur peut y être confronté à un risque de blocage des paiements en devises (pénurie de la banque centrale, monétaire sur la dette,...etc.)

B. Deuxième phase : choix du pays-cible à partir des critères techniques d'accès au marché :

Cette deuxième étape nous permettra d'éliminer définitivement ou provisoirement selon le cas les pays, dont le coût d'accès nous semble trop élevé :

- ✓ **Mesures protectionnistes du pays sélectionné** concernant ce type bien précis de produit : licence d'importation, quotas, droit de douane, interdiction d'importation, selon l'origine ou la provenance du produit (appliquée, par exemple, par certains pays arabes à l'égard d'Israël) ou suite à un embargo international (cas de l'Afrique du sud et du Viêt-Nam jusqu'en 1993).
- ✓ **Normes imposées** : la certification aux normes et procédures d'homologation peuvent être longues, difficiles et donc coûteuses. Certains pays imposent des normes sanitaires et phytosanitaires draconiennes, exigent l'apposition de marques particulières, l'obtention de visas ou encore le respect de normes d'étiquetage très précises.
- ✓ **Restrictions d'ordre religieux** ; les pays islamiques imposent par exemple des normes précises concernant l'abattage des animaux.
- ✓ **Etat de la balance commerciale et de la balance des paiements** : une balance des paiements déficitaire entraînera à terme un ralentissement des importations.
- ✓ **Fréquence des liaisons maritimes et nombre de ruptures de charge** : la rareté des fréquences pourra entraîner un accroissement du coût de stockage. d'autre, plus le

Chapitre 1: Aperçu général sur l'activité d'importation et d'exportation

nombre de rupture de charge est élevé, plus grand est le risque d'avaries en cours de transport. Le coût global ainsi que les délais d'acheminement augmentent avec le nombre de manutentions.

- ✓ **Disponibilités en devises convertibles** : si leur niveau est trop bas, il ya un risque de contrôle des sorties de devises et de recours au contre-achat.
- ✓ Niveau de développement du système bancaire.
- ✓ Droit applicable et recours possible aux procédures d'arbitrage en cas de litige.
- ✓ Existence d'accords commerciaux avec le pays.

Ces critères permettent d'éliminer les marchés dont la pénétration sera jugée trop difficile ou trop risquée compte-tenu des appuis et des relations dont dispose sur place et dans l'immédiat l'exportateur.⁸

1.2.3. Les techniques d'étude de marché:

Le choix des marchés, réclame souvent l'élaboration « d'une étude de marché » reprenant à la fois des éléments macroéconomiques, puis des éléments sectoriels dont l'objectif est de collecter des informations utiles à l'entreprise.

Les techniques utilisées doivent permettre de collecter une information documentaire puis de terrain (information primaire) et de recouper les informations obtenues.

1.2.3.1. Les études documentaires :

Les études documentaires, ou études de données secondaires, consistent en l'exploitation par l'Entreprise de données existantes, disponibles, qui ont déjà été utilisées par ailleurs, elles sont ensuite complétées par la collecte d'informations primaires sur le terrain. La recherche d'informations est fondamentale lors de la phase d'approche d'un nouveau marché cependant, même une fois implantées sur le marché, une veille commerciale reste indispensable.

Les PME (petite et moyenne entreprise) PMI (petite et moyenne industrie), s'engagent au fur et à mesure de leur internationalisation dans un processus d'intelligence économique et commerciale.

⁸ Karl Miville-de Chêne, Manuel « le commerce international », Centre de Formation en Commerce International CFCI, p23, 24, 25, 26, 27.

Chapitre 1: Aperçu général sur l'activité d'importation et d'exportation

Définition⁹: L'étude documentaire consiste à chercher toutes les informations utiles en rapport avec le secteur d'activité et le marché visé via des ressources déjà existantes et disponibles (sites internet, revues, rapports, sondages.....). Elle va permettre d'avoir une vision d'ensemble sur son marché et d'en maîtriser ses composantes principales.

- ✓ Est-ce un secteur en croissance ou en crise ?
- ✓ Quelle est la tendance actuelle ?
- ✓ Qui sont les principaux acteurs ?
- ✓ Comment réagissent de manière générale les consommateurs ?
- ✓ Quelle est la législation en vigueur ?
- ✓ Quelle est la structure démographique de la zone visée ?

Elle va servir de point d'entrée à une étude de terrain plus approfondie. Bien souvent, elle va susciter une série de questions ou de points à valider par la suite.

1.2.3.2. Les études qualitatives :

On appelle qualitative toute étude qui permet d'analyser et d'essayer de comprendre les motivations et le comportement des individus. Elle est basée sur des méthodes issues de la psychologie appliquée (analyse d'entretiens individuels ou de groupe, techniques projectives....¹⁰ .Il existe trois grandes familles de méthode qualitative : L'entretien individuel, entretien de groupe (focus groupe), les méthodes d'observation.

1.2.3.3. Les études quantitatives :

On appelle quantitative toute étude qui permet de mesurer des opinions ou des comportements. Elle est le plus souvent basée sur un sondage effectué sur un échantillon représentatif de la population à étudier. Les résultats chiffrés issus de ce sondage donnent, après analyse, la mesure du phénomène étudié (par exemple, mesurer la notoriété d'une marque). Les études quantitatives reposent sur l'utilisation d'enquête et le traitement statistique des informations collectées. Elles nécessitent : la constitution d'un échantillon, l'élaboration d'un questionnaire.

⁹<https://www.my-business-plan.fr/etude-documentaire>, consulté le 07/03/2020.

¹⁰Claude demeure, marketing, 06 ème édition, DUNOD, Paris 2008, page 53.

Sous-section 3 : la recherche des fournisseurs potentiels

Rechercher un ou des fournisseurs est pour toute entreprise une démarche primordiale. Des fournisseurs retenus dépendront en effet de la qualité des produits, leur disponibilité, et donc l'image de marque véhiculée. Mais la sélection d'un fournisseur s'inscrit au-delà de cette approche c'est toute une vision stratégique, l'importateur doit diversifier ses sources d'approvisionnement, rechercher des fournisseurs à l'étranger et procéder ensuite à leur sélection.

1.3.1. Prospection du marché amont (sourcing) :

Le sourcing¹¹ fournisseurs désigne une démarche qui consiste pour l'entreprise à identifier de nouveaux partenaires potentiels et de les comparer entre eux afin d'obtenir le meilleur rapport entre qualité, prix et délais de production ; sa finalité est donc de réduire le coût des achats d'une entreprise.

1.3.1.1. Les sources d'informations :

La recherche de fournisseurs est un processus long et rigoureux. Il est donc nécessaire de disposer d'informations fiables et pertinentes. Afin de réduire les coûts des achats, de nombreuses entreprises automatisent ou externalisent cette recherche : il s'agit de « sourcing ». Un des moyens les plus pratiques de trouver des fournisseurs est d'utiliser une des sources suivantes :

- Annuaires d'entreprises tels que Kompas ou Dun and Bradstreet ;
- Annuaires en ligne, les pages jaunes professionnelles ;
- Catalogue des salons internationaux où il est possible de retrouver les coordonnées des exposants ;
- Les sites internet, les places de marché ;
- Les fédérations professionnelles, les syndicats professionnels ;
- Les organismes institutionnels tels que les chambres de commerce ;
- La presse professionnelle.
- L'appel d'offres international : où les soumissionnaires (vendeurs potentiels) et suite à l'appel diffusé par l'entreprise adjudicatrice rédigent leur meilleure offre et une sélection permettra de retenir la meilleure proposition. L'entreprise qui remporte le marché devient adjudicataire.

¹¹<https://agicap.fr/article/definition-sourcing-fournisseurs/>, consulté le 10/03/2020.

1.3.1.2. L'établissement d'une banque de données :

Comme dans toute organisation, si la collecte de l'information est essentielle, sa transformation en données utilisables et continuellement mises à jour est la force de l'entreprise. Ceci est particulièrement vrai dans le commerce international. Le support recherché de nos jours reste l'informatique pour le stockage de l'information, la mise en forme et le traitement. Le réseau de contacts, essentiel au succès d'un négociant, peut prendre plusieurs années à se construire. Par conséquent, il sera tenté de le protéger ainsi que la confidentialité de transaction elle-même, et ceci sera au détriment de l'entreprise. Une banque de données informatisée peut aider le négociant à trouver toute une gamme d'information actualisée : les fournisseurs d'un produit donné, tous les produits d'un fabricant dans un secteur donné, sa capacité de production ou le volume de ses ventes sur le marché national et son expérience à l'exportation.

1.3.2. La sélection de fournisseurs potentiels :

Après avoir, recueillies toutes les informations (propositions des fournisseurs). L'importateur doit opérer la sélection des fournisseurs, il doit garantir le meilleur choix pour cela, il est nécessaire d'examiner les contraintes logistiques et les incoterms, les délais de livraison et le calcul du coût d'achat prévisionnel. La sélection de fournisseur est une activité clé dans la gestion de projet. Elle passe par différentes étapes, l'entreprise cherchera donc souvent d'élargir les sources d'approvisionnement¹².

- **Le système d'information « fournisseurs » :** Le fichier fournisseur peut faire apparaître un classement par produit ou par zone de façon à pouvoir repérer très rapidement pour les achats courants, les fournisseurs qui peuvent être sollicités.

Exporter mieux, importer en diminuant les coûts, C'est autant de problématiques à résoudre par l'opérateur économique. Bien sûr, les pouvoirs publics, soucieux d'équilibrer les résultats du commerce extérieur, prennent des mesures incitatives de soutien aux exportateurs mais c'est d'abord au niveau de l'entreprise que les conditions du succès se jouent. En effet, le développement et l'optimisation des opérations import export dépend avant tout des capacités des entreprises : définir une stratégie moderne d'analyse et de conquête de marché afin de bien choisir le produit et le secteur d'activité , mieux s'organiser et planifier l'expansion internationale et rechercher et bien sélectionner les fournisseurs sont autant d'étapes à franchir avant de se lancer effectivement dans ces opérations .

¹²Voir annexe N°12 portant une grille de sélection des fournisseurs selon des critères bien précis

Chapitre 1: Aperçu général sur l'activité d'importation et d'exportation

Section 2 : Les opérations import export en Algérie

Malgré la baisse de ses revenus pétroliers l'Algérie reste parmi l'une des destinations économiques les plus prisées par les entreprises surtout de nationalité française. Pour faire face à une mutation économique des plus urgentes, le pays a lancé plusieurs réformes économiques afin de diversifier son économie et ses revenus.

Sous-section 1 : le contexte du commerce extérieur en Algérie

A la fin des années 80, l'Algérie a vécu une transaction radicale de son environnement économique, induit par le passage de l'économie administré à l'économie de marché. Cette transformation s'est accentuée par une ouverture internationale, qui offre une opportunité pour le commerce extérieur et aux exportations en particulier. Depuis un certain nombre d'années, la promotion des exportations hors les hydrocarbures a été inscrite comme objectif stratégique par la totalité des gouvernements qui se sont succédé.

2.1.1. La structure du commerce extérieur de l'Algérie :

La structure du commerce extérieur est restée sensiblement la même sur une longue période jusqu'à nos jours. Les importations restent dominées par les produits destinés à l'industrie (demi et produit finis). Les exportations, quand à elles, le sont largement par les hydrocarbures. Ceci met en évidence que l'économie Algérienne ne parvient pas à engager des transformations structurelles dont les résultats seraient une substitution aux importations et une diversification de ses exportations.

L'étude des données de la balance commerciale algérienne des deux dernières années, nous permet de tirer les enseignements suivants :

Tableau N°1: Evolution de la balance commerciale

	Année 2018		Année 2019		Evolution	
	Dinars	Dollar	Dinars	Dollar	Dinars	Dollar
Importations	5 403 232, 97	46 330, 21	5 005 302, 53	41 934,12	- 7,36	-9,49
Exportations	4 873 960, 29	41 797 ,32	4 275 400, 28	35 823, 54	- 12,28	-14, 29
Balance commerciale	-529 272,67	- 4 532,89	- 729 902, 25	- 6 110,57	37,91	34, 81
Taux de couverture	90, 22		85, 43			

Source : rapport des statistiques du commerce extérieur de l'Algérie période 2019

Le commerce extérieur des marchandises a enregistré au cours de l'année 2019 ce qui suit :

- Un volume global des importations de 41,93 milliards USD, soit un recul de 9,49% par rapport aux résultats de la même période de l'année précédente ;

Chapitre 1: Aperçu général sur l'activité d'importation et d'exportation

- Un volume global des exportations de 35,82 milliards USD, soit une baisse d'ordre de 14,29% par rapport aux résultats de l'année 2018 ;
- Un déficit de la balance commerciale de l'ordre de 6,11 milliards USD.
- Ces résultats dégagent un taux de couverture des importations par des exportations de l'ordre de 85,43% durant l'année 2019, contre un taux de 90,22% pour l'année 2018.

2.1.1.1. Tendances générales des exportations Algériennes :

Les exportations en Algérie se divisent en deux parties, la première concerne les hydrocarbures qui constituent la source principale des recettes du pays et la deuxième concerne les exportations hors hydrocarbures notée comme secondaires.

Tableau N°2 : évolution des exportations année 2018/2019

Unité : en millions

A l'exportation	Année 2018			Année 2019			Evolution
	DZD	USD	(%)	DZD	USD	(%)	
Produits hydrocarbures	4 532 811,92	38 871,75	93,00	3967 442,64	33 243,17	92,80	-14,48
Produits hors hydrocarbures	341 148,37	2 925,56	7,00	307 957,64	2 580,37	7,20	-11,80
Total	4 873 960,29	41 797,32	100%	4 275 400,28	35 823,54	100%	-14,29

Source : rapport des statistiques du commerce extérieur de l'Algérie période 2019

Les exportations globales ont marqué un repli de 14.29 % au cours de l'année 2019. En effet, les hydrocarbures ont représenté l'essentiel des exportations durant cette période avec une part de 92.80% de la valeur globale, marqués par une baisse non négligeable de l'ordre de 14,48% par rapport à l'année 2018. Pendant que les exportations hors hydrocarbures restent toujours marginales, avec seulement 7,20% de la valeur globale des exportations, soit l'équivalent de 2,58 milliards USD, en enregistrant ainsi une baisse de 11,80% tel qu'illustre le tableau ci-dessus.

L'économie algérienne est basée essentiellement sur l'exportation des hydrocarbures, ressources quasi-unique du pays. Ces derniers constituent la principale source du revenu du pays (92% des recettes d'exportation algériennes).

Il faut noter, que cette dépendance aux hydrocarbures représente un élément de fragilité au choc externe (le gaz et le pétrole représente 60% de ces recettes fiscales de l'Etat algérien).

Chapitre 1: Aperçu général sur l'activité d'importation et d'exportation

2.1.1.2. La structure des importations

Le tableau ci-après illustre les importations de l'Algérie au cours de la période 2018-2019

Tableau N° 3 : Evolution de la répartition des importations par groupe d'utilisation

Unité : en millions

Intitulé Gu	Année 2018			Année 2019			Classement	Evolution
	DZD	USD	%	DZD	USD	%		
Biens alimentaire	999 888,67	8 573,58	18,51	963 514,47	8 072,27	19,25	3	-5,85
Energie et lubrifiant s	125 733,07	1 078,10	2,33	171 429,93	1 436,23	3,42	6	33,22
Produits bruts	221 615,80	1 900,25	4,10	240 182,18	2 012,23	4,80	5	5,89
Demi-produits	1 278 884,92	10 965,84	23,67	1 229 123,24	10 297,52	24,56	2	-6,09
Biens d'équipement agricoles	65 865,03	564,76	1,22	54 631,46	457,70	1,09	7	-18,96
Biens d'équipements industriels	1 922 664,74	16 485,96	35,58	1 575 853,32	13 202,40	31,48	1	-19,92
Biens de consommation	788 580,74	6 761,71	14,9	770 567,93	6 455,77	15,40	4	-4,52
Total	5 403 232,97	46 330,21	100%	5 005 302,53	41 934,12	100%		-9,49

Source : Rapport des statistiques du commerce extérieur de l'Algérie période 2018_2019

La structure des importations en Algérie par groupe d'utilisation durant la période 2018-2019 montre que : Les importations globales ont marqué un repli de 9,49% durant 2019 par rapport à l'année 2018, en passant de 46.33 milliards USD à 41.93 milliards USD.

Leur répartition par groupe d'utilisation fait ressortir ce qui suit :

- les biens d'équipements industriels occupent la première place durant la période 2018-2019 avec un montant de 13,20 milliards USD en 2019 et 16,48 milliards USD en 2018, soit un recul de 19.92%, puis les demi-produits avec un montant de 10,29 milliards USD en 2019.
- Pour l'importation des biens alimentaires représentent aussi une baisse de 5,85% durant cette période.
- Des hausses de l'ordre de **33,22% et de 5,89%**, concernant respectivement les groupes « énergie et lubrifiants » et « produits bruts ».

Chapitre 1: Aperçu général sur l'activité d'importation et d'exportation

2.1.2. Principaux partenaire de l'Algérie

2.1.2.1. Principaux clients

Durant l'année 2019, les cinq premiers clients de l'Algérie représentent près de 50.85% des exportations algériennes, comme repris dans le tableau suivant :

Tableau N° 4: principaux pays clients de l'Algérie

Unité : million USD

Principaux clients	Valeur	Structure (%)	Taux cumulé en %	Evolution en %
France	5 053,50	14,11	14,11	0,52
Italie	4 621,53	12,90	27,01	-23,43
Espagne	3 995,38	11,15	38,16	-21,20
GRANDE BRETAGNE	2 299,73	6,42	44,58	-15,78
TURQUIE	2 246,97	6,27	50,85	-5,07
ETAT UNIS D'AMERIQUE	2 193,67	6,12	56,98	-45,75
CHINE	1 639,95	4,58	61,55	28,38
INDE	1 520,30	4,24	65,80	-0,74
PAYS-BAS	1 504,29	4,20	70,00	-29,39
REP DE COREE	1 374,27	3,84	73,83	11,21
TUNISIE	1 350,82	3,77	77,60	42,15
BRESIL	1 242,58	3,47	81,07	-44,78
Portugal	884,03	2,47	83,54	-26,20
Belgique	856,96	2,39	85,93	-31,08
SINGAPOUR	575,27	1,61	87,54	204,74
Sous total	31 359,23	87,54		
Rest du monde (128 pays)	4 464,31	12,46	100%	
Total général	35 823.54	100%		

Source : <http://andi.dz/index.php/fr/statistique/bilan-du-commerce-exterieur>, consulté le 04/04/2020 à 20h17h

A ce titre, la France est le principal client de l'Algérie avec une part de **14,11 %** (en premier rang), suivi par l'Italie, l'Espagne, la Grande Bretagne et la Turquie avec des parts respectives de **12,90 %**, **11,15%**, **6,42%**, **6,27%**.

2.1.2.2. Principaux fournisseurs :

En ce qui concerne la répartition des importations par partenaire commerciale, les cinq premiers fournisseurs de l'Algérie représentent **50,33%** des importations globales et ce, pour l'année 2019.

La chine érigée en principal fournisseur durant l'année 2019 (occupe le premier rang), a contribué à hauteur de **18,25%** des importations de l'Algérie, suivie par la France, l'Italie, l'Espagne et l'Allemagne avec des parts respectives de **10,20%**, **8,13%**, **6,99%** et de **6,76%**.

Chapitre 1: Aperçu général sur l'activité d'importation et d'exportation

Tableau N°5: principaux pays fournisseurs de l'Algérie

Unité : en million USD

Principaux fournisseurs	Valeur	Structure (%)	Evolution en %
CHINE	7 654,26	18,25	-2,60
France	4 278,37	10,20	-10,78
Italie	3 410,14	8,13	-7,18
Espagne	2 929,56	6,99	-17,21
Allemagne	2 833,30	6,76	-10,97
TURQUIE	2 141,10	5,11	-7,41
ARGENTINE	1 812,59	4,32	-4,18
ETATS UNIS D'AMERIQUE	1 418,66	3,38	-13,77
BRESIL	1 136,21	2,71	-5,48
INDE	968,70	2,31	-25,43
REP DE COREE	842,25	2,01	-32,05
ARABIE SAOUDITE	625,41	1,49	-12,64
POLOGNE	590,74	1,41	-11,44
FEDERATION DE RUSSIE	587,73	1,40	-35,47
EGYPTE	584,28	1,39	6,18
SOUS TOTAL	31 813,31	75,86	
RESTE DU MONDE 169	10 120,81	24,14	
TOTAL GENERAL	41 934,12	100%	

Source: <http://andi.dz/index.php/fr/statistique/bilan-du-commerce-exterieur>, consulter le 04/04/2020 à 20:17h

Sous-sections 2 : Principaux Accords et dispositifs encourageant les échanges en Algérie

Dans une perspective de mettre fin à la vulnérabilité de l'économie algérienne, fortement dépendante de la rente pétrolière, l'Etat s'est engagé dans un vaste programme de réformes en vue de passer d'une économie centralisée vers une économie du marché ouverte, afin de mettre fin à la dite dépendance aux hydrocarbures, de diversifier l'économie et générer une croissance durable.

2.2.1. Les principaux accords de l'Algérie :

La montée des accords régionaux des échanges fait ressortir le rôle de l'élargissement du marché des entreprises nationales. Dans le cadre du développement des échanges commerciaux internationaux l'Algérie a opté pour les accords d'association comme l'une des solutions afin d'encourager ces échanges.

2.2.1.1. La Grande Zone Arabe de Libre Echange (GZALE)

Dans le cadre du développement des échanges commerciaux entre les pays arabes, le conseil Economique et Social de la ligue des Etats Arabes (C.E.S), a décidé en date du 22 février 1978, d'élaborer une convention pour la facilitation des échanges commerciaux entre les pays arabes. L'Algérie a déposé le dossier d'adhésion à la GZALE auprès du Secrétariat Général de la ligue Arabe, le 31 décembre 2008. Après l'engagement officiel pris par le gouvernement algérien d'appliquer le programme exécutif de cette zone, les échanges commerciaux entre l'Algérie et les pays arabes membres de la GZALE ont commencé à bénéficier de la franchise totale à partir du 01 janvier 2009¹³.

L'Algérie n'a pas tiré du profit de cette zone pour réussir à diversifier des exportations hors hydrocarbure car ces exportations restent encore largement dominées par les produits pétroliers.

2.2.1.2. L'accord de l'Algérie avec l'union européenne

Le besoin de diversifier ses partenaires commerciaux a poussé l'Algérie à ratifier l'accord d'association avec l'UE

Même si des directives avaient été données lors du conseil Européen de Madrid en décembre 1995, ce n'est qu'en mars 1997 que les négociations sont entamées et reprises en avril 2000, et qui ont fini par la conclusion d'un accord d'association paraphé le 19 décembre et signé définitivement lors de la conférence ministérielle de valence le 22 avril 2002. L'entrée en vigueur de l'accord est fixée pour le 1^{er} septembre 2005 pour une durée illimitée et devrait remplacer l'ancien accord de coopération de 26 avril 1976 entre CEE et l'Algérie¹⁴.

Dont les principaux objectifs :

- Fournir un cadre approprié au dialogue politique permettant aux deux parties de coopérer dans tous les domaines qu'elles estimeront pertinent ;
- Développer les échanges et fixer les conditions de la libéralisation progressive de biens, de services, et de capitaux ;
- La libéralisation progressive des échanges conformément aux règles de l'OMC et assurer les échanges humains notamment dans le cadre des procédures administratives.

¹³<https://www.commerce.gov.dz/a-grande-zone-arabe-de-libre-echange>, consulté le 15/08/2020.

¹⁴Mémoire de magistère réalisé par Mr BOUBBACHE Aissa, le partenariat économique et l'accord d'association Algérie –Union Européen : portée et limites, année 2016, page 59.

2.2.2. Les dispositifs d'aide à la promotion des exportations hors-hydrocarbures ¹⁵

L'Algérie a mis en place plusieurs dispositifs, dans le cadre de sa politique commerciale. Ces derniers, ont non seulement pour objectif ultime la promotion du commerce extérieur algérien, mais d'asseoir une réelle politique de soutien aux exportations hors hydrocarbures. Véritable défi qu'il faut relever, en offrant aux entreprises nationales un meilleur accompagnement dans le processus d'exportation. Il existe différents organismes publics qui interviennent dans la mise en œuvre de la politique de promotion aux exportations hors hydrocarbures à savoir :

2.2.2.1. L'agence nationale de promotion du commerce extérieur (ALGEX)

L'ALGEX est créée par le décret exécutif N° 04-174 du 12 juin 2004, elle présente un support permettant aux entreprises nationales d'acquiescer des parts de marché à l'étranger et d'accroître ainsi les débouchés extérieurs pour les produits algériens. Elle est placée sous la tutelle du ministre chargé du commerce extérieur. L'ALGEX se charge essentiellement des missions suivantes :

- L'étude des marchés extérieurs, en réalisant des analyses prospectives permettant aux entreprises nationales de maîtriser les attentes des marchés étrangers ;
- L'élaboration annuelle d'un rapport évaluatif de l'activité d'exportation, ce qui permettrait de dresser régulièrement des bilans et de mesurer la dynamique de ce segment d'exportation.
- Le suivi et l'encadrement de la contribution des entreprises nationales aux manifestations économiques qui se déroulent à l'étranger, tels que les salons internationaux, les foires et les expositions de produits ...

2.2.2.2. Le fonds spécial pour la promotion des exportations (F.S.P.E.) :

Ce fonds correspond au compte d'affectation spécial N°302-084, ouvert depuis l'article 195 de la loi de finances de 1996 ; dont les rôles sont bien définis dans le décret n° 08.07 du 19 janvier 2008. Les recettes de ce fonds proviennent à raison de 10% de la taxe intérieure de consommation (la TIC qui s'applique essentiellement sur les produits importés), des

¹⁵Les dispositifs d'incitation à la promotion des exportations hors-hydrocarbures en Algérie : constat et analyse, article réalisé par madame cheikh nadjia prof d'université moulood Mammeri de tiziouzou, publié le 26/05/2018, page 420,421, 422,423.

Chapitre 1: Aperçu général sur l'activité d'importation et d'exportation

contributions des organismes publics et privés et des dons. Plusieurs rôles sont assignés au F.S.P.E., ils s'inscrivent tous dans l'objectif de la facilitation de l'acte d'exporter :

- Le F.S.P.E prend en charge une partie des dépenses en rapport avec les études des marchés extérieurs, ce qui encouragerait les entreprises à effectuer ce type d'analyse ;
- Il prend en charge une partie des coûts liés à l'implantation d'entités commerciales sur les marchés étrangers. Il couvre 25% des coûts d'implantation initiale pour un groupement d'entreprises, au titre d'une présence commerciale collective sur les marchés étranger ; et 10% des coûts d'implantation initiale, au titre d'une présence commerciale individuelle sur les marchés étrangers.
- Le F.S.P.E. prend en charge une partie des frais du transport à l'exportation des produits périssables où (soit 50% de ces coûts), ainsi qu'une partie des frais de transport international des produits non agricoles à destination éloignée.

2.2.2.3. La compagnie Algérienne de garantie des exportations (CAGEX) :

La gestion de l'assurance- crédit à l'exportation est confiée à la CAGEX qui est une société par actions, créée par le décret N° 96-235 du 02 juillet 1996. Ses actionnaires sont les autres compagnies d'assurance, à savoir : SAA, CAAR, CAAT, CNMA, CCR. Cette compagnie d'assurance constitue également un instrument d'appui aux exportations :

- La CAGEX couvre les risques à l'exportation et garantit le paiement, en cas de défaillance de l'acheteur. Elle garantit le paiement à la fois face à des risques commerciaux liés à l'insolvabilité des acheteurs (dans ce cas, ce sont les fonds propres de la CAGEX qui sont engagés) ;
- La CAGEX assure, par ailleurs, l'accompagnement des opérateurs exportateurs dans l'accès aux informations sur les marchés étrangers, surtout que cette compagnie ayant passé des accords de coopération avec des institutions de même nature de par le monde, elle fait partie d'un réseau international des assureurs...

Sous-section 3 : Quelques mesures encadrant les opérations du commerce extérieur de l'Algérie

Dans cette sous section on va s'intéresser aux principales procédures et textes régissant les opérations de commerce extérieur en Algérie, notamment :

2.3.1. La Pré domiciliation bancaire et la domiciliation des importations

2.3.1.1. La Pré-domiciliation bancaire des importations des biens et services :

Cette procédure en amont de l'acte définitif de domiciliation consiste en l'accomplissement d'une formalité d'inscription et de validation de la pré-domiciliation électronique de l'opération de commerce extérieur, à travers l'accès par l'opérateur économique concerné au site WEB de sa banque domiciliaire. Cette solution électronique, n'est accessible qu'aux opérateurs définis reconnus, elle vise à maximiser le contrôle permanent des opérations de commerce extérieur, avant toute domiciliation physique.

Par ailleurs, il est utile de rappeler que les banques doivent s'assurer avant toute domiciliation : De la régularité de l'opération de commerce extérieur au regard de la législation et de la réglementation en vigueur

- Que l'opérateur /client possède la surface financière suffisante à travers l'étude d'un dossier dûment constitué ;
- Que les engagements financiers au titre d'une opération de commerce extérieur (remise documentaire, etc) doivent être fondés sur la solvabilité de l'opérateur/client
- De l'appréciation de la solvabilité de l'opérateur/client qui doit reposer sur la structure de son patrimoine et de ses obligations ainsi que sur sa rentabilité présente et future.¹⁶

2.3.1.2. La domiciliation bancaire et domiciliation des importations

La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par la banque domiciliaire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale. L'opérateur choisit la banque auprès de laquelle il s'engage à effectuer toutes les procédures et formalités bancaires liées à l'opération. Toute opération d'importation ou d'exportation de biens ou de

¹⁶ Guide réglementaire « l'Algérie », rédigé par service veille réglementaire de la chambre de commerce et d'industrie Algéro-Française la « CCIAF », édition juillet 2018, page 27

Chapitre 1: Aperçu général sur l'activité d'importation et d'exportation

services est soumise à l'obligation de domiciliation. La domiciliation est préalable avant tout paiement/ transfert de fonds, engagement et/ou dédouanement.

Les opérations dispensées de domiciliation bancaire sont notamment :

- Les importations/exportations d'une valeur inférieure à la contre-valeur de 100.000 DA en valeur FOB ;
- Les importations /exportations d'échantillons, de dons et de marchandise reçues dans le cas de la mise en jeu de la garantie ;
- Les importations de marchandises réalisées sous le régime douanier suspensif ;
- Les importations des entreprises non résidentes, pour les biens destinés à la réalisation de leur projet en Algérie et qui ne font pas l'objet de paiement

A compter du 22 octobre 2017, la domiciliation des opérations d'importations des biens destinés à la revente en l'état est soumise à de nouvelles mesures. Une instruction de la banque d'Algérie, édicte dans ses dispositions que la domiciliation des biens relevant de la revente en l'état est obligatoire et ce préalablement à toutes expéditions vers le territoire douanier Algérien.

Pour ce qui est de la taxe de domiciliation et avec l'entrée en vigueur des dispositions de la loi de finances 2020, elle est de 0,5% du montant des importations de biens ou de marchandises destinés à la revente en l'état et de 1 % pour les opérations d'importation opérées dans le cadre des CKD/SKD, sans que le montant de la taxe ne soit inférieur à 20.000 dinars.¹⁷

2.3.2. Les restrictions au commerce extérieur :

La liberté et les restrictions au commerce extérieur étaient régies par l'ordonnance n° **03-04 du 19 juillet 2003** relative aux règles générales applicables aux opérations d'importation et d'exportation de marchandises, ne sont exclues du champ de cette ordonnance que les produits portant atteinte à la sécurité, à l'ordre public et à la morale, à la santé humaine et animale et végétale et au patrimoine culturel (articles 2 et 3). Les articles allant de 6 à 15 précisent les conditions dans lesquelles sera fait le recours aux licences d'importations et d'exportation (les mesures de sauvegarde, le droit compensateur, le droit anti-dumping et le droit de sauvegarde en cas de difficultés de la balance des paiements).

¹⁷ idem, page 27

Chapitre 1: Aperçu général sur l'activité d'importation et d'exportation

2.3.2.1. Les restrictions frappant les importations : L'Algérie a pris des dispositions pour interdire l'importation des produits pharmaceutiques, les voitures usagées ainsi que d'autres produits.

Tableau N° 6 : Interdictions à l'importation

Produit	Article
Les biens usagés (d'occasion)	Article 50 de la Loi de Finances complémentaire pour 2009, modifié par l'Art. 54 de la Loi de Finances Complémentaire pour 2010
Les marchandises contrefaites	Article 22 du Code des Douanes
Les jouets imitant les armes à feu	Arrêté du 25 janvier 1997 (Ministère de l'Intérieur) ¹⁸
Les pétards et autres articles pyrotechniques	Décret 63-291 du 2 août 1963 et Décret Présidentiel n° 90-198 du 30 /06/1990
Les substances appauvrissant la couche d'ozone	Décret exécutif n° 00-73 du 1er avril 2000, complétant le Décret exécutif n° 93-165 du 1er juillet 1993
Pneus usagés	Arrêté interministériel du 1er juillet 2000 (Ministère du Commerce et Ministère du Budget)
Les véhicules usagés à l'exception des véhicules importés par les non-résidents sous le régime de l'admission temporaire	Art 40 de la loi de finances 2010
Les médicaments (liste révisée périodiquement)	Arrêté 30 novembre 2008 relatif à l'interdiction d'importation des produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux destinés à la médecine humaine fabriquée en Algérie
Les pièces de rechange usagées à caractère commercial	Art 64 de la loi de finance pour 2007

Source: <http://www.douane.gov.dz>, consulté le 29/07/2020 à 09: 29 h

En plus des marchandises contenues dans le tableau, les marchandises suivantes sont aussi interdites à l'importation¹⁹ :

- Les drogues, stupéfiants et substances vénéneuses
- Les armes et munition, et la friperie
- Les véhicules de marque Toyota « Land Cruiser » Pick-up sous tous les régimes douaniers
- Les livres et tous manuscrits, film et autres articles portant atteinte à la moralité et aux bonnes mœurs

¹⁸Arrêté du 25 janvier 1997, interdisant l'importation, la fabrication, la distribution et la commercialisation de jouet imitant des armes de poing et autres

¹⁹<https://www.douane.gov.dz>, consulté le 29/07/2020 à 09:56 h

Chapitre 1: Aperçu général sur l'activité d'importation et d'exportation

2.3.2.2. Les restrictions frappant les exportations :

L'interdiction formelle d'exportation ne concernait que les objets représentant un intérêt national aux plans de l'histoire, de l'art ou de l'archéologie, y compris les véhicules anciens et les plants de palmier.

Tableau N°7 : Interdictions à l'exportation

Produit	Article
Les déchets de métaux ferreux et non ferreux, des déchets de débris de plomb, des batteries usagées et des peaux brutes	Art 75 de la loi de finance 2014 modifiant l'article 43 de la loi de finances complémentaire pour l'année 2010
Les produits alimentaires dont les prix sont subventionnés par l'Etat: le blé dur, le blé tendre, l'orge, la semoule, la farine, les pâtes alimentaires, le couscous, le lait pasteurisé conditionné en sachet, à l'exception des produits confectionnés avec des céréales importés sous le régime du perfectionnement actif.	Instruction du Premier Ministre n° 1180 du 03 août 2009
Plants de palmier	Arrêté interministériel fixant la liste des marchandises suspendues à l'exportation du 09 avril 1994
Les objets représentant un intérêt national aux plans de l'histoire, de l'art ou de l'archéologie, y compris les véhicules anciens	Arrêté interministériel fixant la liste de la marchandise suspendue à l'exportation du 09/04/1994
Les ovins et bovins reproducteurs	arrêté interministériel du 09/04/1994, fixant la liste des marchandises suspendues à l'exportation
Le corail brut ou semi-fini	L'exportation du corail n'est autorisée qu'à l'état fini' (Art 10 de la Loi n° 15-08 du 2 avril 2015 modifiant et complétant la loi n° 01-11 du 3 juillet 2001 relative à la pêche et à l'aquaculture

Source: <https://www.douane.gov.dz>, consulté le 29/07/2020 à 10:21

Et dans le cadre des mesures exceptionnelles prises et visant à garantir la disponibilité des produits nécessaires dans le marché national durant la crise de la pandémie de coronavirus (COVID 19), une liste de produits suspendus à l'exportation a été prise (voir Annexe N° 13).

2.3.3. Les nouvelles mesures d'encadrement des importations

Le régime des licences d'importation qui avait été introduit pour réguler le déficit de la balance commerciale suite à la baisse des recettes pétrolières en 2016/2017a été suspendu. Néanmoins, des mesures d'encadrement spécifiques aux importations ont été introduites :

2.3.3.1. Les mesures à caractère tarifaire

Il s'agit de l'élargissement de la liste des marchandises soumises à la taxe intérieure de consommation (TIC) ainsi que du relèvement des droits de douane pour certains produits finis. La loi de Finance Complémentaire 2018 a prévu dans son article 02, l'instauration d'un droit additionnel provisoire de sauvegarde qui est applicable aux opérations d'importation de

Chapitre 1: Aperçu général sur l'activité d'importation et d'exportation

marchandises mises à la consommation en Algérie. Son taux est fixé entre 30% et 200%, aucune exonération ne peut être accordée sur ce droit. La détermination des produits concernés et des taux prévus, se fait périodiquement par voie réglementaire et après avis de la commission consultative intersectorielle chargée du suivi des mesures de sauvegarde²⁰.

2.3.3.2. Renforcement du contrôle à la banque d'Algérie

Autres mesures encadrant les opérations de commerce extérieur, la domiciliation bancaire des importations qui est régit par le règlement N° 05 du 25/10/2017 de la Banque d'Algérie, les domiciliations bancaires relatives à l'importation des marchandises destinées à la revente en l'état et ne constituant pas un intrant industriel, doivent être accomplies dans un délai minimum d'un (01) mois avant la date d'expédition de ces marchandises avec une couvertures financière de 120% du montant de l'opération²¹. Aussi il est exigé, lors des domiciliations bancaires à l'importation de certains documents suivants :

- **Un certificat phytosanitaire ou certificat vétérinaire**, délivré par les services compétents du ministère de l'agriculture, du développement rural et de pêche, pour l'importation de bananes, blé, viandes bovines, poisson (à l'exception de la sardine), orge et ail ;
- **Une autorisation technique**, délivrée par les services du ministère du commerce, relative à l'importation des produits cosmétiques et d'hygiène corporelle et les produits toxiques ou présentant un risque particulier.
- **La présentation d'un document** intitulé « attestation de libre commercialisation », (à l'exception de ceux cités en amont).

La nécessité de diversifier les exportations algériennes pour diminuer sa dépendance aux hydrocarbures revêt un caractère d'urgence. Les nouvelles réalités financières ne permettent plus de maintenir le niveau élevé de dépenses publiques des dernières années, qui vide rapidement les caisses de l'Etat et augmente le déficit. Malgré les promesses des gouvernements successifs de faire des réformes et de rééquilibrer les finances publiques, la paralysie politique a fait obstacle à toute mesure décisive.

²⁰ Guide réglementaire « l'Algérie », rédigé par le service veille réglementaire de la chambre de commerce et d'industrie Algéro-Française la « CCIAF », édition juin 2020, page 31_32

²¹<http://www.aps.dz/economie/67772-les-nouvelles-mesures-d-encadrement-des-importations>, consulté le 23/03/2020

Conclusion :

Au cours de la réalisation de ce chapitre, il a été conclu que l'internationalisation apparaît pour la plupart des entreprises grandes ou petites comme un moyen de développement pour assurer leur expansion et leur survie dans un environnement de plus en plus concurrentiel. Outre l'exportation qui domine les travaux et recherches, l'importation demeure une stratégie d'internationalisation à part entière qui répond à de nombreux objectifs et de nombreuses motivations.

Une bonne connaissance du marché cible est primordiale avant d'adopter des décisions stratégiques et d'entreprendre une démarche d'internationalisation. Les changements constants des marchés, des technologies et des pratiques d'affaires rendent cette dimension encore plus importante pour les entreprises qui souhaitent développer des projets internationaux. Aussi l'évaluation et la sélection des fournisseurs sont des tâches fondamentales dans le processus de décisions d'achat, des étapes importantes dans le traitement des commandes.

Quant à l'Algérie, dont les caractéristiques fortes de l'économie sont celles d'une économie prisonnière de la trappe de la spécialisation primaire subissant cycliquement les chocs positifs et négatifs du marché mondial des hydrocarbures. Le défi des pouvoirs publics reste de réduire le volume des importations annuelles et d'encourager et développer les exportations hors hydrocarbures afin de diversifier l'économie ;

Cependant, On ne peut prétendre développer les exportations si les entreprises Algériennes continuent à rester confinées en Algérie. En effet l'internationalisation de ces dernières apparaît comme une «nécessité absolue» en autorisant celles ayant les possibilités à exporter à s'installer en étranger et acquérir des marchés à l'international, tout en développant le niveau d'intégration de l'économie nationale aux chaînes de valeur mondiales. L'intégration à ces chaînes impose une adaptation à leurs exigences en termes d'institutions, de normes, de chaîne logistique (routes, port, aéroport, douanes, conformité, etc.) et de se soumettre aux règles commerciales négociées dans le cadre de l'OMC.

Et pour ce qui concerne la réglementation, elle est très complexe et il convient de maintenir une veille régulière car rien n'est figé.

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

Chapitre 2 : Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

Les opérations d'import-export sont des actes essentiels pour les entreprises ayant une activité internationale. Douane, Incoterms, coûts et modalités de transport, sont autant d'étapes incontournables dans la gestion complexe des flux de marchandises. Aussi la réalisation d'une transaction commerciale à l'international nécessite la maîtrise de l'ensemble des procédures et formalités en commençant par la conclusion de la transaction commerciale elle-même et l'existence d'un bouquet de facilitations accordées par les institutions qui interviennent par la suite soit en ce qui concerne le rôle vital joué par la banque entant que source de financement et les sociétés d'assurance qui assurent l'accompagnement notamment des opérateurs exportateurs en mettant à leur service des garanties d'assurances contre les risques qui peuvent empêcher la réussite de l'opération.

Section 1: Mettre en œuvre des solutions logistiques

La dimension internationale des opérations import export ainsi que le grand nombre d'acteurs dans les transactions rendent nécessaire une gestion particulièrement fine. Pour cette raison, il est essentiel d'optimiser les flux logistiques et une bonne gestion des flux financiers pour gagner en efficacité et en rentabilité. Des démarches et outils éprouvés existent pour atteindre cet objectif de manière efficace. À la clé, un meilleur choix de l'incoterm, et de la solution transport.

Sous- section 1: Optimiser le rôle des intervenants de la chaîne logistique dans le commerce international

La logistique concerne l'ensemble des opérations de transport, de stockage, d'allotissement, de distribution, de dédouanement de la marchandise permettant de la mettre à disposition dans les délais et les quantités souhaitées sur les lieux de production, de distribution ou de consommation. C'est une fonction très large qui déborde le simple cadre du transport internationale. Sa finalité est d'optimiser les coûts d'approvisionnement et de stockage, de rendre l'entreprise plus compétitive sur les marchés extérieurs et de valoriser tous les efforts à caractère mercatique qui auront été réalisés par ailleurs.

En 2004 le council of supplychain Management Professional (CSCMP), proposa une définition plus large incluant les approvisionnements et le transport : « Le processus de planification, d'exécution et de contrôle des procédures de transport et de stockage des biens

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

(et des services) efficace et efficient, et des informations associées, du point d'origine au point de consommation dans le but de répondre aux besoins du client²² ».

Une supply chain est un réseau d'organisations (fournisseurs, usine, distributeurs, clients, prestataires logistiques....) qui participent à la fabrication, la livraison et la vente d'un produit à un client. Ces organisations échangent entre elles des produits, des informations et de l'argent.

Quant à la logistique internationale, elle se définit comme la pratique des méthodes de la logistique traditionnelle pour une gestion optimisée des flux de marchandises et de personnes à l'international. Elle intègre les activités d'importation et d'exportation et l'organisation des opérations de transports transfrontaliers.

Elle revêt les caractéristiques suivantes :

- **Multiplicité des intervenants** : il convient de bien organiser la circulation des informations et des marchandises, bon suivi des flux documentaires, bonne planification des opérations physiques ;
- **Multi modalité des opérations de transport** : faire attention à la nature et taille des colis, aux types d'emballage utilisé, favoriser l'utilisation des unités de transport intermodal;
- **Diversité des textes réglementaires** : des conflits peuvent exister entre les réglementations nationales et internationales. Il convient de savoir quelle législation ou convention s'applique à chaque étape de l'acheminement international ;
- **Maîtrise de temps logistiques** : il faut optimiser les temps de traitement des flux (moins de ruptures des charges, gestion anticipé de certaines formalités administratives, inter modalité et accélération des temps de transbordement.....) ;
- **Maîtrise des coûts logistiques** : optimiser les coûts liés au flux internationaux (coûts des prestataires, meilleure combinaison de moyens, déploiement des stratégies logistiques collaboratives, choix des régimes douaniers les mieux adaptés à chaque situation ;
- **Maitrise des risques** : protection des marchandises, moins de manipulations, assurance, respect des conditions de transport pour les denrées périssables.²³

²²Rémy LE MOIGNE, Supplychain management, Achat, production, logistique, transport, vente, DUNOD, Paris, 2013, page 03.

²³ <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Logistique/Logistique-internationale.htm>, consulté le 02/04/2020.

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

1.1.1. Les intervenants de la chaîne logistiques à l'international ²⁴

Plusieurs intervenants à identifier dans la chaîne logistique à l'international, dont les principaux :

1.1.1.1. Les acteurs au niveau de l'entreprise

Technicien d'achat import/export

Pouvant occuper les fonctions d'acheteur local ou international, le technicien d'achat import/export a l'avantage de maîtriser la négociation de la commande, mais aussi celles des techniques et opérations liées à l'acheminement des produits (incoterms, transport maritime, aérien routier et ferroviaire, procédure en douane, assurance, manutention et stockage).

Magasinier, gestionnaire de stock :

Le magasinier assure les tâches relatives à la réception des produits, leur stockage, et leur expédition, et la tenue et la gestion informatisée des stocks.

Responsable d'entrepôt :

Le responsable d'un site de stockage, d'un entrepôt ou celui d'une base logistique supervise la réception des marchandises, organise leur stockage et coordonne leur transfert vers les différents quais d'expédition, tout en veillant au respect de la chaîne du froid et de la qualité des produits ; et de la réglementation et de la sécurité...etc.

L'agent de transit :

L'agent de transit dans l'entreprise a la responsabilité de préparer l'ensemble des documents nécessaires pour le dédouanement des marchandises à l'import comme à l'export.

Le déclarant en douane :

Le déclarant en douane est celui qui effectue les formalités de dédouanement des marchandises auprès de l'administration des douanes. Il reçoit l'ordre de transit et le dossier préparé par l'agent de transit de l'entreprise cliente.

Le transitaire²⁵:

Un transitaire est une entreprise chargée de gérer les transports successifs de marchandises importées ou exportées pour le compte de son client. Ses compétences dépassent la simple notion de gestion commerciale : un transitaire international doit maîtriser les aspects logistique, juridique et douanier, et s'occuper des formalités administratives.

²⁴<http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Logistique/Metiers-logistiques.htm>, consulté le 05/04/2020

²⁵<https://www.appvizer.fr/magazine/operations/gestion-commerciale/transitaire>, le 14/04/2020.

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

1.1.1.2. Les principaux intervenants dans la logistique de transport

- ✚ **Armateur :** Il peut s'agir :
 - **Du propriétaire du navire :** qu'il utilise pour son propre compte ou pour celui de ses clients. Il met alors son navire à la disposition d'un affrèteur.
 - **Du gérant :** désigné par le propriétaire pour accomplir les actes nécessaires à la bonne marche et à l'exploitation du navire : approvisionnement, équipement, réparations, recherche de fret, affrètement du navire, engagement de personnel maritime.²⁶
- ✚ **Le consignataire de navire :** Le consignataire du navire²⁷, et en vertu d'un mandat de l'armateur ou du capitaine, s'engage moyennant une rémunération à effectuer des opérations que le capitaine n'accomplit pas lui-même ainsi que d'autres opérations habituellement attachées au séjour d'un navire dans un port (négocier les contrats de transport, encaisser les frets, émettre et signer les connaissements correspondants,....etc.)
- ✚ **Le consignataire de cargaison :** Il s'engage moyennant une rémunération, à prendre livraison des marchandises en leur lieu et place au moment de la livraison par le transporteur au nom et par le compte de ses mandants(ayants droits à la marchandises) , de payer le fret pour les marchandises, s'il est dû, et de répartir les marchandises entre les destinataires .²⁸
- ✚ **Manutentionnaire (ou acconier) :**L'acconier est un entrepreneur de manutention maritime qui assure notamment le chargement, l'arrimage ou le déchargement des navires de commerce. Il intervient aussi bien au quai ou à bord de bateaux, à l'aide de véhicules lourds (ex porte-conteneurs) ou d'engins de manutention à conducteur autoporté (ex chariot élévateur) ou à la main, en accord avec les règles de sécurité et la réglementation portuaire²⁹.

²⁶ Mémoire de magistère de KHADRA BRAHMA MEDJDOUB, transport maritime en Algérie, insuffisances et opportunités, « comparaison entre le port de Mostaganem en Algérie et le port de Tanger med au maroc, année d'obtention 2016/2017, page 26

²⁷ Art 609 du code maritime algérien.

²⁸ Art 621 de la loi N°98/05 du code maritime

²⁹ <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/acconier.html>, consulté le 30/04/2020.

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

- ✚ **Le courtier maritime** : Est considéré comme courtier maritime toute personne physique ou morale qui en vertu d'un mandat, s'engage moyennant une rémunération, à agir comme intermédiaire pour conclure des contrats d'achats et de vente de navires, des contrats d'affrètements et de transports maritimes et d'autres contrats relatifs au commerce maritime.³⁰
- ✚ **Commissaire d'avarie** : Est une personne désignée par l'assureur pour effectuer, à destination ou en cours de route, la constatation des pertes et des avaries lors d'un transport maritime (nature de l'avarie, son importance, sa cause et son origine), et la préconisation des droits de recours des assureurs contre les tiers responsables.
- ✚ **L'affréteur** : personne qui loue un navire ou un avion ou qui exploite un navire ou un avion en location selon les termes de contrat de location ou charte-partie d'affrètement.³¹
- ✚ **Agent de fret aérien** : Mandataire de l'expéditeur qui, agréé par l'Association du transport aérien international et l'Association internationale de transporteurs aériens, assure la réservation du fret, l'enlèvement de la marchandise, la préparation des formalités et la remise du fret au transporteur aérien.
- ✚ **Intégrateur** : Opérateur de transport express accomplissant du porte à porte et associant généralement les modes de transport terrestres et aérien (ex : UPS, TNT, Federal Express, DHL).

1.1.1.3. Les intervenants à caractère financier :

✚ Les banques :

La banque est une organisation qui présente de fortes spécificités ayant des répercussions sur la définition de sa stratégie et sur le pilotage associé. Elle évolue en effet dans un environnement extrêmement réglementé du point de vue de ses principales activités, mais également du point de vue des produits qu'elle propose³². En effet les banques jouent un rôle essentiel dans les échanges internationaux, et spécialement pour toutes les prestations monétaires qu'ils impliquent.

³⁰ Article 631 de la loi N°98/05 du code maritime Algérien.

³¹ <http://www.logistiqueconseil.org>, consulté le 02/05/2020

³² Simon ALCOUFFE Marie BOITIER, contrôle de gestion sur mesure, industrie, grande distribution, banque, secteur public, culture, DUNOD, Paris, 2013, page 125.

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

✚ Les assurances :

L'assurance est une fonction économique dont la finalité est de permettre l'indemnisation des dommages survenus aux biens et aux personnes grâce à la prise en charge d'un ensemble de risques et à leur compensation moyennant le paiement d'une prime ou cotisation de l'assuré.

1.1.1.4. Les intervenants à caractère administratif :

✚ La douane : L'administration des douanes a notamment pour missions

- de mettre en œuvre les mesures légales et réglementaires permettant d'assurer l'application uniforme des lois et règlements douaniers ;
- de percevoir les droits, taxes et impôts dus à l'importation et à l'exportation des marchandises et d'œuvrer à la lutte contre la fraude et l'évasion fiscales ;
- de lutter, en collaboration avec les services concernés, contre :L'importation et l'exportation illicites de marchandises portant atteinte à la sécurité et à l'ordre public ;
- de s'assurer que les marchandises importées ou destinées à l'exportation ont subi les formalités de contrôle de conformité et ce, conformément à la législation et à la réglementation les régissant...etc. ³³

✚ Les services de contrôle de qualité et contrôle sanitaire :

Le service de contrôle de qualité, de conformité et contrôle sanitaire est un intervenant à caractère administratif au côté de la douane, il est pour but de vérifier la conformité des marchandises suivant des normes nationales ou leurs équivalant au plan international.

1.1.2. Les critères de choix des prestataires logistiques :

Un prestataire logistique représente une entreprise externe experte en logistique et/ou en transport chargée de gérer une chaîne logistique dans une optique d'optimisation. Il est le lien entre les fournisseurs et les clients, qu'il s'agisse de logistique B2B ou de logistique E-commerce. En accompagnant l'entreprise, il met à sa disposition ses connaissances mais également ses outils de gestion de stocks et de traçabilité.

Les prestataires logistiques et les entreprises clientes peuvent aussi être arbitrairement classés en fonction du taux d'externalisation ou de prise en charge de la fonction logistique par un tiers³⁴ :

³³ Article 03 du code de douane Algérien

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

- 1. Les « 1PL » (First party logistics) :** sous-traitance du transport au niveau national. Le prestataire logistique peut occuper le rôle de chargeur, d'industriel ou de distributeur des marchandises. Cette catégorie d'externalisation convient particulièrement aux entreprises dont l'activité principale ne repose pas sur le transport ;
- 2. Les « 2PL » (Second party logistics) :** externalisation du transport et de l'entreposage.
- 3. Les « 3PL » (Third party logistics) :** réalisation de tâches de plus en plus variées, incluant des services d'entrepôts, une politique de distribution, des services de cross-docking, ainsi que des services de transports. Ce qui permet à l'entreprise cliente de se consacrer uniquement à son activité de base et de ne pas s'éparpiller dans un domaine qu'elle ne maîtrise pas ou pour lequel elle ne dispose pas des compétences nécessaires ;
- 4. Les « 4PL » (Fourth party logistics) :**
Ils offrent des logiciels ou des applications informatiques adaptées aux activités d'une chaîne de distribution, leur objet est d'aider les trois types d'acteurs cités ci-dessus en planifiant et coordonnant les flux d'informations entre eux.
- 5. Les « 5PL » ou « Fifth Party Logistics » :** Il se distingue du 4PL par des prestations d'ingénierie : il propose des systèmes automatisés rendant la Supply Chain toujours plus compétitive et performante³⁵.

Le recours aux prestataires logistiques devra se faire en prenant en considération des critères multiples où le prix n'est pas toujours le facteur essentiel³⁶ :

- A. Stockage et fréquence des livraisons :** Les exportateurs doivent trouver un compromis entre leur intérêt financier et celui de leur client, en optimisant les quantités à livrer tout en prenant en considération les coûts de stockage qui s'imposent et la fréquence des livraisons.
- B. Délai d'acheminement :** La durée totale du transport (transit time) et le respect des délais sont des facteurs de compétitivité de plus en plus importants dans un contexte où le « juste -à-temps », la notion de « stock -zéro » sont

³⁴https://fr.wikipedia.org/wiki/Prestataire_logistique, consulté le 04/06/2020 à 15:35H

³⁵ <https://www.logismarket.fr>, consulté le 11/06/2020 à 10 :05H

³⁶ Ghislaine Le Grand ,Hubert MARTINI, commerce international, gestion des opérations import-export, DUNOD, Paris, 2008, page 07.

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

devenus des critères de bonne gestion. De plus, certains produits (périssables ou de grande valeur) ne supportent que des temps d'immobilisation très courts.

C. Qualité de la prestation : La qualité de la prestation peut être définie comme la capacité à respecter l'ensemble des contraintes de l'expédition et par la prise en charge de l'opération de « bout en bout ».

D. Sécurisation des marchandises pendant le transport : La sécurité des marchandises dépend du mode de transport utilisé, du caractère approprié de l'emballage et de la solution globale élaborée par le transitaire ou le prestataire logistique : nombre de ruptures de charge, itinéraire retenu, contrôle du chargement et du déchargement de la marchandise.

E. Prix : Le prix n'est pas toujours le critère essentiel de comparaison. Il ne doit pas être isolé des autres critères de choix. De plus, à prix égal, encore faut-il que les prestations soient équivalentes. Il faut donc chercher à obtenir des devis détaillés de la part des prestataires afin de comparer les différents postes de frais.

1.1.3. La mise en place d'une stratégie de facilitation au sein de la chaîne logistique

La mise en place d'une stratégie de facilitation et de coopération créative entre les différents intervenants d'une chaîne logistique aura un effet synergique en diminuant les coûts et délais des opérations de commerce.

1.1.3.1. L'instauration d'une stratégie d'association et de coordination entre les intervenants :

L'instauration d'une stratégie d'association et de coordination entre les intervenants au sein de la chaîne logistique est une nécessité prioritaire dans laquelle les intervenants peuvent mettre en place un système de gestion uni simple où il existe la cohérence et la simplification des procédures.

1.1.3.1.1. Les niveaux d'association :

Pour avoir une association efficace, elle ne doit pas se limiter uniquement au niveau de port, l'association de coopération doit se faire à tout le niveau local, national et international.

➤ **Au niveau national :** cette association concerne les administrations de tutelles des différents intervenants au sein de la chaîne logistique telle que le ministère de transport, des finances, du commerce et la banque.

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

- **Au niveau local (au niveau de la chaîne logistique) :** Au niveau local, la coordination ne peut être effectuée entre les intervenants sauf avec la création d'un guichet unique qui regroupe les représentants de tous les intervenants.
- **Au niveau international :** La coopération à l'international notamment avec les pays européens permet à des pays comme l'Algérie d'acquérir des expériences en matière de management, de formation, de la maîtrise des nouvelles technologies et de faciliter les opérations logistiques en matière des infrastructures. Aussi, dans ce cadre il est recommandé de multiplier les conventions de jumelages entre les ports algériens et européens dans un but d'importer l'expérience.

1.1.3.1.2. La mise en place d'un guichet unique :

En vue de faciliter l'échange de données relatives aux expéditions commerciales, les intervenants dans la chaîne de commerce international doivent collaborer pour instaurer un système global et intégré de traitement des flux commerciaux. La notion de guichet unique de commerce international peut être efficace en la matière.

A. Définition de guichet unique :

La notion de guichet unique est une notion administrative. Il consiste au regroupement de certains services administratifs dans un seul guichet. Il s'agit d'un endroit où on reçoit plusieurs prestations de service au même temps. Le guichet unique est donc une application concrète des concepts de facilitation du commerce visant à réduire les obstacles non tarifaires et peut procurer des avantages immédiats à tous les opérateurs qui interviennent dans le commerce international³⁷.

B. Objectif du guichet unique : L'objectif du guichet unique est de constituer un seul interlocuteur de l'usage de l'administration. Cela permet d'assurer l'efficacité de l'action administrative, tout en facilitant l'échange de données ainsi que de réduire les délais de traitement des données.

C. Typologie de guichets uniques : On peut regrouper les guichets uniques autour des trois (03) grandes catégories suivantes :

➤ **Les guichets uniques des formalités du commerce extérieur :**

Il prend en charge toutes les formalités administratives (publiques et privées) exigées pour les opérations de commerce extérieur). Le guichet unique des formalités du commerce

³⁷ Selon la recommandation N° 33, centre des Nations Unies pour la facilitation du commerce et des transactions électroniques (CEFACT- ONU), New York et Genève, 2005, page 03.

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

extérieur interconnecte, autour d'une plateforme centralisée ou à travers des mécanismes d'interconnexion, tous les acteurs intervenants dans les formalités de pré-dédouanement, de dédouanement et de post-dédouanement dans une perspective de faciliter l'accomplissement des formalités relatives et des opérations d'enlèvement des marchandises. Les acteurs logistiques peuvent être intégrés dans ce type de guichet unique.

➤ **Le guichet unique de coordination de la logistique :**

Ce guichet est souvent localisé dans un port et pour vocation de traiter tous les flux d'informations liés à la cargaison et concernant principalement les acteurs de la logistique et de la douane). Il se concentre sur la rapidité et la fiabilité de la logistique depuis l'annonce d'un navire, jusqu'à la livraison des marchandises à leurs propriétaires.

➤ **Le guichet unique intégral national :**

C'est la combinaison des deux précédents autour d'une même plateforme technique et d'un même cadre de gouvernance ; Le guichet unique intégral national est la forme la plus complexe dans la mise en œuvre car elle implique la confiance et la collaboration de plusieurs entités qui ne dépendent pas de la même autorité, qui ne font pas le même métier et qui peuvent même parfois avoir des intérêts divergents. Il s'agit du guichet unique qui interconnecte, autour d'une plateforme unique ou des mécanismes d'interconnexion, tous les acteurs intervenants dans les formalités administratives, douanières, portuaires et logistiques. Il est présent sur tout le territoire national et sur tous les modes de transport.³⁸

1.1.3.2. L'utilisation des nouvelles technologies au sein de la chaîne logistique :

L'utilisation des nouvelles technologies au sein de la chaîne logistique est une nécessité vitale qui permet de faciliter le travail à tous les niveaux par la télétransmission des données entre les différents intervenants et assurer une gestion prévisionnelle des flux des marchandises. Sans doute l'utilisation des nouvelles technologies assure un traitement rapide des marchandises ce qui diminue les coûts et les délais.

A. La création d'un système d'échange de données informatisées (EDI) :

En vue d'assurer l'exploitation de l'information au moment opportun, il est nécessaire au sein de la chaîne logistique de créer un système électronique qui permet d'échanger toutes les données relatives aux expéditions commerciales.

L'EDI se définit comme l'échange de données d'ordinateur sous la forme de messages normalisés et avec le minimum d'intervention humaine. Autrement dit, les documents

³⁸ Guide pratique de mise en œuvre de guichets uniques pour le commerce extérieur, AACE alliance africaine pour le commerce électronique, version 02: mars 2017, page 19, 20, 21.

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

commerciaux tels que les bons de commandes, les factures et les déclarations en douane peuvent être transmis et traités par voie électronique. En effet, la convention de kyoto impose aux administrations des douanes d'appliquer la technologie de l'information et de la communication dans les opérations douanières notamment pour les échanges électroniques de données. Les administrations des douanes modernes³⁹ doivent faire face à l'échelon international à toute une série d'innovation commerciales diverses reposant sur des applications de technologie de l'information (TI), notamment des services de transport par express et autres services globaux par transport multimodal, et un réseau croissant de système mondiaux d'approvisionnement, de production et de distribution alimentés par des réseaux logiques de gestion à flux tendu.

B. Le commerce électronique :

L'utilisation de l'internet a participé d'une façon substantielle dans l'expansion et le développement du commerce international à travers la transmission des commandes et des documents relatifs à la transaction commerciale internationale par le biais de l'internet ce qui facilite et accélère l'expédition et la livraison des marchandises.

➤ Commerce international et commerce électronique

La possibilité de faire du commerce électronique et de livrer de nombreux produits par l'internet va faciliter le commerce international, un certain nombre de facteurs semblent indiquer que le commerce électronique, et en particulier les transactions sur l'internet, vont stimuler le commerce international. Le téléphone et le télécopieur avaient déjà considérablement accéléré les communications entre les partenaires commerciaux situés dans des pays différents ; l'internet contribue aussi à faciliter le commerce en proposant des communications plus rapides encore et moins coûteuses.

Par ailleurs, certains produits peuvent être transmis par voie électronique, permet de gagner du temps et de faire des économies sur les frais d'expédition. Dès lors le commerce international de marchandises et de services susceptibles d'être numérisés devrait connaître une croissance particulièrement forte. Les produits informatiques tels que les logiciels ou les services d'aide aux utilisateurs peuvent être fournis en ligne aussi facilement d'un pays à l'autre qu'à l'intérieur d'un même pays. Le commerce électronique et l'internet pourraient également stimuler le commerce international de manière moins directe, en facilitant les transactions commerciales et l'administration des douanes.

³⁹Convention de kyoto –Annexe générale directives – chapitre 07, application de la technologie de l'information et de la communication, page 13.

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

Sous-section 2 : Bien choisir les termes de vente « Les incoterms »

L'efficacité des opérations de commerce extérieur est influencée par l'incoterm utilisé, d'où la nécessité de bien maîtriser le contenu et le choix de ce dernier.

1.2.1. Présentation des Incoterms

Élaborées initialement en 1936, les Incoterms (International Commercial TERMS) servent à identifier la répartition des obligations, des coûts et des risques entre le vendeur et l'acheteur.

A. La réglementation des incoterms :

La réglementation des incoterms applicable est édictée et publiée par la Chambre de commerce internationale (« ICC » pour International Chamber of Commerce) à Paris ; elle est renouvelée tous les 10 ans et reflète ainsi l'évolution du commerce mondial. La dernière réglementation appelée Incoterms 2020, est à appliquer du 1^{er} janvier 2020, et doit remplacer ainsi la précédente Incoterms 2010 applicable depuis le 1^{er} janvier 2011.

Ces règles d'incoterms bien que n'ayant pas force de loi, sont néanmoins prises en compte par les tribunaux dans la résolution de litiges. Il est donc important de bien les maîtriser.

B. But et portée des incoterms :

Les règles Incoterms concernent les ventes et les achats de marchandises à l'international et domestiques, elles définissent ainsi :

- ✚ Les obligations respectives du vendeur et de l'acheteur
- ✚ Le lieu de livraison et de transfert des risques liés à l'acheminement des marchandises à destination (perte, vol, dommages)
- ✚ Le lieu de transfert des coûts (emballage, manutention, dédouanement, assurance, transport...) les documents (facture, document de transport, certificat d'assurance...) dus par le vendeur à l'acheteur (ou données informatiques équivalentes)

Les incoterms ne règlent pas les aspects suivants du commerce international :

- ✚ Le droit applicable au contrat, le tribunal compétent en cas de litige, les conséquences d'une rupture de contrat.⁴⁰

⁴⁰ Les règles incoterms 2020, fiche technique diffusée par Grex international (world Trade center Grenoble), Grenoble, octobre 2019

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

- ✚ **Le commerce de services** : car aucune livraison physique ne se produit dans cette activité et que la logistique et le dédouanement ne sont pas nécessaires.⁴¹
- ✚ **La propriété de la marchandise** : elle est effectuée contre le paiement du prix, et elle n'est donc pas influencée par les incoterms.
- ✚ **Le délai de paiement** : le délai de paiement est également établi dans le contrat de vente et il n'est pas atteint non plus par l'incoterm convenu.
- ✚ Outre ces aspects, les incoterms ne s'occupent pas non plus de spécification de marchandises, des garanties et indemnités, les retards et autres infractions... etc.

C. Des modifications substantielles dans les incoterms 2020 :

Les incoterms 2020 sont classés en 11 incoterms, dont la priorité est donnée aux incoterms multimodaux face aux incoterms maritimes, car les premiers s'adaptent beaucoup mieux à la réalité de la logistique internationale (transport multimodal). Parmi les changements cruciaux apportés par la version 2020 on peut citer :

- ✓ La règle incoterm EXW (lieu désigné) est réservée aux ventes domestiques.
- ✓ l'incoterm FCA s'enrichit d'une option « connaissance à bord »(ou OBL pour On-board Bill of Lading). Avec cette option, l'acheteur, responsable du transport, charge le transporteur de remettre une preuve de chargement à bord au vendeur. Cet ajout doit permettre de répondre plus aisément aux demandes des banques (dans le cas d'un crédit-documentaire par exemple).
- ✓ Le DPU (Delivered at place Unloaded) remplace Le DAT (Delivered at Terminal)
La marchandise peut désormais être déchargée plus loin qu'au terminal (aérien, portuaire ou routier) tel que l'entrepôt du client ou un chantier à destination. Le vendeur doit s'assurer de la faisabilité de la prestation de déchargement à destination et en apprécier les coûts et risques.
- ✓ Les règles prévoient désormais que le vendeur et l'acheteur peuvent organiser le transport avec leurs propres moyens de transport en FCA, DAP, DPU et DDP sans recourir à un tiers.
- ✓ et selon la nouvelle version des incoterms 2020, les niveaux de couverture assurance sont différenciés entre CIF et CIP :

⁴¹ Guide pratique des incoterms 2020, Global Negociator business publications, global marketing stratégies, Paris, 2020, page 11

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

✚ **CIP (Carriage and Insurance Paid to)** - Port payé jusqu'au lieu de destination désigné. Le vendeur est tenu d'obtenir au profit de l'acheteur une couverture d'assurance étendue (assurance tous risques)⁴².

✚ **CIF (Cost Insurance and Freight)** - Coût assurance et fret, port de destination désigné. Pas de changement, le vendeur est toujours tenu d'obtenir au profit de l'acheteur une couverture d'assurance minimum.

1.2.2 Le choix de l'incoterm

Le choix de l'incoterm résulte de la négociation entre les intéressés, mais aussi de facteurs extérieurs (habitudes du marché, pratique des entreprises concurrentes) et de la capacité de l'entreprise à mettre en œuvre une politique logistique.

A. L'incoterm et la politique commerciale de l'entreprise :

L'utilisation des Incoterms offrant un bon niveau de services, permettent à l'entreprise de gagner de la compétitive face aux concurrents, ainsi que de possibles revenus additionnels dérivés d'une bonne gestion de la logistique internationale.

Les incoterms des groupes E, F et C libèrent le vendeur de ses obligations dans le pays d'expédition : ce sont des incoterms de vente départ. Dans tous les cas, les ventes au départ (VD) sont retenues à chaque fois que l'exportateur n'est pas en mesure de proposer une offre plus complète au client dans des conditions de prix et de sécurité satisfaisantes.

- **Groupe E** : EXW : obligation minimale du vendeur, le transfert des risques et des frais a lieu dans les locaux du vendeur. il est conseillé aux entreprises exportatrices avec une faible expérience internationale et qu'effectuent des opérations de groupement de faible volume.
- **Groupe F** : FCA, FOB, FAS : la remise au transporteur met fin aux obligations du vendeur.
- **Groupe C** : CFR, CIF, CPT, CIP : le vendeur paie dans tous les cas le transport, quelquefois l'assurance mais ne supporte en aucun cas les risques liés au transport.
- **Le groupe D** : DAP, DPU, DDP : au contraire, ne libère le vendeur de ses obligations que lorsque les marchandises arrivent à destination, laissant à celui-ci les charges et les risques liés au transport. Ce sont les ventes à l'arrivée.

Le vendeur décharge ainsi l'acheteur de toute une série d'obligations et de risques ce qui peut constituer un excellent argument de vente. Il est également en meilleure position que

⁴²Tous risques : ne veut pas dire tous les risques. Les risques de guerre et assimilés (y compris les grèves) font toujours l'objet d'un avenant à part.

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

l'acheteur pour rechercher des solutions transport optimales. Dans certains cas, le vendeur peut avoir la maîtrise complète des opérations de distribution.

B. Incoterms : outil transversal en contrat de vente international :

L'importance des incoterms se rapporte à l'usage que l'on fait sur le plan international ainsi qu'à l'incidence qu'ils ont sur chacune des phases d'une vente internationale :

B.1.La négociation : Une opération de commerce internationale est menée à bien au moyen d'une négociation, dont tous ces aspects sont touchés par l'incoterm convenu :

- ✚ **Lieu de livraison :** en utilisant l'incoterm, on précise bien le lieu de livraison de la marchandise qui peut être le pays du vendeur, d'acheteur ...etc
- ✚ **Délai de livraison :** ce délai devra être établi en fonction du lieu de livraison.
- ✚ **Prix :** en fonction du lieu de livraison, le prix comprendra différents coûts (transport, assurance...) qui détermineront l'offre finale.
- ✚ **Moyen de paiement :** pour le paiement documentaire tel le crédit documentaire, il est préférable d'utiliser les incoterms dans lesquels le document justifiant la livraison de la marchandise est le document de transport principal que doit remettre le vendeur en tant que preuve de livraison pour percevoir le crédit.

B.2.L'engagement : une fois que l'on est parvenu à un accord, il est nécessaire de documenter correctement les conditions de cet accord en utilisant divers documents (ordres de commande, contrat de vente, facture pro forma) tout en utilisant correctement les incoterms afin d'éviter d'éventuels conflits dérivés d'un usage incorrect.

B.3.Documentation et démarches : les incoterms régulent qui (le vendeur ou l'acheteur) doit obtenir chaque document (commercial, douane, certificat...) en fonction du terme choisi.

B.4.Transport et assurance : Les incoterms précisent dans cette étape les coûts et les responsabilités assurés par chaque partie : le transport principal, le chargement /déchargement de la marchandise, coûts de terminal, risque dans le transport, sécurité dans le transport et assurance transport.

B.5.Fiscalité : les opérations de commerce extérieur sont soumises à certains frais et impôts que doivent payer les parties en fonction de l'incoterm convenu ; parmi ceux-ci les plus significatifs sont les suivants : le dédouanement, les droits de douane, la TVA⁴³

⁴³ Guide pratique des incoterms 2020, Global Negotiator business publications, OPCIT, page 8

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

C. Incoterms, opérations de déchargement et formalités douanières

L'incoterm DDP (Delivered Duty Paid) permet au vendeur de livrer la marchandise dans les locaux de l'acheteur sans déchargement. Cet allègement des obligations du vendeur est fondamental et s'explique aisément par la difficulté que celui-ci peut éprouver à l'étranger, alors qu'il ne dispose pas de moyens suffisants pour assurer ces opérations.

De même, tous les incoterms à l'exclusion de l'incoterm EXW permettent de mettre à la charge du vendeur les opérations de chargement en cas de pré-transport assuré par le vendeur avant le transport principal ainsi que les formalités douanières à l'export de fait que le vendeur est beaucoup mieux placé que son client pour assurer ces formalités dans de bonnes conditions.

Pour les opérations de déchargement en usine, elles sont à la charge de l'acheteur présumé avoir les moyens nécessaires pour cela mieux que le vendeur.

Enfin, l'incoterm EXW, reste un incoterm minimaliste pour le vendeur puisque celui-ci n'assure aucune formalité de douane export et que le chargement sauf accord contraire express reste entièrement à la charge de l'acheteur. Il est donc de l'intérêt de l'acheteur de vérifier qu'il sera bien en mesure d'assurer ces opérations. Si tel n'est pas le cas, il aura plutôt intérêt à choisir un incoterm FCA lui assurant le dédouanement export et le chargement par le vendeur.

Avec les Incoterms à destination, il est préférable de se prémunir contre les lenteurs des opérations de dédouanement dans certains pays, ou encore l'impossibilité pour l'importateur de dédouaner dans un délai raisonnable, en incluant dans le contrat une clause prévoyant un délai maximum au-delà duquel le vendeur ne serait plus responsable des retards de livraison.

1.2.3. L'utilisation des incoterms en Algérie

Les Incoterms se répartissent en deux grandes catégories: les Incoterms multimodaux et les Incoterms maritimes.⁴⁴

Les opérateurs économiques activant dans le contexte algérien doivent être vigilants quant à l'utilisation des incoterms par les partenaires commerciaux et ce pour éviter la non-conformité à la réglementation locale et les préjudices financiers y découlant.

⁴⁴ La répartition des différents coûts entre acheteur et vendeur concernant ces deux modèles d'incoterms sont détaillés dans les annexes n°1 et n°2

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

1.2.3.1. Les incoterms et la réglementation algérienne

Selon la réglementation Algérienne, et particulièrement les dispositions des articles **194 et 197 de l'ordonnance N° 95-07** relative aux assurances, tout importateur qui veut assurer les marchandises ou les biens d'équipements importés par voie maritime (l'art 194) ou aérienne (l'art 197) doit souscrire une assurance auprès d'une compagnie d'assurance locale agréée en Algérie, ce qui signifie que les Incoterms CIF et CIP ne peuvent pas être utilisés, (sauf si l'assurance s'effectue au niveau d'une société d'assurance algérienne).

Cependant, sont dispensés de ladite obligation conformément aux dispositions de décret exécutif **N°95-412 du 09/12/1995** ;

- ✓ Les matériels et équipements importés sous le régime de l'admission temporaire,
- ✓ Les dons en nature,
- ✓ Les biens d'équipements financés par les institutions financières internationales et/ou régionales et lorsque la convention de financement met à la charge du vendeur les risques de transport jusqu'à destination,
- ✓ Et les marchandises et biens d'équipements importés ayant bénéficié d'un financement dans le cadre d'une convention de crédit et lorsque compte –tenu de la spécialité de l'opération cette convention met à la charge du vendeur les risques de transport jusqu'à destination.

Selon la note **N°25-2000 du 02 avril 2000** de la Banque d'Algérie adressée aux banques et établissements financiers intermédiaires agréés, la domiciliation des contrats de biens à l'importation ou à l'exportation conclu en incoterm EXWORKS doit être réduite au strict minimum. En cas de nécessité, il convient de solliciter l'accord préalable du contrôle des changes.

Selon le courrier émanant de l'ABEF (Association professionnelle des banques et des Etablissements Financiers) portant le N°479/DG/2019 du 30/09/2019 et faisant référence au courrier de cabinet du ministère des finances portant le **N°189/CC/MF/2019 du 29/09/2019**, de nouvelles mesures ont été mises en place relatives au règlement FOB (transport par voie maritime) des importations qui sont soumises aux dispositions suivantes :

- Recourir en priorité aux capacités nationales de transport maritime chaque fois qu'un tel choix est possible ;
- Importation dans le cadre de la revente en l'état : l'opération de domiciliation est faite sur la base de l'incoterm FOB uniquement.

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

- Importation en CFR/CPT dans le cadre des intrants et pour le fonctionnement : l'opération de domiciliation est autorisée et doit être faite sur les documents commerciaux au plus tard le 30/12/2019.
- L'utilisation de l'incoterm FOB devra être généralisée sur l'ensemble de nos importations au plus tard le 31/12/2019. Par ailleurs, il est à noter que les importations de téléphone mobile et de produits électroménagers en CKD/SKD (les produits blanc et les produits gris) devront se faire exclusivement par différé de paiement avec un délai obligatoire compris entre neuf (9) mois.

1.2.3.2. Usage des incoterms dans les opérations de commerce extérieur

Pour mettre en exergue le niveau d'utilisation des différents incoterms utilisés dans les opérations du commerce extérieur, on va traiter le rapport périodique des deux premiers mois 2020 du commerce extérieur en Algérie téléchargé depuis le site électronique des douanes algériennes et portant le tableau ci-dessous :

Tableau N° 8: usage des incoterms dans les opérations de commerce extérieur

Incoterms	Deux premiers mois 2019			Deux premier mois 2020		
	A l'export	A l'import	Total	A l'export	A l'import	Total
EXW	4	49	53	0	0	0
FCA	7	49	56	0	0	0
FOB	918	28698	29 616	1 066	27 565	28 631
CFR	1975	20770	22745	1 746	16 891	18 637
CIF	59	55	114	29	32	61
CPT	3	442	445	0	0	0
CIP	0	3	3	0	0	0
DAF	56	189	245	119	187	306
DAT	1	0	1	0	0	0
DAP	40	36	76	0	0	0
DES	49	10	59	6	8	14
DDP	0	17	17	0	0	0
TOTAL	3112	50318	53 430	2 966	44 683	47 649

Source : <https://www.douane.gov.dz>, consulté le 18/07/2020 à 22:01

Les flux commerciaux au cours de la période considérée ont été dominés par l'usage des incoterms type de vente « Départ », notamment FOB et CFR , en comptant un total de 47 268 utilisations durant les deux premiers mois de l'année 2020, soit 99,20 % du total, contre 52 361 utilisations durant les deux premiers mois de l'année 2019, représentant 98 % du total.

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

Il est à noter que les incoterms EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP et DDP n'ont pas été utilisés durant les deux premiers mois de l'année 2020.

Les opérations d'importations sont dominées par l'incoterm FOB (27 565 utilisations au cours des deux premiers mois de l'année 2020, soit 61,69 % du total, contre 29 616 utilisations durant les deux premiers mois de l'année 2019, ce qui représente 55,43 % du total) ;

Pendant que les opérations d'exportations sont dominées par l'incoterm CFR (1746 utilisations au cours des deux premiers mois de l'année 2020, soit 58,87 % du total, contre 1 975 utilisations durant les deux premiers mois de l'année 2019, représentant 63,46 % du total).

Sous-section 3 : Le transport comme maillon principale de la chaîne logistique Internationale : vers la définition des solutions optimales

La politique logistique de l'entreprise conduit à rechercher des solutions transport faisant intervenir un mode de transport, des techniques et des contraintes spécifiques. L'élaboration d'une bonne stratégie de transport est un élément de succès des opérations des échanges à l'international (importation et exportation), c'est pour cela que l'opérateur économique devrait veiller à choisir l'optimal mode de transport tout en contrôlant les coûts encourus et le temps nécessaire au transit.

Cependant avant de choisir le mode de transport, il faut franchir quatre étapes ⁴⁵:

- ✓ **Première étape : connaître ses propres besoins :** en tenant compte des caractéristiques physiques du produit (son poids, son volume, sa fragilité et ses exigences en emballage) qui détermineront les risques de dommage ou de vol, ainsi que les délais de livraison à respecter.
- ✓ **Deuxième étape : connaître les besoins et les capacités du client :** si le client possède ses ressources de transport, il voudra sans doute prendre en compte en charge une partie de transport, et parfois il pourra 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 et la présentation du produit (en vrac, en emballage, sur palette, en conteneur ...)

⁴⁵Karl Miville-de Chêne, Manuel « le commerce international », OPCIT, p80.

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

- ✓ **Troisième étape : évaluer les différents transporteurs :** tout en se renseignant sur les taux de différents transporteurs, l'étendue et la fréquence de leurs services, et leur réputation et compétence professionnelle.
- ✓ **Quatrième étape : obtenir le meilleur prix :** une attention particulière doit être accordée aux délais de livraison et aux coûts (le fret, les frais d'emballage, le chargement, le déchargement, l'entreposage les opérations de manutentions ...etc.)

1.3.1. Inventaire des solutions :

Chaque mode de transport présente des caractéristiques, avantages et des inconvénients qui peuvent être déterminants dans le choix de la solution transport.

1.3.1.1. Le transport maritime

Le transport maritime reste, en volume, le premier moyen de transport de marchandises adapté aux longues distances et aux tonnages importants tout en développant du transport combiné, possibilité de porte à porte et une fluidité du trafic et respect des délais. Il convient pour le transport des marchandises dangereuses, lourdes et en vrac. Cependant, il reste inadapté aux courtes distances, et nécessite en permanence un pré-et un post-acheminement en dehors du combiné. La convention de Bruxelles de 1924⁴⁶, les règles de Hambourg, rédigées sous l'égide de l'ONU en 1978, entrées en vigueur le 1er novembre 1992, constituent le cadre législatif de référence pour ce type de transport à l'international.

1.3.1.1.1. Le transport en conventionnel

Il est ouvert à tous les types de marchandises. Le **fret de base** à l'unité payante (UP) comprend un nombre d'opérations portuaires effectuées dans le périmètre du navire déterminées par les **liners-terms** ou « **conditions de lignes** »⁴⁷.

L'unité payante : c'est soit la tonne, soit le mètre cube, à l'avantage du navire. Les compagnies appliquent à ce fret de base des correctifs, aussi appelés surcharges rarement négociables.

⁴⁶Dite règles de La Haye : Convention modernisée par les « règles de Visby », puis en 1968 et 1978. La convention d'origine reste cependant applicable

⁴⁷Les conditions de lignes sont détaillées dans l'annexe n° 3 des liner-terms

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

Tableau N°09: des surcharges correctives appliquées au fret de base

Surcharges permanents	Surcharges conjoncturelles
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Colis lourd (masse indivisible de plus de dix tonnes), ou encombrant (plus de 12m). Droits de port, de quai ou de bassin. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ BAF (Bunker Adjustment Factor), destiné à compenser les variations de prix du combustible ➤ CAF (Currency Adjustment Factor), destiné à compenser les variations de taux de change (surtaxe monétaire). ➤ WarRisk, surcharge pour risque de guerre. ➤ Congestion surcharge, surcharge pour congestion portuaire

Source : Ghislaine le grand Hubert MARTINI, commerce international, gestion des opérations import-export, DUNOD, Paris, 2008, page 32

1.3.1.1.2. Les envois par conteneur

La taxation des marchandises conteneurisées est différenciée selon que le conteneur est complet (Full Container Load) ou que la marchandise fait l'objet d'un groupage LCL (Less Than a Container Load) :

- ✚ **FCL/FCL :** Après empotage de la marchandise dans le conteneur, et scellement de celui-ci et il sera livré directement chez le client outre-mer, sans être ouvert (à moins de vérifications douanières).
- ✚ **LCL/LCL :** Si l'envoi est insuffisant pour un conteneur : la marchandise est livrée au centre de groupage le plus proche de la compagnie de transport maritime. Elle sera conteneurisée avec d'autres à destination du même port où elles seront mises à la disposition de client.
- ✚ **FCL/LCL :** En cas d'envoi de plusieurs lots pour une même destination : le client les empote et envoie le conteneur au port de chargement, ou bien la compagnie organise elle-même le transport. Outre-mer, elle dégroupage les marchandises où elles sont tenues à la disposition des différents réceptionnaires.
- ✚ **LCL/FCL :** Si le client attend des livraisons d'origines diverses. Il peut demander à ses fournisseurs de les livrer au même centre de groupage portuaire outre-mer que lui indique la compagnie maritime, où elles seront empotées, et livrées ensemble à domicile après le transport.

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

1.3.1.1.3. Le contrat de transport par mer

Le contrat de transport maritime est un contrat consensuel qui donne lieu à l'émission d'un écrit pour constater l'accord des parties et ses modalités. Cependant le connaissement continue de jouer un rôle absolument essentiel dans le transport maritime. A l'international, le transport de marchandises est régi aujourd'hui, tant par les conventions internationales citées supra que par le droit interne. L'Algérie a ratifié seulement la convention de Bruxelles du 25 août 1924, mais elle s'inspire des règles de Visby quant à la responsabilité du transporteur.⁴⁸

▪ Le connaissement maritime

L'art 748 du CMA impose au transporteur ou son représentant d'émettre un connaissement sur demande du chargeur. Le connaissement ou « bill of lading, B/L » est un titre « négociable ». Il « représente » la marchandise dont il porte la description, et permet d'en transférer la propriété. Il constitue également la preuve du contrat.

▪ Formes du connaissement

Tableau N° 10: Les formes du connaissement existantes

À personne dénommée(ou nominatif)	À ordre (du chargeur ou du réceptionnaire)	Au porteur (sans indication du destinataire)
Il indique nommément qui est le destinataire, de ces avantages, il n'est pas exposé au risque de perte et de vol	Transmissible par simple endos	Transmissible aussi comme un billet de banque Livraison sur simple présentation
Peu utilisé du fait qu'il ne circule pas de façon commode,	Très fréquent avec le crédit Documentaire	Formule dangereuse en cas de perte ou de vol

Source : établi conformément aux dispositions de l'article 758 du CMA (code maritime algérien)

1.3.1.2 Le transport aérien

C'est le moyen privilégié pour l'envoi des marchandises délicates ou périssables grâce à sa rapidité, sa sécurité (manutention horizontale) et des frais d'emballage et de stockage moindres. Il est adapté aux colis de petites tailles, mais fortement chargés de valeur commerciale (comme les métaux précieux). Mais cette excellence service a un coût élevé non adapté aux envois de faible valeur commerciale, ajoutant à cela la capacité limitée et la rupture de charge caractérisant ce type de transport.

Le transport aérien international est réglementé par la convention de Varsovie du 12 octobre 1929 et le protocole de La Haye du 28 septembre 1955.

⁴⁸Le transport de marchandises est régi par le code maritime algérien (CMA) (loi N° 98-05 du 25 juin 1998 portant le code maritime) dans les dispositions des articles 738_816.

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

L'Algérie et par le décret N°64-74 du 2 mars 1964 a adhéré à la convention de Varsovie du 12 octobre 1929 pour l'unification de certaines règles relatives au transport aérien international et au protocole de la Haye du 28 septembre 1955.

1.3.1.2.1. La configuration du fret aérien

La plupart des marchandises expédiées par la voie aérienne font l'objet de groupage et sont remises sous forme d'ULD (unité de chargement) par les groupeurs aux compagnies de transport. Les autres expéditions se font en exclusivité au tarif général cargo :

A. Le tarif général

Il est conçu par tranche de poids, pour une relation aéroport/aéroport, et indique un prix de transport au kilo. Le poids taxable sera déterminé en fonction du rapport poids-volume de la marchandise qui ne doit pas excéder $1 \text{ t} = 6 \text{ m}^3$. La dégressivité du tarif amène à faire jouer « la règle du payant-pour », qui consiste à payer pour la tranche de poids supérieur afin de bénéficier de la dégressivité de tarif.

B. Le groupage

Les groupeurs sont en mesure de négocier auprès des compagnies des tarifs plus avantageux dont ils font bénéficier leur client. Les règles précédentes s'appliquent.

C. Les tarifs ULD

Les tarifs sont appliqués pour une relation définie, d'un aéroport de départ à un aéroport d'arrivée, de façon forfaitaire pour chaque contenant (palettes, igloos). Le forfait correspond à un poids pivot, au-delà duquel un supplément de prix doit être acquitté pour le nombre de kilos excédentaires. Les poids pivot varient en fonction des unités de chargement, du tarif et du transporteur.

1.3.1.2.2. Le contrat de transport aérien

Tout transport aérien de marchandises, d'objets et de bagages donne lieu à un contrat par lequel le transporteur aérien s'engage à acheminer par aéronef, à titre onéreux, d'un aéroport à un autre, des marchandises et objets reçus d'un expéditeur pour être remis au destinataire ou son représentant légal⁴⁹

▪ La lettre de transport aérien (LTA)

Le contrat de transport aérien de marchandises et d'objets est constaté par un titre appelé « lettre de transport aérien » établi par l'expéditeur et accepté par le transporteur aérien⁵⁰.

⁴⁹ Art 138 de la loi N°98-06 du 3 Rabie El Aouel 1419 correspondant au 27 juin 1998 fixant les règles générales relatives à l'aviation civile

⁵⁰ Art 139 de la loi N°98-06

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

L'expéditeur est responsable de l'exactitude des indications et déclarations concernant la marchandise ou objet qu'il inscrit sur la lettre de transport aérien⁵¹.

1.3.1.3. Le transport terrestre:

Les deux principales formes de transport terrestre sont le transport routier et le transport ferroviaire.

1.3.1.3.1. Le transport routier

Le transport routier permet de réaliser des expéditions en porte à porte même dans les endroits les plus reculés et constitue souvent la prestation complémentaire indispensable des autres moyens de transport. C'est le mode privilégié lorsque l'itinéraire couvre le même continent grâce à sa souplesse et son accessibilité en termes de frais sur les distances moyennes. Les inconvénients caractérisant ce mode sont notamment : le coût qui devient prohibitif dès que les distances augmentent et les limites imposées quant à la charge utile et aux dimensions de la cargaison⁵².

Le transport routier international est réglementé par la convention de Genève du 19 mai 1956 dite « CMR » qui s'applique pour tous les transports de marchandises à titre onéreux.

En Algérie deux textes législatifs régissent l'activité des transports routiers à savoir :

1. La loi n° 01-13 du 07/08/2001 relative à l'orientation et à l'organisation des transports terrestres
2. La loi n° 01/14 relative à l'organisation, la sécurité, et la police de la circulation routière.

A. La tarification :

Le principe général est celui de la libre négociation des tarifs. Les transporteurs proposent des prix en fonction de zones de départ et d'arrivée, de la distance à parcourir, du poids de la marchandise et de son volume. Le rapport poids-volume est 1 tonne pour 3 m³. Il est possible d'appliquer, comme pour le transport aérien, la règle du « payant-pour ».

B. Le contrat de transport :

Le document de transport émis dans le cadre d'un transport international est une lettre de voiture CMR. Il est signé par le transporteur et l'expéditeur et est établi au moins en trois exemplaires originaux. Les opérations de transport doivent faire l'objet d'un contrat conformément à la législation en vigueur.⁵³

⁵¹Art 140 de la loi N°98-06

⁵²Le gabarit hors tout et le poids indivisible de certaines pièces industrielles interdisent l'utilisation d'un véhicule routier

⁵³Art 15 de La loi n° 01-13 du 07/08/2001 relative à l'orientation et à l'organisation des transports terrestres

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

Pour le transport des matières dangereuses le décret exécutif n° 03-452 du 01/12/2003 fixant les conditions particulières relatives au transport routier de matières dangereuses définit : les conditions de placement des matières dangereuses d'un point à un autre, le type de véhicule automobile approprié, le type d'emballage , etc.

1.3.1.3.2. Le transport ferroviaire

Le transport ferroviaire présente l'avantage d'une plus grande sécurité dans l'acheminement et les délais et cela est d'autant plus vrai que la distance à parcourir est grande. Il est le mode à privilégier lorsque l'itinéraire est sur une terre ferme et les quantités à expédier sont grandes (blé, orge, animaux vivants...etc). L'inconvénient majeur du transport ferroviaire est sa lenteur, son inaccessibilité de certaines localités et les risques d'avaries qui sont également plus élevés⁵⁴.Le transport ferroviaire international est réglementé par la convention de Berne du 14 octobre 1890et la Cotif (convention relative aux transports internationaux ferroviaires) entrée en vigueur le 1er mai 1985 dont la CIM

(Règles uniformes Et transport international), révisée, fait partie. L'Algérie a ratifié cette convention en date du 27/07/1972 et ce par l'ordonnance n°72/35.

A. La tarification

La convention CIM ne prévoit pas de tarification, chaque pays applique des tarifs et des prestations qui lui sont propres. Des tarifs communs permettent de déterminer le prix du transport de bout en bout (par exemple: tarif international commun pour le transport de colis express).

B. Le contrat de transport

Le contrat est conclu lorsque le chemin de fer a accepté la marchandise et apposé le timbre de la gare expéditrice sur la lettre de voiture internationale. La conclusion du contrat ne crée pas d'obligations particulières à la charge de l'expéditeur si ce n'est la fourniture d'un emballage adéquat et le chargement des marchandises pour les envois de plus de 3 tonnes.

La lettre de voiture internationale (LVI) est établie sur un formulaire rempli pour partie par l'expéditeur, pour partie par le chemin de fer. L'original est remis au destinataire de l'envoi. Il ne mentionne qu'un seul expéditeur et qu'un seul destinataire. L'expéditeur est responsable du défaut ou de l'inexactitude des mentions.

⁵⁴Karl Miville-de Chêne, Manuel « le commerce international »,op.cit, p95.

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

1.3.2. Prise en compte des contraintes :

L'optimisation des opérations import-export passe obligatoirement par la prise en compte des différentes contraintes logistiques. En se focalisant l'expérience de l'Algérie on peut dégager l'essentiel des facteurs paralysant les capacités des entreprises.

1.3.2.1. Au niveau portuaire :

Parmi ces facteurs handicapants la logistique portuaire on peut citer :

- **des ports considérés comme de première génération** (absence d'équipement moderne, d'aires de stockage suffisantes et de systèmes d'informations intégrées).
- **des délais très longs en termes de durée** : le délai de séjour des conteneurs est à 10 jours 'contrairement à d'autres pays 2 à 3 jours).⁵⁵
- **Organisation anarchique de transport maritime et surcoût** : Une programmation aléatoire de la rotation des navires et une absence de dessertes sur certaines destinations, occasionnant des transbordements et surcoûts multiples aux produits d'exportation qui font briser les volontés.

1.3.2.2. En termes de transport :

En ce qui concerne le transport maritime le pavillon national assure moins de 3% ⁵⁶des volumes de commerce extérieur et presque 98% de nos échanges est livré aux transporteurs étrangers.

Une autre contrainte s'ajoute et se rapporte aux conditions d'exercice de l'activité d'affrètement telle qu'énoncées dans le code maritime Algérien (art 649)⁵⁷ qui ne permettent pas aux opérateurs nationaux d'affréter des navires pour transporter leur cargaison importée ou exportée, ce qui les pousse à faire appel à des négociants étrangers qui ne souffrent d'aucune contrainte. Les transporteurs étrangers appliquent des taux de fret supérieurs sur la destination Algérie, en guise de compensation : des retours à vide des conteneurs, des retards dans les transferts du fret, et du poids financier des pénalités (surestaries). Par conséquent, le conteneur, réputé être dans le monde un facteur de réduction des coûts, constitue

⁵⁵ Rapport de la conférence des nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED), cadre de politique commerciale en Algérie 2017, p 52.

⁵⁶ Seule une part mineure du fret est contrôlée par les opérateurs nationaux dans le cadre de leur achat FOB.

⁵⁷ « les activités d'affrètements de navires peuvent être exercées par toute personne physique de nationalité algérienne ou Toute personne morale de droit algérien ayant la qualité d'armateur et dont le centre principal d'activité se trouve sur le territoire national ».

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

paradoxalement en Algérie une source de surcoûts estimé concernant l'exportation à 1270\$US contre 805 pour la Tunisie et 595 seulement pour le Maroc.⁵⁸

A propos de transport ferroviaire qui est sensé jouer un rôle important lorsqu'il s'agit d'exporter des produits vers des pays africains et arabes et malgré les réalisations, ce transport souffre encore d'une mauvaise qualité de services (état des trains, confort, ponctualité etc.), et d'un coût un peu élevé.

Les infrastructures aéroportuaires manquent, cependant, cruellement d'espaces et d'équipement (scanners dédiés) réserves au traitement des marchandises périssables (fruits et légumes).

Le transport terrestre s'est développé plus rapidement que l'autre mode de transport, soutenu quelque peu par le développement des infrastructures routières (autoroutes, pénétrantes et autres routes) et les facilitations de financement apportées par les agences étatiques.⁵⁹

1.3.2.3. Recommandations

A ce propos, il est opportun de traiter les mesures préconisées ainsi :

- ✓ **La nécessité d'assainissement des infrastructures portuaire** : Il faut mettre à niveau les ports algériens à l'immédiat afin de répondre aux exigences du commerce extérieur ainsi que l'action d'exportation.⁶⁰
- ✓ **La revalorisation des coûts** : en procédant à ce qui suit :
 - Constituer une flotte marchande, basée sur le quirat, formule de prise de participation du capital social de la Cnan et d'Air Algérie, à travers une souscription national.
 - Exiger des importateurs algériens de demander systématiquement aux fournisseurs de leur établir, dans la facture pro forma, trois (3) offres détaillées (ex-Works, FOB et CFR), à l'effet d'appréhender par comparaison la part de l'acheminement logistique⁶¹.
- ✓ **L'organisation et professionnalisation de la chaîne logistique** : en créant des entreprises chargées et spécialisées dans les tâches logistiques qui servent à externaliser la fonction logistique en dehors de l'entreprise exportatrice... Etc.
- ✓ Comprendre l'organisation du transport maritime et multimodal.

⁵⁸Rapport de la conférence des nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED), OPCIT, p 52.

⁵⁹Rapport de la conférence des nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED), cadre de politique commerciale en Algérie 2017 p 10.

⁶⁰Source : www.algerie-dz.com article publié le 04/10/2008.

⁶¹Kamel Khelifa» Le conteneur constitue paradoxalement en Algérie une source de surcoût», article publié le 07

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

- ✓ Maîtriser les contrats de ce type de transport.
- ✓ Faire le lien entre le contrat de vente et le contrat de transport maritime et multimodal.
- ✓ Évaluer les coûts d'expédition maritime et multimodale.

1.3.3. Gestion des risques liés au transport :

Tout au long de leur acheminement, les marchandises peuvent se trouver exposées à divers risques tels que la perte, le vol, la détérioration ou encore l'avarie. Pour couvrir ces marchandises durant leur transport, les compagnies d'assurances proposent l'assurance marchandises transportées qui permet de limiter les pertes du transporteur en cas de dommages causés aux marchandises avant leur arrivée à destination.

1.3.3.1. Nature et facteurs des risques liés au transport :

Les marchandises encourent des risques liés à plusieurs facteurs comme la manutention, le stockage, les ruptures de charge, les émeutes, les grèves, et les conflits armés, etc.

Tableau N° 11: Nature et facteurs des risques liés au transport

Nature de risques	Facteurs de risques
<ul style="list-style-type: none">▪ Casse due à des chocs (compression liée à l'empilement).▪ La détrempe des colis, la rouille, le pourrissement, et toutes altérations physicochimiques liées aux conditions climatiques.▪ Risque de non livraison :- la perte totale ou partielle (erreurs de routage des colis, saisies en douane...etc<ul style="list-style-type: none">- le vol (d'une caisse ou d'un conteneur complet)	<p>La nature du produits (fragile, périssable, tentant pour les voleurs, dangereuse)</p> <p>Le trajet et les modes de transport empruntés</p> <p>Le nombre et le lieu de ruptures de charge</p>

Source : <http://www.intracen.org> (culture d'exportation : l'optimisation des flux logistiques)

1.3.3.2. Réponses aux risques liés au transport :

La gestion des risques découlant des opérations import-export impose la prise en considération des opérations suivantes dans le processus transport :

A. Le conditionnement d'expédition :

Le conditionnement doit être adapté aux modes de transports. Il doit être capable de garantir les caractéristiques et l'état «loyal et marchand» du produit depuis sa sortie de fabrication jusqu'à sa bonne utilisation par le consommateur ciblé. Les garanties apportées par le conditionnement sont :

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

- ✚ **La protection et / la conservation :** des marchandises lors des opérations de manutention.
- ✚ **La visibilité et l'attractivité :** la présentation choisie pour le conditionnement permet d'adopter une esthétique pertinente de présentation, d'afficher le nom du produit et de porter la signature et la marque.

B. L'emballage :

L'emballage peut représenter en moyenne jusqu'à 5% du prix de la marchandise. Outre son caractère de protection de la marchandise contre la rudesse des manutentions et du transport comme tel , un bon emballage diminue les risques de vol et surtout permet d'échapper à l'attribution de « vice inhérent » qu'accolent les assureurs pour justifier un refus de rembourser un exportateur malheureux dont la marchandise aura été fortement endommagée par suite d'un emballage qui n'aura pas résisté au transport.

Le choix de l'emballage doit tenir compte de deux facteurs principaux : la sécurité (contre le vol, les dommages et la détérioration) et l'économie (coût, poids et volume). Il faut évaluer ces facteurs selon la nature du produit et les modes de transport choisis⁶².

C. La préparation de la marchandise

La préparation de la marchandise y compris les documents nécessaires est essentiel afin d'assurer une expédition dans les meilleures conditions possibles :

- ✚ Le carton est idéal pour le transport aérien ou routier. Bien fermé il doit permettre d'éviter les pertes.
- ✚ La caisse, qui peut être plus ou moins solide et légère adaptée pour le matériel fragile et à manipuler avec précaution.
- ✚ Le sac est parfait pour transporter les vêtements, il protège de l'humidité et optimisent le chargement.
- ✚ La palette permet de regrouper plusieurs colis ensemble, elle peut être filmée et cerclée pour protéger les paquets de l'humidité.
- ✚ Il est essentiel d'apposer les pictogrammes concernant la bonne manutention et le transport des marchandises et ceux concernant leur dangerosité.

⁶²Karl Miville-de Chêne, Manuel « le commerce international »,op.cit, p93.

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

1.3.3.3. Couverture des risques liés au transport (assurance) :

L'assurance ne supprime pas le risque, elle ne fait qu'en partager les conséquences financières.

A. Responsabilité du transporteur :

La responsabilité de transporteur est présumée dès la prise en charge de la marchandise quand au respect des délais et au bon état des marchandises transportées. Cependant ce principe doit être tempéré compte tenu du fait que les transporteurs peuvent s'exonérer pour des causes générales ou particulières d'une part et que par ailleurs les limites d'indemnisation sont souvent insuffisantes pour dédommager correctement le chargeur. Donc l'assurance transport permet de couvrir en totalité ou en partie le dommage subi par la marchandise et compense les plafonds d'indemnités versées soit par le transitaire pour faute personnelle, soit par les transporteurs. Lorsque ceux-ci sont exonérés de toute responsabilité, l'assurance permet d'obtenir une indemnisation égale au préjudice subi.

B. Les notions de risques, d'avaries et de garanties: Les polices couvrent tous les types de marchandises en dehors du moyen de transport lui même.

B.1. La notion du risque :

Les risques encourus par la marchandise transportée varient d'une police à l'autre. Et d'après leur cause, ils sont classés en : risques ordinaires et exceptionnels.

Les garanties proposées dans la police ne couvrent pas tous les risques et les risques exclus sont presque les mêmes dans chaque garantie.

Tableau N°12: Risques, avaries et garanties des transports

Risques couverts	Risques exclus
Risques liés au transport principal.	Conséquences des fautes de l'assuré ou du bénéficiaire.
Risques liés à la manutention.	Conséquences des violations de blocus, contrebande, commerce prohibé ou clandestin.
Risques pour le pré- et le post acheminement dans les assurances de magasin à magasin (en aérien et en maritime).	Vice propre de la marchandise, freinte de route qui concerne une perte inévitable et connue de poids ou de quantité pendant le transport. Influence de la température. Insuffisance d'emballage ou inadaptation du conditionnement. Préjudices financiers commerciaux ou indirects.

Source : Ghislaine le grand Hebert MARTINI, commerce international, gestion des opérations import-export, DUNOD, Paris, 2008, page 23

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

B.2.La notion d'avarie : La réalisation du risque engendre des avaries.

B.2.1.Les avaries particulières : ces dernières sont les dommages et les pertes matériels ainsi que les pertes de poids ou de quantités subis par la marchandise assurée en cours de transport. Selon le mode de transport, les avaries peuvent survenir au cours du transport proprement dit et résulter soit :

- **D'événements dits majeurs**, frappant à la fois le moyen de transport et son chargement
- **D'accidents affectant uniquement la marchandise au cours des manutentions :** chargement à bord, manipulation, déchargement, transbordement,etc.

B.2.2.Les avaries frais et dépenses diverses : en plus des dommages matériels , les avaries peuvent entraîner divers frais (avaries – frais) exposés en vue de préserver les objets assurés d'un dommage ou d'une perte matérielle ; ou d'en limiter l'importance , ou encore de permettre aux marchandises de terminer leur voyage interrompu ou terminé ailleurs qu'au point prévu de destination.

B.2.3.Les avaries Communes, particularité de transport maritime :

lorsque pour échapper à un danger menaçant à la fois le navire et la cargaison , le capitaine , dans l'intérêt commun décide un sacrifice raisonnablement consenti ou engage une dépense extraordinaire , et que ce sacrifice ou cette dépense a un résultat utile , la perte ou le dommage ainsi provoqué constitue une avarie commune .le propriétaire du navire et le propriétaire de la cargaison sont dans l'obligation d'en supporter une part équitable , même s'ils ne sont pas assurés.

B.3.Les garanties : comment assurer les marchandises transportées :

Deux modes de couverture sont prévus par la police d'assurance facultés :

- **La garantie « TOUS RISQUES » :** couvre les dommages et pertes matériels ainsi que les pertes de poids ou de quantités survenus aux marchandises assurées pendant leur transport, les risques de vol total (d'un ou plusieurs colis) ou partiel (vol à l'intérieur des colis) ou de perte et non livraison.
- **La garantie « FAP SAUF » pour le transport maritime, ou sous appellation « ACCIDENTS CARACTERISES » pour le transport aérien ou terrestre :** La garantie « FAP SAUF » franc d'avarie particulière sauf celles résultant d'un événement énuméré est limitée à l'assurance des pertes et dommages causés aux marchandises par l'un des événements énumérés dans le texte de la police.

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

FAP sauf :

- ✓ abordage ou heurte du navire contre un corps fixe, mobile ou flottant y compris les glaces ;
- ✓ déraillement, heurt, renversement, chute ou bris de véhicule terrestre de transport.
- ✓ chute d'aéronefs
- ✓ écroulement de bâtiment, de ponts, de tunnels ou d'autres ouvrages d'art
- ✓ Eruption volcanique, tremblement de terre, foudre, cyclone ou trombe caractérisée
Incendie ou explosionEtc.

C. Principales polices d'assurances :

C.1 . L'assurance du transport aérien

C.1.1. Définition : L'assurance transport aérien de marchandises concerne un mode de transport à la fois cher, très fiable et surtout rapide. Il s'adapte donc à la fourniture des clients pressés et éloignés. Souscrire un contrat d'assurance transport aérien permet de se prémunir contre une éventuelle perte financière.

C.1.2.Souscrire une assurance transport aérien

Différentes options de polices sont proposées à l'assuré :

- **A l'abonnement :** concerne plusieurs trajets pour lesquels le mode d'assurance par défaut est dit « tous risques ». Le délai de déclaration est à négocier dans le contrat.
- **A alimenter :** la quantité de marchandises est déterminée à l'avance mais pas l'intervalle de temps entre les transports nécessaires à son acheminement. Elle convient surtout pour l'exécution des contrats commerciaux comportant des expéditions échelonnées sur une période indéterminée. Avant chaque envoi, il suffit juste d'informer l'assureur de la nature, de la composition et de la valeur de l'expédition.
- **Au voyage :** concernant un contrat d'assurance transport aérien unique. Dans ce cas la cargaison doit être déclarée avant le voyage.
- **Au tiers chargeur :** Le transporteur est mandaté par son client pour assurer les marchandises durant leur expédition. Cela dispense de la gestion des réclamations et formalités en cas de problème. ⁶³

⁶³ L'art 196 de l'ordonnance^o95-07 du 25/01/1995 relative aux assurances, impose au transporteur aérien la souscription d'une assurance en couverture de sa responsabilité civile à l'égard des personnes et marchandises transportées.

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

C.1.3. Les garanties de l'assurance transport aérien

La garantie « tous risques » est la plus communément proposée par les compagnies d'assurance. Elle permet de garantir le souscripteur contre les avaries de marchandises liées à tous les types de transports empruntés par la cargaison, y compris pendant l'acheminement encadrant le transport principal. C'est une assurance appelée de « magasin à magasin ». Souscrire un avenant pour des garanties supplémentaires est possible pour les accidents dits « majeurs ». Les pertes sont par exemple indemnisées si l'avion s'écrase.

Par ailleurs, il existe une garantie contre les « risques de guerres et assimilés ». Sont alors pris en charge les risques liés aux actions terroristes ou sabotages à visées politiques. Elle couvre aussi les pertes que peuvent engendrer les mouvements sociaux et émeutes.

En règle générale, l'assurance court sur une durée de quinze jours à partir de l'atterrissage des marchandises à l'aéroport de destination. La durée de garantie est plus longue pour les assurances transport aérien que pour d'autres modes de transports car le temps d'acheminement sur site est jugé plus important. Mais celle-ci peut être allongée durant les négociations du contrat. Par ailleurs, quelles que soient les garanties retenues dans le contrat d'assurance transport aérien, la lettre de transport aérien (L.T.A.) est le document de référence en cas de litige.

C.2. L'assurance du transport terrestre routier

C.2.1. Définition : L'assurance transport routier est nécessaire pour le chargeur ou le destinataire d'une cargaison. Ce contrat peut être souscrit sur la base d'une assurance dommage ou d'une assurance Ad Valorem. En effet la responsabilité du transporteur est limitée et plafonnée par des conventions et codes nationaux et internationaux.⁶⁴

C.2.2. Souscrire un contrat d'assurance transport routier

Selon ses besoins, le client du transporteur peut souscrire quatre types de polices de transport routier :

- au voyage ;
- à alimenter ;
- à l'abonnement ;
- au tiers chargeur.

Par ailleurs, la prise en charge des dommages lors de la réalisation d'un risque peut être déterminée par contrat. La prime d'assurance se calcule alors en fonction de la valeur à

⁶⁴ La même obligation d'assurance pour le transporteur terrestre selon l'art 166 de l'ord 95-07.

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

laquelle les marchandises sont assurées : depuis le prix de revient pour le chargeur jusqu'à une majoration de 20% liée aux bénéfices espérés.

C.2.3. Les garanties de l'assurance transport routier

- ✓ **Etendue :** La garantie est dite « tous risques » lorsqu'elle prend en charge l'ensemble des dommages et pertes, dont les vols, causés durant le transport.
- ✓ **Durée :** Sauf mention contraire, la garantie est active dès que les fournitures quittent le point de départ du transport et son effet prend fin 15 jours après qu'elles atteignent le dépôt du destinataire.

Mais elle peut en plus s'étendre à des incidents dits « caractérisés » qu'il faut prendre soin d'énumérer lors de la réalisation du contrat d'assurance transport routier. Il peut s'agir par exemple d'un accident de la circulation, d'un incendie ou d'un tremblement de terre, etc.

- ✓ **Les risques particuliers**

Certains cas de force majeure consécutifs à des risques extraordinaires peuvent être couverts par des accords et clauses additionnelles. Il s'agit des risques : d'émeutes, liés à la guerre, aux activités terroristes et aux grèves.

C.3. L'assurance du transport maritime

C.3.1. Définition : L'assurance transport maritime couvre les pertes et dommages des navires et des marchandises, au cours d'un transport depuis le site de provenance jusqu'à la destination finale. Des accords d'assurance particuliers sont négociés selon les catégories de produits transportés et leur conditionnement (en vrac ou conditionnés), les risques encourus et le montant des marchandises.⁶⁵

C.3.2. transport maritime et ses spécificités

Selon la réglementation des contrats d'assurance transport maritime, une avarie est considérée comme une dégradation de la cargaison intervenant durant le transport. Elle concerne aussi les dégâts subis par le navire. Mais cette notion inclut de manière spécifique les dépenses imprévisibles et jugées indispensables effectuées durant le voyage.

- **Les avaries particulières :** Le transporteur est seul responsable et doit rembourser son client conformément aux conventions internationales en vigueur.
- **Les avaries communes :** C'est une règle très particulière en matière d'assurance transport maritime. Elle implique une répartition équitable, entre toutes les parties intéressées, des dépenses impératives dues à un événement extérieur qui met en péril une expédition et nécessite des sacrifices financiers. Il peut s'agir : du largage d'une partie de la cargaison, de

⁶⁵ La même obligation d'assurance pour le transporteur maritime selon l'art 193 de l'ord 95-07.

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

l'utilisation de remorqueurs, ou de réparations sur le navire, etc. L'ensemble des propriétaires concernés par le voyage doivent contribuer aux frais, même s'ils ne sont pas assurés. L'éventuelle garantie contre l'avarie commune est régie par les Règles d'Anvers dont la dernière révision date de juin 2004. Elle doit être mentionnée dans le Connaissance.⁶⁶

C .3.3. Les contrats d'assurance transport maritime de marchandises

Les assureurs maritimes facturent aux clients une prime pour couvrir les navires et les marchandises pour la période de temps où la police s'applique. Deux principaux types de contrats peuvent être souscrits : l'assurance Franc D'avaries Particulières (Fap sauf...) et l'assurance tous risques. Et la durée de la garantie en transport maritime est de 30 jours calculé depuis la fin de déchargement des facultés assurées.

La finalité de la logistique est d'optimiser les coûts d'approvisionnement et de stockage, de rendre l'entreprise plus compétitive sur les marchés extérieurs et de valoriser tous les efforts à caractère mercatique qui auront été réalisés par ailleurs. Dans cette optique l'entreprise doit donc effectuer plusieurs choix qui doivent la conduire à une bonne maîtrise de ses flux d'informations et de marchandises. Ces choix interviennent dans le cadre d'une réflexion globale qui assure la cohérence de la politique logistique de l'entreprise.

⁶⁶Le connaissance agit comme un contrat de transport maritime de marchandises entre l'expéditeur et le transporteur ou l'armateur et se négocie

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

Section 2: Les Outils financiers d'optimisation des opérations Import-export

Le commerce international ne doit pas être appréhendé uniquement à travers le binôme acheteur vendeur, en effet l'institution bancaire est le maillon principal de toute la chaîne d'exportation, qu'il s'agisse de préfinancement, du financement ou de paiement de l'opération. Il s'avère que le bon nombre de techniques du commerce international sécurisent les transactions à travers la garantie de l'importateur et de l'exportateur. A cet effet, le terme opérateur doit désormais concerner l'importateur, l'exportateur et le banquier. Selon les circonstances il peut être étendu à d'autres institutions financières.

Lors des négociations commerciales, les modalités financières du contrat prennent une importance primordiale. Elles concernent entre autres, la monnaie de facturation, les délais de règlement, le mode de paiement, les techniques de paiement ou procédures de recouvrement dont certaines sont spécifiques au commerce international, telles que les remises documentaires et les crédits documentaires. Aussi l'entreprise qui opère à l'international se trouve confrontée à un problème de gestion de portefeuille de risque dans un univers aléatoire tant à l'exportation qu'à l'importation. Une gestion rigoureuse induit la mise en place d'outil de détection et une gestion de portefeuille équilibrée.

Sous-section1 : Les instruments de paiement à l'international

Les entreprises tournées vers l'international ne doivent pas négliger le choix des moyens de règlements en place. Si les modalités de paiement des importations et des exportations sont très variables, elles induisent obligatoirement un paiement par l'utilisation d'un support à l'international, on distingue le paiement par chèque, par virement bancaire et par effet de commerce.

2.1.1. Le chèque

Le chèque est un ordre écrit inconditionnel de payer une somme déterminée à son bénéficiaire, le chèque est un moyen de paiement scriptural utilisant le circuit bancaire. Il est généralement utilisé pour faire transiter de la monnaie d'un compte bancaire à un autre.

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

Les types de chèques utilisés dans les règlements internationaux :

- **Le chèque d'entreprise (check):** émis par le titulaire du compte (l'acheteur, importateur) appelé « tireur » sur une banque appelée « tirée » au profit du « bénéficiaire » (le vendeur, l'exportateur).

Il peut, pour offrir plus de garantie, être certifié c'est-à-dire que la banque appose sur le chèque un visa attestant qu'il existe une provision suffisante sur le compte bancaire lors de son émission et qu'elle bloque cette provision jusqu'à l'expiration du délai légal de présentation.

- **Le chèque de banque :** émis par la banque de l'acheteur pour le compte de son client, protège de l'insolvabilité de l'acheteur sans pour autant annuler le risque sur la banque, et un engagement direct de paiement de la part de la banque.

2.1. 2. Les effets de commerce

L'expression « effet de commerce » est la plus couramment utilisée pour désigner les divers instruments de paiement d'une somme d'argent. Les effets de commerce sont des documents créés et utilisés pour faciliter les règlements entre les commerçants, ils permettent la mobilité des créances et leur circulation d'un créancier à un autre.

Il existe deux formes :

A- La lettre de change : ou traite (bill of exchange):

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 l'échéance. Un certain nombre de mentions doivent obligatoirement apparaître : la domination de lettre de change, le mandat de payer une somme déterminée, le nom du tiré, l'échéance, le lieu de paiement, la date et le lieu de création de l'effet le nom du bénéficiaire et la signature du tireur. Par ce moyen de paiement, le vendeur accorde à son client un délai de paiement plus ou moins long.⁶⁷

B- Le billet à ordre :

Est un document qui présente certaines caractéristiques d'une lettre de change (engagement de payer à une échéance donnée) et d'autre d'un chèque : c'est le client débiteur (le souscripteur) qui s'engage à payer, émit le billet et le remet au bénéficiaire, lequel le présentera à l'échéance, en général par le biais du circuit bancaire.

⁶⁷Ghislain LE GRAND, Hubert MARTINI, gestion des opérations import export, OPCIT, page 129.

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

2.1.3. Le virement bancaire

Le virement (bank transfer) est considéré comme un instrument de paiement rapide par lequel un importateur (donneur d'ordre) demande de sa banque de transférer une somme de son compte à celui de l'exportateur (bénéficiaire) et ce par la présentation à la banque des documents commerciaux tels que le contrat commercial, la facture ou autre. Il existe trois modes de virement bancaire :

- A. Le virement postal :** ce virement se fait par mandant postal suite à un ordre donné par l'importateur de transférer une somme au profit de l'exportateur en utilisant des formulaires imprimés auparavant. Ce type de transfert international a des inconvénients tels que la possibilité de falsifier les formulaires utilisés et le vol.
- B. Le virement par télex :** c'est le mode le plus utilisé par lequel l'exportateur perçoit ses sommes pendant une durée courte de ce fait il est caractérisé par la rapidité dans le transfert et la simplicité mais il a des inconvénients tels que les coûts élevés et la possibilité de la piraterie des informations relatives au transfert.
- C. Le virement par 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 moyen peu coûteux, très rapide grâce au système **SWIFT**, sûr et rendant l'impayé impossible si le virement est 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 qui prouve la réalisation du transfert. Les conditions de vente de l'exportateur pourraient indiquer : payable par virement SWIFT à 30 jours date de facture ou date de document de transport. ⁶⁸

⁶⁸ Ghislaine LE GRAND, Hubert MARTINI, gestion des opérations import export, OPCIT, page 129.

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

Sous- section 2 : Les techniques de paiement à l'international :

Il existe deux familles de techniques de paiement : encaissement simple, encaissement documentaire.

2.2.1. L'encaissement simple

Est à réserver avec des clients réguliers présentant une bonne solvabilité dans des pays à faible risque politique. Pour se sécuriser, l'exportateur peut recourir en parallèle à l'assurance-crédit et l'affacturage international.

Dès que l'exportateur identifie un risque réel de non-paiement sur l'acheteur ou sur le pays de l'acheteur (risque pays). Les techniques documentaires prennent le pas sur les techniques d'encaissement simple.

2.2.2. L'encaissement documentaire : Trois techniques documentaires envisageables

A. La remise documentaire:

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait généralement établir les documents de transport à l'ordre de la banque de l'acheteur ou une banque dans le pays de l'acheteur. Celles-ci doivent remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce.⁶⁹

Figure N° 1: schéma de déroulement de la remise documentaire



Source : Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTINI, commerce international, 2^e édition, DUNOD, Paris, 2008, page 146.

⁶⁹ Ghislane le grand Hubert MARTINI, commerce international, OPCIT, page 145.

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

B. Le crédit documentaire :

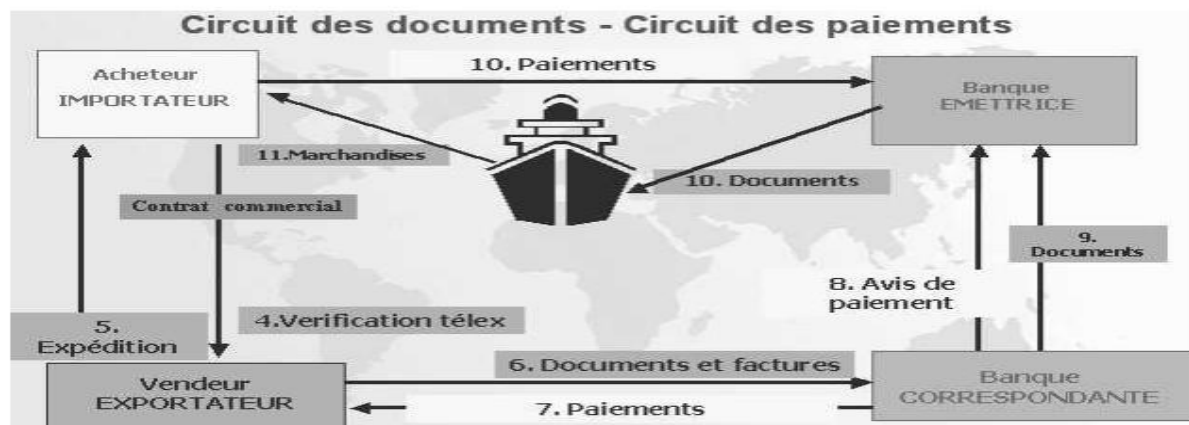
Le crédit documentaire est une technique de financement mise en place par les banques en faveur des exportateurs pour obtenir le règlement de leurs opérations. Il tient une place prépondérante et largement utilisé dans le monde entier.

Le crédit documentaire⁷⁰ est un engagement de paiement irrévocable, limitée dans le temps mais conditionnel donné par la banque de l'acheteur en faveur du fournisseur. Bien que basé sur le contrat, le crédit documentaire est indépendant du contrat commercial et de la marchandise. Le crédoc est :

- Une garantie de paiement et une technique de paiement ;
- Soumis aux RUU 600 (règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires) ;

Figure N°2: Schéma complet d'un crédit documentaire

Schéma complet d'un crédit documentaire :



Source : Ghislaine le grand Hubert MARTINI, commerce international, 2^e édition, DUNOD, Paris, 2008, page 151.

C. La lettre de crédits stand-by :

Il s'agit d'un engagement irrévocable de l'émetteur d'indemniser un bénéficiaire en cas de défaillance d'un donneur d'ordre. Entant que garantie de paiement d'une opération commerciale, c'est un engagement de paiement irrévocable mais conditionnel donné par la banque de l'acheteur (le donneur d'ordre) en faveur du fournisseur (le bénéficiaire) de payer si l'acheteur a fait défaut à ses obligations de paiement. Bien que basé sur le contrat, la lettre de crédits stand-by est indépendante du contrat commercial. La lettre de crédit stand-by se

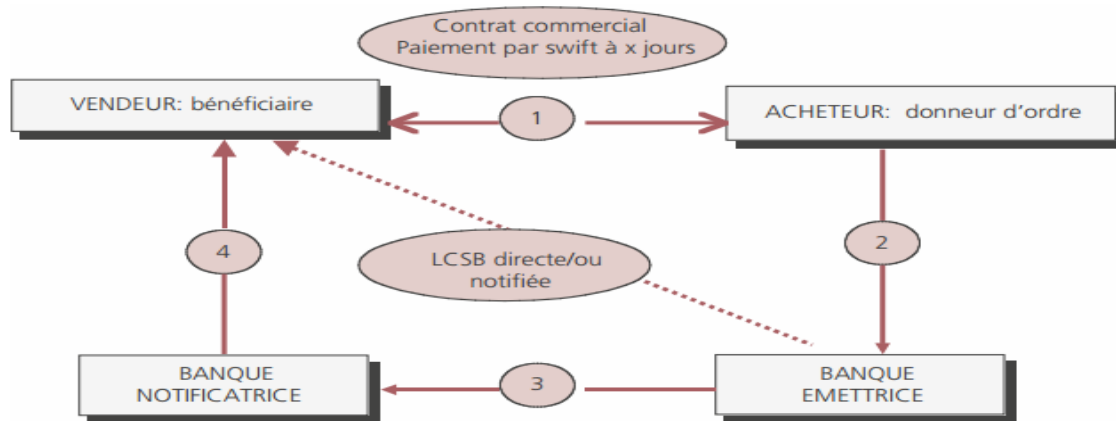
⁷⁰Ghislaine le grand Hubert MARTINI, le petit export, OPCIT, page 36

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

défini comme une garantie dont la finalité est de protéger le bénéficiaire. Elle n'a pas vocation d'être réalisée. Sa mise en jeu reflète le non-respect par le débiteur (l'acheteur) de ses obligations de paiement à l'échéance.

Figure N°3: Schéma d'une lettre de crédit stand-by (Ouverture : émission de la garantie)

□ Schéma d'une LCSB



Source : Ghislane le grand Hubert MARTINI, commerce international, 2^e édition, DUNOD, Paris, 2008, page 157.

Sous-section 3 : Panorama des risques à l'international et solutions

L'objectif principal de toute transaction de vente à l'échelle mondiale est d'échanger des biens ou des services contre de l'argent. Néanmoins, il y a toujours un risque que le vendeur ou bien l'acheteur ne puisse pas remplir sa part du contrat. Ce revirement peut être intentionnel ou complément hors du contrôle des parties. Afin de remédier à ces problèmes, il fallait trouver une solution qui soit la plus sécurisante pour l'acheteur et la moins contraignante et la moins coûteuse pour le vendeur, c'est ainsi que sont apparus « les garanties bancaires à l'international » qui permettent de sécuriser les acheteurs quant à la bonne exécution par les exportateurs de leurs engagements contractuels.

2.3.1. Risques nés d'une transaction à l'international

Importateurs et exportateurs sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations de commerce international. Ces risques ne doivent pas constituer un frein pour le développement commercial de l'entreprise mais nécessitent une identification et un positionnement précis pour être intégrés dans la politique de sécurisation de l'entreprise et dans ses coûts et prix. La classification des risques : dépend du critère retenu, on peut retenir

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

par exemple : L'objet du risque et son impact, la nature du risque, le positionnement du risque au cours de l'opération commerciale ou d'investissement ;

❖ Identification des risques :

- **Risque pays (risque politique) :** le risque « **pays** » représente l'ensemble des événements d'origine politique ou économique susceptibles d'empêcher le bon déroulement d'une opération commerciale ou d'un investissement (risque d'interruption de marché, risque de non-paiement, risque de spoliation, d'expropriation...). Ce risque concerne les pays en développement à dette extérieure élevée. Il s'est considérablement développé dans les années quatre vingt. Il demeure le risque le plus récent des risques abordés.
- **Risque de non paiement :** l'exportateur supporte le risque de ne pas être payé par son client. Outre le litige commercial, le défaut de paiement résulte soit de la carence ou de la faillite de l'acheteur, soit du contexte politique et économique dans le pays de ce dernier.

Une analyse de la solvabilité du client et de la situation économique et politique de son pays s'impose avant d'entamer une relation commerciale.

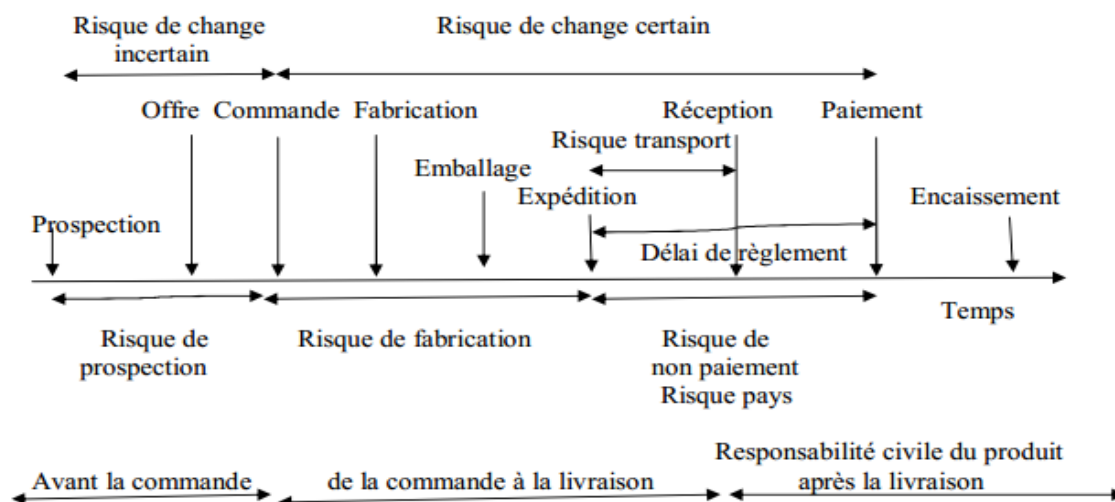
- **Risque juridique :** ce risque est parfois ignoré ou sous-évalué, il est malheureusement détecté lors de contentieux ou de conflits liés à des contrats de vente, de représentation, de cession de transfert de savoir faire :
 - Le droit des contrats : contrat de vente, de transfert de technologie ;
 - Le droit économique : réglementation sur la concurrence et les monopoles, réglementation sur la vente à perte et sur les soldes, règles de mise à la consommation.
- **Risque économique :** il recouvre de nombreuses définitions. Il peut s'agir du risque économique lié à la hausse anormale ou importante des matières premières ou des éléments du coût de fabrication, d'autres organismes internationaux assimilent le risque économique à un risque pays (donc inclus dans le risque politique).
- **Risque technologique :** il est propre aux activités industrielles. Un procédé de fabrication ou une technologie adoptée par une entreprise peuvent se trouver opposés à d'autres options industrielles et mettre l'industriel en dehors du marché.⁷¹
- **Risque de change :** Il désigne les pertes éventuelles encourues par l'entreprise du fait des variations de parité de change entre la monnaie nationale et les devises étrangères (généralement monnaie de la facturation. Dès que la transaction commerciale concerne

⁷¹ Ghislain le grand HERBERT Martini, commerce international, OPCIT, page 130.

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

les partenaires qui n'utilisent pas la même devise, il existe un risque que le taux de change évolue d'une manière défavorable entre la conclusion de la transaction et son déroulement, ce qui désavantagera l'une des deux parties).⁷²

Figure N°5: Chronologie d'une opération internationale et principaux risques



Source : mémoire de magistère présenté par Mme HOUCHI Fatima, les opérations de commerce extérieur : environnement international et financement : pratique du crédit documentaire par la BDL, page 55.

2.3.2. Les techniques de couverture des différents risques

2.3.2.1. La couverture du risque de non paiement

Le plus important risque pour un exportateur est le risque de non-paiement. Pour minimiser ce risque dans une transaction internationale, on doit d'abord l'évaluer en s'informant sur la solvabilité du client débiteur étranger, analyser les différentes formes et techniques de paiement qui peuvent être prévues dans un contrat pour que l'exportateur conserve le contrôle et la propriété des marchandises tant qu'il n'a pas été payé. Puis voir également comment par l'intervention de tierce cautions ou de tiers assureurs on peut se prémunir contre ce risque, et enfin rappeler que le choix entre divers moyens légaux offerts pour gérer ce risque est une décision commerciale qui doit être prise au cas par cas.

⁷² Mémoire de magistère de CHERIGUI Chahrazed, le financement du commerce extérieur par les banques algériennes, année 2014, page 227.

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

A. Gérer le risque de non-paiement dans le contrat d'exportation

En rédigeant le contrat, l'exportateur rédige sa propre garantie de paiement. Conscient de cette réalité, la sécurité du paiement est la préoccupation qui guide l'exportateur chevronné lors de la préparation et de la conclusion des contrats.

❖ Les termes du paiement :

Le contrat de vente doit définir clairement le moment où naît l'obligation de payer de l'acheteur et donc le droit de l'exportateur au paiement. Ce moment peut coïncider avec celui de la livraison des marchandises, mais il peut aussi le précéder ou le suivre. Au regard de ce qui a été dit sur la relation à établir entre le paiement et le contrôle des marchandises, il est clair que l'obligation de payer de l'acheteur doit être antérieure ou concomitante à la livraison pour que le risque de non-paiement soit réduit à un niveau satisfaisant pour l'exportateur. Un terme de paiement postérieur à la livraison présente en effet un risque inacceptable pour le vendeur puisqu'il a perdu le contrôle des marchandises et n'a toujours pas été payés.⁷³

B. Gérer le risque de non-paiement par l'intervention de tiers :

Deux techniques sont utilisées pour gérer le risque de non-paiement de l'acheteur par l'intervention de tiers :

B.1. Engagement direct du tiers à payer :

Si le vendeur tient à ce qu'un tiers s'engage directement à lui payer de vente, il faut prévoir dans le contrat de vente que l'acheteur s'oblige à payer en faisant intervenir un tiers. C'est en effet dans les modalités de paiement du contrat que va naître l'obligation de l'acheteur de passer avec un tiers un contrat où ce dernier s'engagera au profit du vendeur.

Dans le commerce international, l'engagement d'un tiers à payer prend dans pratiquement toutes les transactions la forme d'un « crédit documentaire », mais quelques fois, l'engagement du tiers se fera par voie d'une « garantie bancaire de paiement », mais c'est peu fréquent.

➤ Le crédit documentaire :

Dans un crédit documentaire, ce sont en général les banques et institutions financières qui jouent le rôle de tiers-payeur. Dans la plupart des pays, les banques sont solides financièrement et elles honorent ponctuellement leurs engagements.

⁷³ Article de revue générale de droit janaury 1989, l'évaluation et la gestion du risque de défaut de paiement dans les contrats internationaux.

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

Les autres institutions financières qui émettent des crédits documentaires sont les maisons de confirmation (Confirming houses) et les Factoring compagnies. Les confirming house sont surtout actives dans la zone sterling et Factoring companies dans la zone dollars.⁷⁴

➤ **La garantie bancaire de paiement :**

L'engagement d'un tiers à payer directement le prix de vente au vendeur peut prendre la forme d'une « garantie bancaire de paiement ». La banque s'engage alors irrévocablement et inconditionnellement à honorer les termes de paiement du contrat de vente dans le cas où l'acheteur, débiteur principal, ferait défaut de payer. L'engagement de la banque envers le vendeur est alors direct, mais accessoire au contrat de vente.

B.2. La couverture du risque de non paiement par assurance crédit :

L'assurance crédit est une forme d'assurance accessible à toutes les sociétés, qu'elles que soient leurs tailles et leurs activités. Pour booster son activité, une entreprise doit vendre à crédit. Certes, l'exportation représente une grande opportunité mais les enjeux sont majeurs. Pour réussir dans le monde international, elle doit s'adapter aux besoins de ses clients.

La compagnie aura pour mission de :

- **Prévenir contre les impayés :** dans ce cas elle va analyser la solvabilité des nouveaux prospects et des clients et faire un suivi financier ;
- **Effectuer le recouvrement :** l'assureur a également pour tâche de réaliser le recouvrement en cas de besoin, à l'amiable ou judiciaire.
- **Indemniser l'entreprise :** en cas d'impayé, c'est l'assureur qui va payer la somme due, à la limite de 90% du montant total HT⁷⁵.

2.3.2.2. La couverture contre le risque de change

Les entreprises sont confrontées au risque de change dès qu'elles effectuent soit des opérations commerciales avec l'étranger, importations et exportations, soit des opérations financières, transfert de fonds, dans certains pays, les opérateurs importateurs ou exportateurs sont soumis à des réglementations des changes plus ou moins contraignantes qui peuvent limiter les possibilités de choix de devises dans les contrats commerciaux. Les entreprises utilisent généralement les banques pour couvrir le risque de change, même si certains assureurs tels que Coface offrent des produits attractifs ou ciblés.

⁷⁴ Idem

⁷⁵<http://www.xn--recouvrement-crances-p2b.info/assurances-credit-internationales-pour-entreprises/>, consulté le 12/05/2020 à 16 :49 h.

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

A. La couverture interne du risque : Les techniques les plus courantes sont :

➤ **le choix de la monnaie de facturation :**

La monnaie de facturation est la devise dans laquelle sera libellé le contrat d'achat ou de vente. Les parties au contrat, qui ont la liberté de choisir cette monnaie de facturation, peuvent choisir une devise plutôt qu'une autre afin de minimiser le risque de change.

➤ **La clause de change contractuelle :**

Cette clause consiste à indiquer dans le contrat un cours de conversion de référence afin qu'en cas d'évolution défavorables des cours de change, le vendeur puisse préserver sa marge. Généralement cette clause, assez difficile à négocier, indique un tunnel matérialisé par deux bornes autour d'un cours pivot. A chaque échéance, le prix du contrat est revu si le cours de change effectif se situe en dehors des bornes.

➤ **La compensation interne ou Le netting :**

C'est une pratique courante dans les grands groupes internationalisés qui permet de réduire le nombre et le montant des transferts entre la société mère et les filiales. Cette technique diminue le niveau de risque de change, le coût des couvertures de change et des commissions bancaires de change et de transfert. Le netting⁷⁶ : consiste à charger un centre de compensation de la centralisation et de la compensation multilatérale des flux intra-groupe. Au-delà d'une gestion du risque de change mieux adaptée (pas de redondance, moins de coûts), il permet de limiter les mouvements bancaire et les coûts de transactions associés.

➤ **Le termillage:** il permet de profiter de variations de cours anticipées favorables en agissant sur les délais de règlement, c'est-à-dire en accélérant ou retardant les encaissements et les décaissements en devises étrangères⁷⁷ .

- Si l'exportateur anticipe une appréciation de la devise de facturation, il tentera de retarder l'encaissement de sa créance pour bénéficier d'un cours futur plus avantageux. A l'inverse, si l'exportateur anticipe une dépréciation de la devise de facturation, il tentera d'accélérer l'encaissement de sa créance pour bénéficier du cours actuel plus avantageux.
- L'importateur quant à lui, se trouve dans la situation inverse car une anticipation d'appréciation de la devise l'incitera à anticiper son règlement, par contre il sera tenté de proroger les délais de paiement si une dépréciation est prévue.

⁷⁶Jacqueline DUCRET, la gestion du risque de change, e-theque 2002, page 66.

⁷⁷Idem, page 67.

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

- **La compensation des flux :** elle est possible que si l'entreprise réalise des opérations d'exportation et d'importation. Elle reçoit d'une part des flux en devises et procède à des transferts dans les mêmes devises. La coïncidence des échéances et des montants étant impossible, l'entreprise peut parvenir par le biais de compte centralisateur en devises étrangères minimiser son besoin de couverture. Elle ne couvre que le différentiel entre les encaissements et les décaissements en devises. Cette pratique est assez limitée car très contraignante.
- **Les swaps de devises :** On nomme swap l'échange, entre deux entreprises, de deux prêts exprimés dans des devises différentes. L'opération permet de fermer la position de change de chaque protagoniste dans la devise de l'autre. Ceci annule le risque de change. À l'échéance du prêt, l'une des deux parties verse à l'autre le différentiel d'intérêt. Cette technique est recommandée dans les échanges entre une société mère et ses filiales.

B. Les couvertures externes proposées par les banques

- **Les avances en devise :** l'avance en devises peut être utilisée pour couvrir une position longue, par exemple dans le cas d'un exportateur. Elle consiste à adosser à une recette future en devises un emprunt de même échéance. Ainsi, elle fournit, en une seule opération, une couverture de la position de change et un financement.
L'avance en devises est une technique de couverture simple (une seule opération, pas de suivi nécessaire) et sûre (le cours garanti est déterminé dès la mise en place de la couverture) qui intègre également le financement.⁷⁸
- **La couverture à terme:** elle est l'une des techniques les plus utilisées par les entreprises étant donnée sa simplicité d'emploi. Le principe de cette technique est le suivant : lors d'une exportation, pour se couvrir contre une dépréciation l'entreprise vend à terme les devises. Par contre, lors d'une importation, pour se couvrir contre une appréciation l'entreprise achète à terme les devises. Pour se couvrir, l'entreprise opère une transaction de change à terme auprès de sa banque : les deux entités se mettent d'accord pour échanger une devise contre une autre à cours fixe immédiatement, l'échange pratique ayant lieu à une date déterminé située au-delà de deux jours ouvrés après la transaction (au-delà de deux jours, il s'agit d'une opération au comptant).

⁷⁸ Jacqueline DUCRET, la gestion du risque de change, e-theque 2002, page 31 et 32.

Chapitre 2: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import-export

- **Les options de change**⁷⁹ : L'option de change est un contrat donnant à son acquéreur le droit (et non l'obligation d'acheter ou de vendre un montant donné de devises à une date (ou pendant une période) déterminée et un cours fixé par avance appelé prix d'exercice, moyennant le paiement d'une prime. Le droit d'acheter une quantité de devises contre une autre est un call (option d'achat). Le droit de vendre est un put (option de vente). Il s'agit d'un contrat optionnel et négociable qui permet de se protéger contre le risque de change, tout en préservant l'opportunité de réaliser un gain de change dans le cas d'une évolution favorable du cours de la devise concernée.

C. La gestion du risque de change à l'export par des techniques d'assurance

Les assureurs proposaient une panoplie de produits d'assurance pour couvrir le risque de change sur contrat de commerce courant et sur contrat de biens d'équipements légers ou lourds lié à des exportations. Généralement, la souscription d'une telle garantie s'effectue auprès d'une compagnie qui est spécialisée en la matière. Cette compagnie est souvent publique (cas de la coface en France, OND en Belgique, EGECD en Grande-Bretagne, et CAGEX en Algérie). Toutefois, la couverture auprès de ces compagnies d'assurances n'est pas systématique. Elle est sujette à un certain nombre de conditions telles entre autres :

- La nécessité de prouver l'impossibilité de facturer en monnaie nationale ;
- La couverture à terme n'est pas praticable ;
- Le remboursement des pertes de change par l'assureur est habituellement assorti de l'obligation de reversement par l'assuré des profits de change réalisés.⁸⁰

La banque joue un rôle important en matière de financement des opérations du commerce extérieur. Elle rend les échanges commerciaux plus souples et rapides. Elle participe en tant qu'intermédiaire financier à travers les crédits accordés aux entreprises importatrices et exportatrices, mais au-delà de tout ça, elle s'engage directement dans certaines opérations mais sa responsabilité dans ce contexte n'est pas diminuée des risques, c'est dans ce cadre que des garanties ont été mises en place dans le but de les couvrir. Finalement, on peut dire que la banque n'est pas un simple intermédiaire financier mais, c'est un partenaire primordial.

⁷⁹Idem, page 51.

⁸⁰<https://www.leconomiste.com/article/les-techniques-des-finances-internationales-comment-se-couvrir-contre-les-risques-de-change->, consulté le 12/5/2020

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

Conclusion

A la fin de ce chapitre, nous concluons que la logistique internationale n'est pas un domaine qui s'improvise. Elle repose en effet sur de nombreuses conventions et réglementations qu'on se doit de connaître et maîtriser afin d'exécuter dans les règles de l'art des expéditions vers l'étranger. Les deux bases principales à connaître sont le fonctionnement du transport, et les mécanismes d'importation et d'exportation.

La répartition des frais et des risques liés au transport de marchandises est une source de conflit potentielle. Pour éviter toute ambiguïté sur le terme de l'accord, le contrat de vente doit se référer à un langage codifié les incoterms (international commercial terms). A cet effet l'entreprise doit tenir compte d'un certain nombre de facteurs et ce choix doit être fait en faveur de l'incoterm qui présente le minimum de risque.

La concrétisation des facilitations commerciales au sein de la chaîne logistique nécessite une coordination étroite entre les différents intervenants ayant la qualité de professionnalisme et la création des guichets uniques aux niveaux des ports et aéroports. Cependant, cette association ne suffit pas, il est nécessaire de l'accompagner par l'utilisation des nouvelles technologies de l'information et de communication (système d'échange de données informatisées EDI, commerce électronique).

A travers les éléments exposés dans ce chapitre, nous constatons aussi qu'un large éventail de technique et moyens de paiement est offert aux opérateurs du commerce extérieur. Il appartient à ceux-ci de bien choisir les plus sécurisants afin de sauvegarder leurs intérêts. Le crédit documentaire étant le mode le plus utilisé, offre la meilleure assurance pour les partenaires acheteur vendeur. L'aspect financement est aussi renforcé par des modalités différentes répondant ainsi aux besoins des opérateurs tout au long du processus transactionnel allant jusqu'à des formes particulières adaptées aux exigences de l'économie actuelle. Aussi l'entreprise qui opère à l'international se trouve confrontée à un problème de gestion de portefeuille de risque dans un univers aléatoire tant à l'exportation qu'à l'importation. Une gestion rigoureuse induit la mise en place d'outil de détection et une gestion de portefeuille équilibrée.

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique : « l'utilisation des RDE à l'IDD de Béjaia »

Dans le souci de réduire les entraves au développement du commerce international, l'administration des douanes algérienne a mis en place une palette de procédures et des facilitations, permettant aux entreprises d'accélérer les flux des marchandises soit au niveau des bureaux de douane ou dans les locaux de l'entreprise.

Section 1: les leviers douaniers au profit des opérations de commerce extérieur

Cette section est consacrée à la présentation des facilitations adoptées par la douane algérienne en trois sous sections à savoir : d'abord, les facilitations en matière des procédures de dédouanement des marchandises, ensuite le dispositif de l'Opérateur Economique Agréé (OEA), et enfin, les facilitations en matière des régimes douaniers économiques.

Sous-section 1: Les facilitations douanières en matière de dédouanement des marchandises

L'une des contraintes majeures des opérateurs économique est la complexité des procédures de dédouanement. Dans le souci de répondre à leurs attentes l'administration des douanes a mis en place de nombreuses facilitations en matière de dédouanement, pour assurer des procédures simples et très efficaces.

1.1.1. Mesures tendant à la réduction des délais de dédouanement

L'administration des douanes dans le cadre de l'allégement des procédures douanières a entrepris une politique d'assouplissement des règles relatives au délai de dédouanement, pour y parvenir elle a mis en place un certain nombre de mesures dans le but de fluidifier tout en sécurisant les échanges commerciaux parmi ces mesures nous recensons⁸¹:

A. Le dépôt du manifeste avant arrivée de la cargaison

L'informatisation de la déclaration de cargaison et la possibilité de donner aux consignataires de sa saisie avant l'arrivée du navire permet à l'opérateur de déposer sa déclaration en douane dès l'accostage de navire.

⁸¹ www.douane.gov.dz, « les facilitations douanières dont celles accordés aux OEA », consulté le 27/04/2020 à 14h :01

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

B. Les déclarations estimatives, simplifiées ou globales comme procédures de dédouanement simplifiées

L'administration des douanes peut autoriser des procédures de dédouanement simplifiées qui prennent la forme de déclarations estimatives, simplifiées ou globales.

- ✚ **Les déclarations estimatives :** couvrent un ensemble industriel objet d'un contrat global, importé ou exporté sur plusieurs expéditions échelonnées dans le temps et fractionnées sous forme de partie de même ou de différents espèces et dont les éléments de valeur ne sont pas indiqués qu'à titre approximatif et indicatif.
- ✚ **La déclaration simplifiée :** couvre un ensemble d'opérations d'importation ou d'exportation échelonnées dans le temps, effectuées avec un même opérateur et portant sur une même nature de marchandises relevant de la même sous position tarifaire. Elle est souscrite pour les opérations dont les quantités et /ou les valeurs devant figurer sur la déclaration ne sont pas fournies ou ne sont pas indiquées qu'à titre approximatif. Elle peut avoir la forme d'un document commercial ou de tout autre document en tenant lieu.
- ✚ **La déclaration globale :** couvre des importations fractionnées et échelonnées dans le temps de différents éléments ou parties de marchandises relevant de positions tarifaires ou sous positions tarifaires distinctes et dont l'ensemble constitué est à déclarer dans une position tarifaire ou sous position tarifaire unique. L'enlèvement desdits éléments ou parties doit s'effectuer sous forme de l'ensemble constitué à l'appui d'une déclaration complémentaire accompagnée de copies de leurs factures.

Ces déclarations vont être régularisées par des déclarations complémentaires globales, périodiques ou récapitulatives avec lesquels elles constituent des documents uniques et indissociables prenant effet à la date d'enregistrement des déclarations initiales.

Les marchandises peuvent être enlevées selon l'une des procédures simplifiées citées ci-dessus après que les droits et taxes dus aient été préalablement payés, consignés ou garantis.⁸²

⁸² Art 86 ter de la loi 79/07 du 21/07/1979 portant code des douanes algérien et le décret exécutif n° 13/321 du 26/09/2013 portant les modalités de son application, JO n° 48

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

C. Le dédouanement à domicile et la vérification sur site

Un exportateur désirant une expédition de marchandises vers l'étranger peut se rapprocher du bureau des douanes le plus proche à l'entreprise pour y accomplir les formalités d'exportation. La déclaration en douane est alors déposée et traitée au niveau de ce bureau. Après vérification sur site, les conteneurs, emballages et moyens de transport sont scellés, ce qui évite une nouvelle vérification au niveau du poste frontière, qui se contentera, sauf soupçon d'abus, de constater le passage à l'étranger au vu d'une copie de la déclaration en détail d'exportation.

Cette procédure peut être aussi sollicitée à l'importation pour un certain type de marchandises, qui ne peuvent être vérifiées au point d'entrée du territoire national.

D. Procédure accélérée de dédouanement de marchandises acheminées par route

Cette procédure permet aux opérateurs réalisant un courant important et continu d'importation ou d'exportation d'un seul produit connu par un bureau frontière déterminé d'entrée ou de sortie de déclaration de dédouaner leurs marchandises sous couvert de bon d'enlèvement en régularisant les enlèvements de la semaine par une déclaration en détail récapitulative.

E. La déclaration anticipée

Le code des douanes dans son article 86 bis (institué par 75 de la loi de finances pour 2003) a prévu la possibilité de déposer la déclaration avant l'arrivée de la marchandise au bureau des douanes, ce type de déclaration est autorisé pour les marchandises dangereuses, périssables, pondéreuses ou homogènes.

Toutefois, les déclarations déposées par anticipation doivent être rectifiées au moment où il est justifié de leur arrivée⁸³.

F. La déclaration provisoire (incomplète)

Au terme de l'article 86 du CDA, l'administration des douanes peut accepter une déclaration qui ne comporte pas certaines énonciations ou certains documents exigibles à l'appui. A condition que le déclarant s'engage (engagement dit « D48 ») à compléter ultérieurement cette déclaration ou de produire les documents manquants dans les délais fixés par l'administration des douanes. Les mentions des déclarations complémentaires constituent un acte unique et indivisible avec les mentions des déclarations qu'elles complètent et prennent effet à la date d'enregistrement de la déclaration initiale.

⁸³www.douane.gov.dz/les-modalités-de-dédouanements/enregistrement-de-la-déclaration, consulté le 05/05/2020 à 14h:04

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

G. Le circuit vert

Mécanisme de facilitation des opérations de dédouanement des marchandises, le circuit vert rationalise le contrôle douanier et minimise l'intervention humaine dans les procédures de dédouanement par l'exploitation des techniques modernes de gestion de risque, d'accélération des procédures, et de fluidité des opérations du commerce extérieur.

1.1.2. Mesures tendant à la réduction des frais en douane

Les mesures qui tendent à réduire les frais en douane sont les suivant:

A. La dispense de cautions

En matière de garantie l'administration des douanes, dans le cadre de la facilitation et l'allégement des procédures douanières, a pris des mesures d'assouplissement des règles relatives à la fixation des garanties pour les opérations de dédouanement. L'objectif de ces mesures est de réduire les coûts financiers des entreprises par une diminution de leur frais. Ainsi une dispense de caution est prévue dans le cadre de l'admission temporaire d'emballages vides destinés aux marchandises à l'exportation et de marchandises pour perfectionnement actif (transformation) destinées à l'exportation. Celle-ci s'applique aussi pour les exportations temporaires de marchandises pour perfectionnement passif (ouvraison) destinées à l'exportation définitive.

B. Les magasins sous douane et l'entrepôt

L'acquit à caution est remplacé par la souscription d'une soumission générale garantie par une hypothèque ou un nantissement du matériel.

Alors que dans le cadre de la promotion des exportations hors hydrocarbure les opérations d'exportation temporaire sont dispensées, à condition de régulariser ces déclarations :

- Soit par une déclaration d'exportation définitive en cas de vente de totalité des produits ;
- Soit par une déclaration d'exportation définitive pour les produits vendus et une déclaration de réimportation pour les produits non vendus et réimportés sur le territoire nationale.

La caution maximale exigible pour tous les régimes est de 10 % des droits et taxes.

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

C .Le renseignement tarifaire contraignant (RTC)

Cette procédure applicable à compter du 1^{er} mars 2020, permet aux opérateurs souhaitant améliorer leur stratégie commerciale, sécuriser leurs opérations et éviter des différends et des pénalités considérables avec les services de la douane, d'obtenir des décisions anticipées valides pour une durée de six mois reprenant des renseignements contraignants sur le classement tarifaire de leurs marchandises.

1.1.3. Mesures tendant à accompagner les entreprises dans la prospection de marchés extérieurs

❖ Echantillon et services après-vente

Dans le cadre de la prospection de marchés extérieurs, les exportateurs sont autorisés à exporter des quantités raisonnables d'échantillons. Selon la valeur des échantillons et leur quantité, l'exportation est autorisée :

- ✚ sans déclaration écrite (bagages à main)
- ✚ au vu d'une déclaration d'exportation définitive (produits de premier usage ou de faible valeur) ;
- ✚ ou d'une déclaration d'exportation temporaire dans le cas, par exemple, de machines-outils, engins,...)⁸⁴

1.1.4. L'informatisation des procédures douanières

Face à l'évolution de commerce extérieur et l'accroissement de volume des échanges, l'administration des douanes algériennes a mis en place un système d'information permettant un traitement accéléré des informations et un dédouanement rapide des marchandises, c'est le système d'information et de gestion automatisé des douanes (SIGAD).

A. Présentation de système SIGAD

Mis en place depuis octobre 1995, le SIGAD a remplacé le système existant depuis avril 1986 qui était peu performant car limité dans ses applications (mises à la consommation) et dans son implantation géographique (port et aéroport d'Alger), sa modernisation a été donc une nécessité et pas un choix.

Aujourd'hui, le SIGAD couvre presque tout le volume du commerce légal en Algérie, il est constitué de quatre sous-systèmes qui sont:

- ✓ **Le système tarif intégré** : rassemblant l'ensemble de la réglementation, la fiscalité ainsi que la classification des produits ;

⁸⁴ [www.douane.gov.dz/les facilitations douanières dont celles accordés aux OEA](http://www.douane.gov.dz/les-facilitations-douanieres-dont-celles-accordés-aux-OEA) consulté le 05/05/2020 à 15h :17

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

- ✓ **Le système dédouanement des marchandises** : qui prend en charge le dédouanement de la marchandise ;
- ✓ **Le système contentieux** : concernant la gestion et le suivi des litiges éventuels.
- ✓ **Le système statistique** : avec l'ensemble des outils de manipulation et d'interprétation des informations recueillies sur système de dédouanement ;

B. Les objectifs de SIGAD

La mise en place de SIGAD a été pour les objectifs suivant :

- L'accélération des procédures de dédouanement et la prise en charge des marchandises tout au long de processus de dédouanement ;
- La maîtrise des flux d'informations sur les sorties et les entrées des marchandises ;
- L'élaboration rapide et fiable des statistiques du commerce extérieur ;
- Le SIGAD permet aussi la maîtrise de contrôle douanier à postériori.

Or, bien qu'il soit passé par plusieurs stades d'évolution, le SIGAD ne prend en charge que partiellement les activités de la douane. A la faveur d'un plan de réforme, la Douane a donc engagé la refonte du système de manière à garantir une interopérabilité avec les systèmes des intervenants dans la chaîne logistique du commerce international en mettant en place un « guichet unique » prévu dans la loi 17/04 modifiant et complétant la loi 79/07 portant code des douanes, dans son article 91 bis.

Composé de 15 modules, les premières fonctionnalités du nouveau système d'information et de gestion automatisée des douanes devront être lancées au premier trimestre 2020, et il aura pour avantages notamment :

- ✚ de dématérialiser toutes les procédures douanières, garantir la transparence des opérations et réduire le risque de collusion.
- ✚ De permettre d'instaurer une centrale de gestion des risques qui s'appuiera sur les bases de données dynamiques que le système générera et sur celles auxquelles il sera connecté.
- ✚ De gérer la mobilité périodique aléatoire des agents des douanes, de suivre les carrières et le développement des compétences, de garantir le respect du code de conduite et de discipline⁸⁵.

⁸⁵<https://mag.wcoomd.org>, Consulté le 22/05/2020 à 09 :36 .

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

1.1.5. Les facilitations douanières à l'exportation⁸⁶ :

Certaines facilitations se rapportent directement à l'opération de l'exportation, dont les suivantes :

A. Procédure de vente en consignation :

C'est une facilitation qui permet la réalisation d'une opération d'exportation de marchandises , réalisée sur la base d'un contrat conclu entre un operateur économique de droit algérien et un mandataire , établit à l'étranger en vertu duquel ce dernier prend en charge , en vue de leur commercialisation aux meilleurs prix , les marchandises destinées à être vendues sur les marchés extérieurs .

B. Autres mesures de facilitations

Dans le cadre de la promotion des exportations hors hydrocarbures, l'administration des douanes a initié de nouvelles mesures de facilitations visant à alléger davantage l'acte d'exporter, ces nouvelles mesures consistent en :

- ✚ **L'octroi du circuit vert aux exportations des fruits, légumes et autres produits périssables :** les déclarations y afférente à cette facilitation doivent être absolument liquidées et le bon à exporter délivré le même jour.
- ✚ **L'autorisation d'exportation des produits de terroir** fabriqués localement et ne bénéficient d'aucune subvention en amont.
- ✚ **L'autorisation d'exportation des produits alimentaires :** dont la matière première est subventionnée, sous réserve du paiement du différentiel.
- ✚ **L'allègement des contrôles des autres marchandises :** les marchandises destinées à l'exportation bénéficient d'un dispositif de contrôle allégé articulé autour des éléments suivants :
 - ✓ **La fixation d'un délai maximum de vérification des marchandises** (ne doit pas dépasser un délai de 48 heures)
 - ✓ **L'intervention coordonnée des contrôles**
 - ✓ **L'examen et le traitement reportés des litiges**
- ✚ **Le réaménagement du contrôle par le scanner au moment de l'embarquement**
- ✚ **L'assouplissement du régime de réapprovisionnement en franchise des droits et taxes et mise en œuvre du régime du drawback**
- ✚ **Mise en place de structures et d'espaces dédiés à l'exportation**

⁸⁶OUARET Mohammed, le processus de dédouanement de marchandises : les facilitations douanières au service de l'économie, novembre 2016(<http://logistical.dz/wp-content/uploads/2014/11/4-le-processus-de-dedouanement22-final.pdf>)

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

Sous section 2 : Le statut d'Opérateur Economique Agréé(OEA)

Le statut d'Opérateur Economique Agréé (OEA), prévu par la loi de finances 2010 (art 38), n'a connu ses premiers textes d'application qu'en mars 2012 .Ce statut est entré en vigueur en février 2013, et il a pour objectif de faciliter le dédouanement grâce à un contrôle à postériori.

1.2.1. Définition du statut OEA

Le cadre SAFE de l'OMD donne la définition suivante de l'opérateur économique agréé OEA : « Une partie intervenant dans le mouvement international des marchandises à quelque titre que ce soit et qui été reconnue par le nom d'une administration nationale des douanes comme respectant les normes de l'OMD ou des normes équivalentes en matière de sécurité de la chaîne logistique».

Pour concrétiser le statut d'OEA, l'administration des douanes algérienne a mené un vaste travail en interne, en adoptant un arsenal juridique national basé essentiellement sur :

- ✚ La convention de Kyoto révisée relative à la simplification et l'harmonisation des régimes douaniers ;
- ✚ L'art 89 ter du code des douanes ;
- ✚ Le décret exécutif n ° 12/93 du 01 mars 2012 fixant les conditions et les modalités du bénéfice du statut d'opérateur économique agréé en douane ;
- ✚ La circulaire 1194/DGD/SP/D012/15 du 30/07/2015 relative à la mise en œuvre du statut de l'opérateur économique agréé.

1.2.2. Les conditions d'éligibilité au statut de l'OEA

Pour obtenir l'agrément de l'opérateur économique agréé (OEA), l'entreprise ou bien l'opérateur économique doit remplir les conditions suivantes :

- ✓ L'opérateur doit être une personne physique ou morale, établie en Algérie, que ce soit une société de droit algérien ou une société étrangère ayant une installation stable en Algérie, exerçant des activités d'importation ou d'exportation et intervenant dans les domaines de la production des biens ou des services ;
- ✓ Cet opérateur économique ne doit pas avoir d'antécédents graves et répétés relevés durant les trois dernières années écoulées, à son encontre, à l'encontre de ses représentants légaux, ses cadres dirigeants ou ses principaux associés, avec les

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

administrations des douanes, fiscales, du commerce, du travail et de la sécurité sociale et avec les autres institutions concernées par l'encadrement du commerce extérieur ;

- ✓ L'opérateur ne doit pas être en état de faillite, de liquidation, de cessation d'activité, de règlement judiciaire ou de concordat ;
- ✓ Il doit justifier d'une solvabilité financière durant les trois dernières années. La solvabilité financière étant la capacité de l'opérateur d'assumer ses engagements financiers et fiscaux⁸⁷.
- ✓ Effectuant des opérations de commerce extérieur d'une manière régulière, ayant enregistré au moins dix (10) opérations d'importation et/ou d'exportation par an, durant les trois dernières années. Cette condition peut être levée lorsqu'il s'agit d'opérateurs se livrant à des opérations réduites en nombre mais conséquentes en terme de quantité et/ou de valeur.
- ✓ Des agréments d'opérateurs économiques agréés peuvent être accordés à titre exceptionnel pour certains opérateurs porteurs de projets d'envergure économique importante ne justifiant pas la condition de 3 ans, et l'appréciation de l'importance des projets est du ressort du directeur général des douanes sur demande motivée adressée à ses soins.

1.2.3. Les facilitations accordées aux OEA

Le statut de l'OEA permet un traitement personnalisé et assoupli aux profits des entreprises bénéficiaires, intervenants dans le commerce extérieur, tout en favorisant les producteurs des biens et services. Les facilitations accordées concernent trois volets qui sont les suivants⁸⁸:

1.2.3.1. En matière de procédures de dédouanement

A cet effet, nous allons présenter les mesures qui sont mises à l'import et l'export dans le cadre d'OEA en matière de ces procédures qui sont encore plus souple :

Les mesures communes à l'importation et à l'exportation

Ces mesures sont communes aux importations et exportations. Il s'agit de:

⁸⁷Article n°2 du décret exécutif n° 12/93 du 01 mars 2012 fixant les conditions et les modalités du bénéfice du statut d'opérateur économique agréé en douane, JORADP n° 14 du 7 mars 2012.

⁸⁸Article 3 du décret exécutif n° 12/93 du 01 mars 2012 fixant les conditions et les modalités du bénéfice du statut d'opérateur économique agréé en douane, JORADP n° 14.

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

- ✓ Orienter les déclarations vers le circuit vert, ce qui permet un enlèvement rapide des marchandises sans contrôle physique ;
- ✓ la saisie des déclarations en douane à distance, en octroyant un abonnement au système informatisé (SIGAD) par le chef d'inspection divisionnaire des douanes ;
- ✓ la dotation des OEA en imprimés de déclarations en douane.
- ✓ Avoir la possibilité de remplacer la déclaration en détail par une déclaration simplifiée de transit par route (DSTR), pour les cas de transfert de marchandises en dehors de la circonscription régionale ;
- ✓ D'enlever sous palans les cargaisons homogènes, en dispense de la pesée, sous réserve d'un traitement particulier qui leur été réservé.

✚ Les mesures spéciales à l'exportation

Ces mesures sont destinées uniquement aux exportations, qui sont :

- ✓ Les litiges constatés sont renvoyés au contrôle à posteriori pour ne pas bloquer l'opération d'exportation ;
- ✓ Pour un régime de réapprovisionnement en franchise, la demande d'autorisation peut être introduite auprès du bureau d'importation des matières destinées au réapprovisionnement;
- ✓ Pour la mise à quai et la constatation du vu à l'embarquement, la priorité est donnée aux marchandises destinées à l'exportation.

1.2.3.2. En matière de formalités administratives

✚ Les mesures communes à l'importation et à l'exportation :

- ✓ La suppression de la production de certains documents comme : copie de registre de commerce, copie de la carte d'immatriculation fiscale. Par conséquent allègement de dossier de dédouanement ;
- ✓ Le dépôt de mondât n'est pas exigé qu'à la première opération de dédouanement sauf cas de changement de commissionnaire en douane ;
- ✓ Les opérations s'inscrivant dans le cadre des Régimes Douaniers Economiques(RDE) sont dispensées d'autorisations préalables.
- ✓ la dispense d'autorisations pour les demandes de mains levées de dépôt ;
- ✓ L'agrément de l'OEA fait office d'autorisation de dédouanement de marchandises pour son propre compte, de moment que la DGD est informée par l'opérateur de son opinion pour dédouaner pour son propre compte ;

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

- ✓ OEA qui effectuent les opérations d'importations ou d'exportations sous couvert de contrats domiciliés, ne sont pas tenues de souscrire la Déclaration des Eléments de Valeur (DEV) à chaque opération de dédouanement tant que le temps de transaction n'est pas modifié;
- ✓ La reconduction automatique de la même durée, à chaque fois qu'un délai à observer, est prévu dans une procédure douanière ;
- ✓ L'acceptation des chèques non certifiés pour le paiement des droits et taxes.

Mesures spéciales à l'exportation

- ✓ la dispense de l'autorisation pour les demandeurs de bénéfice de l'échange standard.

1.2.3.3. En matière de contrôle

- ✓ Sauf ciblage automatisé, les marchandises des OEA sont exclues du passage au scanner ;
- ✓ En cas de visite physique des marchandises, elles passent en priorité, et l'opérateur a le choix de site. La visite physique ne peut être cumulée avec le passage au scanner, sauf en cas de fortes présomptions de fraude ;
- ✓ La conformité est contrôlée sur la base d'un simple contrôle documentaire, et ce en commun accord avec les services du ministère de commerce.

A la fin on peut dire que la réussite et le développement de cette facilitation, n'est pas liée seulement aux efforts consentis par l'administration des douanes mais dépend également de l'implication de l'environnement extra-douanier notamment les différents intervenants dans la chaîne logistique du commerce international.

Sous-section 3 : Les facilitations en matière des régimes douaniers économiques

Les régimes douaniers économiques permettent à l'entreprise bénéficiaire de promouvoir une politique orientée vers l'investissement et l'exportation et développer sa capacité concurrentielle sur le marché international.

Les régimes douaniers économiques sont des procédures particulières de dédouanement conçues pour :

- Favoriser le séjour temporaire sur le territoire douanier de marchandises étrangères destinées à l'entreposage, à l'utilisation en l'état, au transport, et au perfectionnement actif, sachant que ces activités seront profitables à l'économie nationale par la création de valeur ajoutée, d'emplois et de ressources en devises, et de génération d'autres activités

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

- Faciliter l'exportation temporaire de marchandises nationales à des fins commerciales (marketing, marchés de travaux...) ou industrielles (perfectionnement passif)
- Faciliter les échanges internationaux à caractère professionnel (activités scientifiques, pédagogiques, culturelles, journalistiques, touristiques, sportives,...) à caractère humanitaire (secours internationaux en cas de catastrophes naturelles), et à caractère personnel et ludique (voyageurs)

Les régimes douaniers économiques étant tous temporaires (assortis de délais et de la condition d'apurement) et comportant des engagements de la part des utilisateurs particulièrement pour le respect des destinations économiques des marchandises, le processus de dédouanement. Il s'articule sur les étapes principales suivantes : placement sous le régime, suivi du régime pour le respect des obligations, apurement par un autre régime définitif⁸⁹.

Selon l'article 115 bis de code des douanes les fonctions des régimes économiques sont : le stockage, la transformation, l'utilisation ou la circulation de marchandises.

Dans cette section, nous allons aborder ces régimes selon leurs domaines d'activité, à savoir : l'activité industrielle, l'activité commerciale et l'activité de transport :

1.3.1. L'activité industrielle :

Il s'agit des régimes ayant comme vocation économique d'une part : d'encourager les exportations hors hydrocarbures qui sont génératrices de croissance économique, de ressources en devises et d'emplois en s'adressant aux entreprises établies sur le territoire douanier qui procèdent elles-mêmes aux opérations (exemple de perfectionnement actif).

Et d'autre part, ils permettent aux entreprises de faire appel à la technologie étrangère non disponible sur le territoire national, pour les besoins de la consommation interne, ou pour l'exportation, ou dans le cadre de la sous-traitance (le cas de perfectionnement passif).

⁸⁹OUICHER Rabia , les régimes douaniers économiques , OPCIT

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

A. L'admission temporaire pour perfectionnement actif (art 182- 184 du CDA):

On entend par « admission temporaire » le régime douanier qui permet l'admission dans le territoire douanier, en suspension des droits et taxes, sans application des mesures de prohibitions à caractère économique (MPACE), de marchandises importées dans un but défini et destinées à être réexportées dans un délai déterminé⁹⁰:


1. **Soit en l'état**, sans avoir subi de modifications, exception faite de la dépréciation normale des marchandises par suite de l'usage qui en est fait;
2. **Soit après avoir subi**, dans le cadre du perfectionnement actif, une transformation, une ouvraison, un complément de main-d'œuvre ou une réparation.

Opérateurs éligibles :

- ✓ Entreprises de droit algérien mettant en œuvre elles-mêmes les marchandises importées
- ✓ **Cas sous-traitance**, l'importateur est seul responsable des engagements souscrits

Marchandises admissibles :

1. **Intrants de production:** Matières premières, produits semi-finis et autres composants.
2. **Produits d'aide à la production :** Produits nécessaires au processus de production et disparaissant totalement ou partiellement en cours d'utilisation: produits chimiques, de conditionnement,...
3. **Matériels de production :** Matériels et outillages nécessaires et destinés exclusivement à l'obtention des produits compensateurs.

 **Avantages et facilités de régime :** Suspensions des droits et taxes d'importation pour réduire les coûts des approvisionnements en intrants de production non disponibles sur le marché intérieur, suspension des MPAE et dispense de caution

B. L'entrepôt industriel : (art 160 -164 du CDA)

Il s'agit d'un établissement industriel placé sous le contrôle de l'administration des douanes où les entreprises sont autorisées à procéder à la mise en œuvre de marchandises

⁹⁰Art 174 du code des douanes

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

destinées à la production pour l'exportation en suspension des droits et taxes dont elles sont passibles⁹¹.

Le régime est accordé par décision du DGD, dans laquelle sont fixés:

- ✓ Les marchandises admissibles (quantités) et durée du régime
- ✓ Le pourcentage des produits compensateurs à exporter
- ✓ Le pourcentage des produits compensateurs à mettre en consommation
- ✓ Les obligations de l'entreprise
- ✓ Les modalités du contrôle douanier

✚ Cession des marchandises admises :

La cession ne peut intervenir qu'après changement de régime douanier permettant cette opération commerciale. Cependant, l'administration des douanes peut autoriser les fabrications scindées entre plusieurs établissements bénéficiant chacun du régime de l'entrepôt industriel.

✚ Apurement du régime :

- ✓ L'exportation définitive des produits compensateurs.
- ✓ La mise à la consommation (produits compensateurs et déchets):avec paiement des droits et taxes exigibles selon: l'espèce et l'état des marchandises à leur entrée en entrepôt, leurs quantités dans les produits compensateurs et les quotités des droits et taxes du jour de souscription de déclaration de mise à la consommation

C. Le réapprovisionnement en franchise :(art 186 -187 du CDA)

C'est le régime douanier qui permet d'importer en franchise des droits et taxes à l'importation, les marchandises équivalentes par leur espèce, leur qualité et leurs caractéristiques techniques, à celles qui, prises sur le marché intérieur, ont été préalablement utilisées pour obtenir des produits préalablement exportés à titre définitif.

✚ Critères d'accès :

- ✓ **Personnes éligibles :** Fabricants, exportateurs, propriétaires de droit algérien
- ✓ **Opérations éligibles :** transformation, ouvraison, complément de main d'œuvre (comme le perfectionnement)
- ✓ **Marchandises admissibles :** intrants de production, parties et pièces détachées incorporées, produits chimiques utilisés dans le processus de production.

⁹¹Article 160 du code des douanes

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

D. Le drawback :(art 192 bis -192 ter du CDA)

Le régime "draw back " est un régime douanier qui permet lors de l'exportation de marchandises d'obtenir le remboursement total ou partiel des droits et taxes à l'importation qui ont frappé soit ces marchandises soit les produits contenus dans les marchandises exportées ou consommées au cours de leur production.

Pour bénéficier de ce régime, l'exportateur doit :

- ✓ Justifier de l'importation préalable pour la mise à la consommation des marchandises utilisées pour la production des produits exportés.
- ✓ Satisfaire, notamment, aux obligations particulières prescrites par la réglementation douanière ;
- ✓ Les bénéficiaires devant également tenir des écritures ou comptabilité matières, permettant de vérifier le bien fondé de la demande de drawback.

E. La transformation des marchandises destinées à la mise à la consommation :(art 196 bis 1 -196 bis 4 du CDA)

La transformation sous douane est un régime qui permet l'importation, en suspension des droits et taxes, de marchandises pour leur faire subir des opérations qui en modifient l'espèce ou l'état (transformation, ouvraison), avant la mise à la consommation.

✚ Avantages du régime :

- ✓ Le montant des droits et taxes à l'importation, applicable aux produits obtenus, est inférieur à celui qui serait applicable aux marchandises importées.
- ✓ Et la durée maximum de séjour sous le régime de la transformation sous douane est d'une année

✚ Mise à la consommation des produits obtenus :

- ✓ Les droits et taxes exigibles sont ceux en vigueur à la date d'enregistrement de la déclaration de mise à la consommation d'après l'espèce tarifaire et les quantités des produits obtenus;
- ✓ La valeur à prendre en considération est celle des marchandises importées indiquées sur la déclaration de placement sous le régime de la transformation;
- ✓ Les déchets et débris sans valeur résultant de la transformation ne sont pas soumis à la taxation.

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

F. L'exportation temporaire pour perfectionnement passif :(art 193 - 196 du CDA)

On entend par «exportation temporaire pour perfectionnement passif », le régime douanier qui permet l'exportation temporaire, sans application des mesures de prohibition à caractère économique et dans un but défini, de marchandises destinées à être réimportées dans un délai déterminé, après avoir subi une transformation, une ouvraison, un complément de main-d'œuvre ou une réparation dans le cadre du perfectionnement passif ;

Le délai à l'expiration duquel les marchandises exportées temporairement doivent être réimportées c'est-à-dire en fonction de la durée nécessaire à l'accomplissement des opérations envisagées. Les produits réimportés font l'objet d'une nouvelle taxation selon leur nouvelle espèce tarifaire sur la base de la plus value résultant de perfectionnement passif.

G. L'usine exercée : (art 165-172 du CDA)

Le régime est réservé aux établissements et entreprises qui procèdent sous contrôle douanier aux opérations prévues par l'article 165 du code des douanes :

- ✓ à l'extraction, la collecte et au transport des huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux, des gaz de pétrole et des hydrocarbures liquides ou gazeux ;
- ✓ au traitement et au raffinage des huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux;
- ✓ à la liquéfaction des hydrocarbures gazeux ;
- ✓ à la production de produits pétroliers et assimilés passibles de droits intérieurs de consommation et de toutes autres taxes ou redevances ;
- ✓ à la production et à la fabrication de produits chimiques et assimilés dérivés du pétrole;
- ✓ à la fabrication connexe d'autres produits dont la liste est fixée par voie réglementaire ;
- ✓ à la mise en œuvre ou à l'utilisation des marchandises qui bénéficient d'un régime douanier ou fiscal particulier.»

✚ Les marchandises issues des usines exercées

Ces marchandises sont dédouanées aux conditions suivantes :

- Celles destinées à l'exportation en exonération des droits et taxes;
- Celles destinées au marché intérieur moyennant le paiement des droits et taxes exigibles dont la valeur assiette est fixée par voie réglementaire.
- Cependant, dans le cas où les marchandises admises sous le régime de l'usine exercée sont utilisées à d'autres fins que celles pour lesquelles la suspension des

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

droits et taxes ou l'application de la tarification privilégiée ont été accordées, les droits et taxes et formalités dont les produits sont normalement passibles sont immédiatement exigibles selon les règles prévues en cas de mise à la consommation.

1.3.2. L'activité commerciale :

Cette activité englobe tous les régimes douaniers économiques ayant comme fonction :

- **Le stockage:** à l'exemple de l'entrepôt public et l'entrepôt privé qui ont comme vocation économique multiple de :
 - ✓ stockage de sécurité et de régulation de l'approvisionnement du marché.
 - ✓ Stockage d'intrants de production pour les industriels
 - ✓ Rapprochement de la source d'approvisionnement et création de places de redistribution
 - ✓ Dédouanements partiels selon les besoins, et économies de trésorerie
 - ✓ Génération d'activités annexes : transport, acconage, courtage, banques et assurances
- **L'utilisation en l'état :** comme les admissions temporaires et les exportations temporaires pour utilisation destinées à faciliter les échanges internationaux en général (commerciaux, professionnels, culturels, scientifiques, pédagogiques, touristiques, humanitaires) et le commerce international en particulier, notamment en matière de publicité et de prospection de marchés (foires et expositions et manifestations analogues, essais et démonstrations, échantillons, emballages réutilisables, etc)

A. L'entrepôt de douane : (art 129-159 bis du CDA)

L'entrepôt des douanes est le régime douanier qui permet l'emmagasiner des marchandises sous contrôle douanier dans les locaux agréés de l'administration des douanes en suspension des droits et taxes et des mesures de prohibition à caractère économique⁹².

Il existe trois (03) catégories d'entrepôt des douanes :

- L'entrepôt public ;
- L'entrepôt privé ;
- L'entrepôt industriel.

⁹²Art 129 du code des douanes

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

✚ Les marchandises admises sous le régime :

Sans préjudice des dispositions de l'article 116 du présent code, sont admises en entrepôt de douane⁹³ :

- a) les marchandises importées ou placées sous un autre régime douanier économique ;
- b) les marchandises, sacs et autres contenants, pris sur le marché local devant servir à des manipulations portant sur les marchandises citées au point a) ;
- c) les marchandises provenant du marché intérieur destinées à l'exportation et désignées par des arrêtés conjoints du ministre chargé des finances et des ministres concernés ;
- d) les marchandises importées par des opérateurs non résidents et destinées à être placées sous des régimes douaniers autorisés.

✚ Durée de séjour :

La durée de séjour en entrepôt est fixée à une (01) année. Le délai peut être prorogé par l'Administration des douanes sous réserve que les marchandises soient en bon état et que les circonstances le justifient. Avant l'expiration du délai fixé, le soumissionnaire doit assigner aux marchandises un autre régime douanier sous réserve de satisfaire aux conditions et modalités du régime assigné.

✚ Mise à la consommation des marchandises suite entrepôt :

En cas de mise à la consommation à la suite de l'entrepôt, les droits et taxes applicables sont ceux en vigueur au jour de l'enregistrement de la déclaration en détail pour la consommation.

B. L'admission temporaire avec réexportation en l'état : (art 180-181 du CDA)

B.1.L'admission temporaire de pour la production, l'exécution de travaux ou le transport en trafic interne

Permet aux sociétés étrangères non résidentes d'importer, en suspension partielle des droits et taxes, les matériels nécessaires à la réalisation de contrats de travaux et prestations.

✚ Bénéficiaires du régime :

Les sociétés étrangères non résidentes, détentrices de contrats de réalisation de travaux et prestations, conclus avec des partenaires nationaux, des sociétés d'économie mixte ou des organismes étrangers régulièrement établis sur le territoire national. Ainsi, ce régime peut être

⁹³ article 129 ter du code des douanes

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

accordé à une société de droit algérien, pour une période n'excédant pas cinq (05) ans, dans le cadre d'un contrat de crédit-bail international (location-vente).

✚ Matériels admissible :

Les marchandises importées par les sociétés non résidentes doivent être obligatoirement placées sous le régime de l'admission temporaire à l'exception des marchandises suivantes qui devront être mis à la consommation dans les conditions réglementaires :

- ✓ les marchandises destinées à l'installation des bases de vie, à l'exception des baraques sahariennes, qui doivent être placées en admission temporaire ;
- ✓ les consommables et pièces de rechanges destinés à l'entretien et à la réparation des matériels importés en admission temporaire ;
- ✓ les marchandises destinées à être incorporées aux ouvrages.

✚ Apurement du régime :

Les matériels importés sous le régime d'admission temporaire sont soumis à une caution de 10% des droits et taxes suspendus. Le régime est octroyé pour la durée du contrat et prorogeable :

- ✓ soit dans le cadre d'un avenant au contrat initial ;
- ✓ soit, pour le transfert de matériels vers un nouveau contrat.

A l'expiration des délais accordés, les matériels doivent être réexportés ou mise en entrepôt sous douanes pour son réexportation ultérieure. Un délai exceptionnel de trois (03) mois est accordé à l'opérateur, dans l'attente de la réexportation du matériel ou de la conclusion d'un autre contrat.

B.2 Admission temporaire pour utilisation en l'état :

Ce régime permet l'importation temporaire de matériels, sans autorisation préalable, en suspension totale des droits et taxes, pour utilisation en l'état dans les domaines sportif, pédagogique, touristique, humanitaire, foires et expositions, séminaires, congrès...

Les emballages importés vides et destinés à être réexportés pleins de marchandises sont dispensés de la caution douanière.

✚ Matériel admissible :

- ✓ Les conteneurs, palettes, emballages, échantillons et marchandises importées dans le cadre d'une opération commerciale pour essai et démonstration ;
- ✓ Les marchandises importées dans le cadre d'une opération de production ;
- ✓ Le matériel scientifique ; et le matériel pédagogique ;
- ✓ Le matériel importé dans un but sportif, ou humanitaire

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

- ✓ Le matériel de propagande touristique ;
- ✓ Le matériel de bien-être destiné aux gens de mer.
- ✓ Les véhicules routiers commerciaux.
- ✚ **Formalités d'octroi du régime :**
 - ✓ souscription d'une déclaration en détail
 - ✓ une caution fixée à 10% des droits et taxes suspendus ou la présentation d'un carnet ATA. (ATA signifie : admission temporaire – temporary admission)

✚ **Durée de l'admission temporaire avec réexportation en l'état :**

Le délai est fixé en fonction de l'opération envisagée ; il peut faire l'objet de prorogation pour des raisons jugées valables par les services des douanes compétents, à l'exception des délais des carnets ATA, qui ne peuvent être prorogés par les services de douanes, sauf en cas de présentation d'un nouveau carnet ATA.

A l'expiration du délai d'admission temporaire, le matériel doit être réexporté ou faire l'objet d'un autre régime douanier autorisé.

C. L'exportation temporaire pour foires et expositions (art 193-196 du CDA)⁹⁴

C'est un régime douanier commercial permettant l'exportation des marchandises destinées à faire l'objet d'exposition, d'essai ou de démonstration.

✚ **Matériel exclu du régime :**

Sont exclues de ce régime les marchandises citées par l'article 116 du code des douanes

✚ **Octroi du régime :**

L'octroi de ce régime est subordonné à une demande d'autorisation délivrée par le chef d'inspection divisionnaire des douanes territorialement compétent.

✚ **Apurement du régime :**

Le régime de l'exportation temporaire s'apure par :

- ✓ La souscription d'une déclaration d'exportation définitive, en cas de vente des marchandises dans les manifestations commerciales
- ✓ La souscription d'une déclaration de réimportation pour les marchandises invendues.

⁹⁴AIT ABDELLAH Mohand , cours du management douanière ,opcit

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

1.3.3. L'activité de transport :

Les régimes assurant l'activité de transport de marchandises sont :

A. Transport des marchandises par cabotage (art 124 du CDA)

Le transport des marchandises par cabotage est un régime douanier permettant la circulation par mer d'un point à un autre point du territoire douanier, en dispense des droits et taxes et de prohibitions de sortie:

- ✓ des marchandises produites sur le territoire douanier, ainsi que celles qui ont été régulièrement dédouanées;
- ✓ importées et n'ayant pas fait l'objet d'une déclaration en douane à condition qu'elles soient transportées sur un navire autre que celui utilisé pour leur introduction dans le territoire douanier.

B. Le transbordement (art 124 bis du CDA) :

Le transbordement est le régime douanier en application duquel s'opère, sous contrôle de la douane, le transfert de marchandises qui sont enlevées du moyen de transport utilisé à l'importation et chargées sur celui utilisé à l'exportation; ce transfert étant effectué dans le ressort d'un bureau de douane qui constitue à la fois le bureau d'entrée et le bureau de sortie.

C. Le régime de Transit (art 125_128 ter du CDA)

Le régime douanier du Transit permet le transport de marchandises étrangères, par voie terrestre ou aérienne, sous contrôle douanier, d'un bureau de douane vers un autre bureau de douane, en suspension des droits et taxes et des prohibitions économiques. Le Transit international étant suspendu, seul le Transit intérieur demeure en vigueur.

Le régime du transit peut être mis en œuvre sous la forme ordinaire (déclaration en détail de transit) ou sous la forme simplifiée (Déclaration simplifiée de transit). Les avantages spécifiques au Transit simplifié sont notamment :

- ✓ De gagner du temps en faisant l'économie des attentes de dédouanement, et des ruptures de charge des moyens de transport, aux bureaux frontaliers.
- ✓ De conduire les marchandises vers les bureaux de douane de rattachement des MADT et Entrepôts privés exploités par les importateurs concernés afin de procéder aux dédouanements dans les conditions les plus commodes ;

Quant au Transit ordinaire, il permet seulement le choix d'un bureau de dédouanement.

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

Par contre le transit d'un bureau intérieur vers un bureau de sortie est avantageux pour les exportateurs qui évitent ainsi les ruptures de charges au niveau des bureaux de sortie, les vérifications ayant été déjà accomplies aux bureaux de départ où ont été souscrites les déclarations d'exportation.

✚ Mise à la consommation des marchandises ayant bénéficié du régime du transit :

La mise à la consommation se fait dans les mêmes conditions que celles importées directement de l'étranger. IL convient de noter que le transit douanier s'applique seulement au transport par voie terrestre et par voie aérienne.

La douane comme étant un organe de contrôle joue un rôle important dans le traitement rapide et accéléré de marchandises importées ou exportées dans un cadre sécurisé et ce, en coordination avec les autres intervenants au sein de la chaîne logistique. Aussi, la douane a mis en place certaines facilitations pour accélérer les procédures de dédouanement et a procédé à la conclusion de contrats de confiance avec des opérateurs économiques en accordant de maximum de facilitations pour l'enlèvement rapide des marchandises et les soumettre au contrôle à posteriori par la suite sur site.

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

Section 2: les facilitations douanières: Part des régimes douaniers économique dans le commerce extérieur-cas- pratique - L'IDD de Bejaïa

Dans cette dernière section, nous allons présenter l'organisme d'accueil, et ce en général conformément aux dispositions du décret exécutif n° : 11-421 du 8 décembre 2011 fixant l'organisation et le fonctionnement des services extérieurs de la direction générale des douanes, et afin d'évaluer dans quelle mesure les régimes RDE sont utilisés par les opérateurs économiques, il importe d'examiner de plus près la part de ces régimes en matière de nombre et de valeur dans le total de déclarations enregistrées au niveau de l'IDD de Bejaia et les résultats obtenus donnent notamment une idée de l'économie locale. Ces résultats sont présentés dans les tableaux ci-dessous dont la source officielle de ces statistiques est les services techniques compétents de l'inspection divisionnaire des douanes de Bejaïa.

Sous-section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil :

l'Inspection Divisionnaire des douanes de Bejaïa

L'inspection divisionnaire des douanes couvre, selon l'importance des activités douanières et de la lutte contre la fraude et la contrebande, la circonscription territoriale de plusieurs wilayas, d'une wilaya ou d'une partie de wilaya. Le nombre de directions régionales des douanes est fixé à 15. Un arrêté conjoint du ministre chargé des finances et de l'autorité chargée de la fonction publique fixe leurs sièges administratifs et les inspections divisionnaires qui leur sont rattachées au titre de leur compétence territoriale.

2.1.1. Les missions de l'inspection divisionnaire des douanes :

L'inspection divisionnaire des douanes placée sous l'autorité du directeur régional est dirigée par un chef d'inspection divisionnaire, et elle est chargée notamment :

- ✓ de diriger et de contrôler l'activité des services chargés du contrôle des opérations commerciales et des services de la surveillance douanière de la circonscription.
- ✓ de veiller à l'application des lois, règlements et procédures douanières relatifs aux régimes douaniers autorisés par la législation et la réglementation en vigueur.
- ✓ de veiller au respect des règles régissant l'ouverture et l'exploitation des entrepôts de douane, des dépôts temporaires, des ports secs et des usines exercées.

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

- ✓ d'étudier et d'instruire les recours introduits par les opérateurs économiques et les usagers.
- ✓ de veiller à la bonne conservation des archives de ses services.
- ✓ ...etc

Le chef d'inspection divisionnaire assure, en outre, la représentation de l'administration des douanes auprès des autorités civiles et militaires relevant de sa circonscription.

2.1.2. L'organisation de l'inspection divisionnaire des douanes :

L'inspection divisionnaire des douanes comprend, au moins, un bureau de douane (de trois (03) à six (06) bureaux divisionnaires) et un service de la surveillance douanière.

2.1.2.1. Le bureau de douane

2.1.2.1.1 Définition du bureau de douane

Le bureau de douane est le service de l'administration des douanes où sont accomplies, à l'importation et à l'exportation, les formalités douanières et toutes autres formalités légales et réglementaires exigibles et applicables aux marchandises auxquelles il est assigné un régime douanier.

2.1.2.1.2. L'organisation du bureau de douane

Les bureaux de douane sont classés en bureaux de plein exercice, en bureaux à compétence limitée et en bureaux spécialisés. Ils sont composés :

- ✓ **D'un service d'assiette** organisé selon l'activité soumise au contrôle douanier aux inspections principales à compétences générale ou spécialisée.
- ✓ **D'un service de recouvrement** constitué d'une ou de plusieurs recettes des douanes dirigées par des receveurs des douanes.

2.1.2.1.3. Les missions du bureau de douane

A. Les inspections principales des douanes

Les inspections principales des douanes sont chargées notamment :

- ✓ de recevoir les déclarations en douane et d'effectuer le contrôle de recevabilité des dossiers de déclarations.
- ✓ de vérifier la conformité des énonciations des déclarations en douane enregistrées et des documents justificatifs présentés à l'appui des déclarations, y compris en matière

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

de poids ou de nombre de colis et d'unités.

- ✓ de suivre l'accomplissement des formalités douanières relatives aux envois postaux, en paiement ou en franchise des droits et taxes, conformément à la législation et à la réglementation en vigueur.
- ✓ de veiller au bon accueil des voyageurs et des personnels navigants et de procéder au contrôle de leur identité, à la visite de leurs objets et effets personnels et de leurs moyens de transport et d'asseoir la taxe forfaitaire éventuellement due.
- ✓ de constater et d'élaborer les actes de contentieux douanier lorsqu'une infraction aux lois, règlements et procédures régissant l'importation ou l'exportation des marchandises est relevée.
- ✓ ...Etc

B. Les recettes de douane : elles sont chargées notamment :

- ✓ de recouvrer et, le cas échéant, de rembourser les droits, taxes et pénalités de toute nature et de les répartir selon la nomenclature des comptes publics et de tenir les comptabilités et les balances journalières, mensuelles et annuelles
- ✓ d'accorder et de gérer les crédits d'enlèvement, les crédits de droits et les crédits administratifs.
- ✓ de contrôler la recevabilité des dossiers contentieux qui leur sont remis et d'exercer l'action fiscale de l'administration des douanes en répression des infractions douanières
- ✓ de suivre les dossiers contentieux avant leur apurement et d'apurer ceux qui sont réglés par voie judiciaire ou par voie de transaction douanière.
- ✓ de gérer les dépôts sous douane et d'organiser les opérations d'aliénation des marchandises.
- ✓ ...etc

L'IDD de Bejaia compte deux recettes :

- ✓ **La recette Bejaia principale :** recette de première catégorie
- ✓ **La recette Bejaia Contentieux :** c'est une recette de première catégorie spécialisée en contentieux.

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

2.1.2.2. L'organisation et les missions du service de la surveillance douanière

2.1.2.2.1. Les missions du service de la surveillance douanière

Le service de la surveillance douanière de l'inspection divisionnaire des douanes est chargé notamment :

- ✓ d'assurer la surveillance douanière de la circonscription divisionnaire et, en particulier, des postes frontaliers terrestres, des zones portuaires et aéroportuaires, des dépôts temporaires, des entrepôts sous douane, des ports secs et des usines exercées qui y sont implantés.
- ✓ d'assister, au niveau des postes frontaliers terrestres, les services d'assiette et de recouvrement du bureau de douane auquel ils sont rattachés, pour l'accomplissement, par les opérateurs économiques et les voyageurs, des formalités douanières ou des autres formalités exigées par la législation et la réglementation en vigueur .
- ✓ d'assurer, le cas échéant, l'escorte des marchandises importées ou destinées à l'exportation, y compris les moyens de transport, destinées à être dédouanées auprès du bureau de douane le plus proche du poste d'entrée ou auprès d'un autre bureau de douane préalablement désigné à cet effet .
- ✓ de s'assurer que les marchandises destinées à l'exportation et régulièrement déclarées sont effectivement embarquées sur les navires et aéronefs ou ont franchi la frontière terrestre par le poste de douane préalablement désigné à cet effet.
- ✓ de rechercher et de réprimer les infractions dans le territoire douanier, et, en particulier, dans les zones du rayon des douanes.
- ✓ d'assister les services spécialisés chargés de la lutte contre la fraude douanière, le trafic illicite des stupéfiants et des substances psychotropes et le blanchiment d'argent, dans la recherche et la répression des infractions à la législation et à la réglementation douanières ou dont l'application est mise à la charge de l'administration des douanes.
- ✓ d'assurer la sécurité des biens meubles et immeubles de l'administration des douanes ainsi que de ses personnels et de ses usagers dans les enceintes douanières.

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

2.1.2.2.2. L'organisation du service de la surveillance douanière :

Le service de la surveillance douanière est organisé en une ou en plusieurs inspections principales. Il est dirigé par un chef de service de surveillance douanière, assisté par des chefs d'inspection principale.

A. L'organisation des inspections principales du service:

Les inspections principales du service de la surveillance douanière sont organisées en brigades, postes frontaliers terrestres et postes de douane de surveillance. Les inspections principales sont dirigées par les chefs d'inspection principale.

B. Les brigades des douanes :

- ✓ Les brigades des douanes sont dirigées par les chefs de brigade.
- ✓ La brigade des douanes est une unité structurelle du service actif de l'administration des douanes.
- ✓ Les brigades des douanes sont créées et supprimées par décision du directeur général des douanes.

C. Les postes frontaliers terrestres et les postes de douane de surveillance :

Les postes frontaliers terrestres et les postes de douane de surveillance sont dirigés par des chefs de poste. Le poste de douane frontalier terrestre est le point de franchissement légal et obligatoire de la frontière terrestre, à l'entrée ou à la sortie par les voyageurs, leurs moyens de transport et leurs objets et effets personnels ainsi que par les marchandises.

Le poste de douane de surveillance est une unité structurelle implantée au niveau des frontières terrestres. Les postes de douanes frontaliers terrestres sont créés, le cas échéant, en accord avec les autorités douanières du pays concerné, par décision du directeur général des douanes, publiée au Journal officiel.

2.1.2.3. De l'organisation du secteur d'activité des contrôles a posteriori:

- ✓ Le service régional des contrôles a posteriori comprend des secteurs d'activité des contrôles a posteriori, dirigés par des chefs de secteur, et trois (3) sections, dirigées par des chefs de section.
- ✓ Le nombre de services régionaux et de secteurs d'activité des contrôles a posteriori est fixé par un arrêté conjoint du ministre chargé des finances et de l'autorité de la fonction publique.
- ✓ L'implantation, la compétence territoriale et le fonctionnement des services régionaux et des secteurs d'activité des contrôles a posteriori sont fixés par arrêté du ministre chargé des finances

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

Sous section 2:Part des régimes douaniers économique dans le commerce extérieur-cas- pratique - L'IDD de Bejaïa

La fragmentation de la production a créé de nouvelles opportunités pour les économies en développement et pour les entreprises de petite et moyenne taille qui peuvent accéder à des marchés mondiaux en tant que fournisseurs de composants ou de services, sans devoir monter elles-mêmes toute la chaîne de valeur d'un produit et les PME interviennent souvent en tant que sous-traitants fournissant des intrants intermédiaires. Dans le même temps, les CVM (chaines de valeur mondiales) imposent de nouvelles exigences aux entreprises, notamment en ce qui concerne la nécessité d'une forte coordination et l'établissement de liens efficaces entre les étapes de production et entre les pays.

De nos jours, étant donné que les marchandises franchissent les frontières à plusieurs reprises, d'abord en tant qu'intrant et ensuite en tant que produit final, la logistique et des procédures douanières rapides et efficaces sont essentielles pour le bon déroulement de la chaîne logistique. Un pays où les intrants peuvent être importés et exportés dans un délai rapide et fiable constitue un endroit attrayant pour des entreprises étrangères cherchant à externaliser des étapes de la production. A ce titre, les mesures de facilitation des échanges sont importantes pour encourager la participation dans les réseaux de production au niveau international ainsi que les marchés mondiaux.

Et comme on l'a déjà abordé les mesures de facilitation des échanges pouvant contribuer à une meilleure capacité de connexion aux CVM sont les régimes douaniers économiques (surtout le perfectionnement actif et passif), les programmes d'Opérateurs économiques agréés et d'entreprises fiables,, etc.

L'étude qu'on va réaliser en se basant sur les données de l'activité douanière de l'IDD de Bejaia durant la période 2014_2019 , aura pour but de mettre en exergue la part des RDE dans les opérations de commerce ainsi que son évolution et l'usage effectif de ces derniers par les opérateurs économiques.

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

2.2.1. Evolution de nombre de déclarations souscrites en RDE :

D'abord et dans un premier pas ; nous allons examiner l'utilisation et le recours que fait les opérateurs à ces régimes en déterminant leurs part dans le nombre global des déclarations en détail souscrites au niveau de l'IDD de Bejaia pendant les six dernières années (2014_2019).

Tableau N°13 : L'évolution annuelle en nombre des déclarations souscrites en RDE

Nombre de déclarations	2014	2015	2016	2017	2018	2019
A l'import	21 291	21 927	22 936	20 539	19 956	19 846
% du total	92,57	93,25	94,05	92,18	91,28	90,05
Dont RDE	243	303	294	299	285	276
% des importations	1,14	1,38	1,28	1,45	1,43	1,40
A l'export	1 710	1 588	1 449	1 742	1 906	2 192
% du total	7,43	6,75	5,95	7,82	8,72	9,95
Dont RDE	18	16	13	20	34	32
% des exportations	1,05	1,007	0,89	1,15	1,78	1,46
Total général	23 001	23 515	24 385	22 281	21 862	22 038
Dont RDE	261	319	307	319	319	308
% RDE du total	1,13	1,35	1,25	1,43	1,45	1,39

Source : réalisé par nous- mêmes à partir de données brutes obtenues du bureau informatique (IPS) à l'IDD Bejaia (annexes N°5_10)

D'après le tableau ci-dessus, le nombre global des déclarations enregistrées au niveau du l'IDD Bejaia (port de Bejaia) a connu une progression positive durant les années 2014 _2016, passant ainsi d'un nombre de 23 001 en 2014 à 24 385 en 2016, et ce dans un contexte économique national marqué par un déséquilibre du marché pétrolier mondial et la baisse des prix du pétrole.

Et à partir de l'année (2016) ce nombre a reculé et enregistré une baisse de l'ordre de 09% l'année suivante (2017) et 04 % les autres années (2018 et 2019) pour se stabiliser au nombre près de 22000 déclarations par année, une telle baisse est expliquée par les mesures de restrictions prises par les pouvoirs publics à partir de l'année 2015 en vue de diminuer la facture d'importation .

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

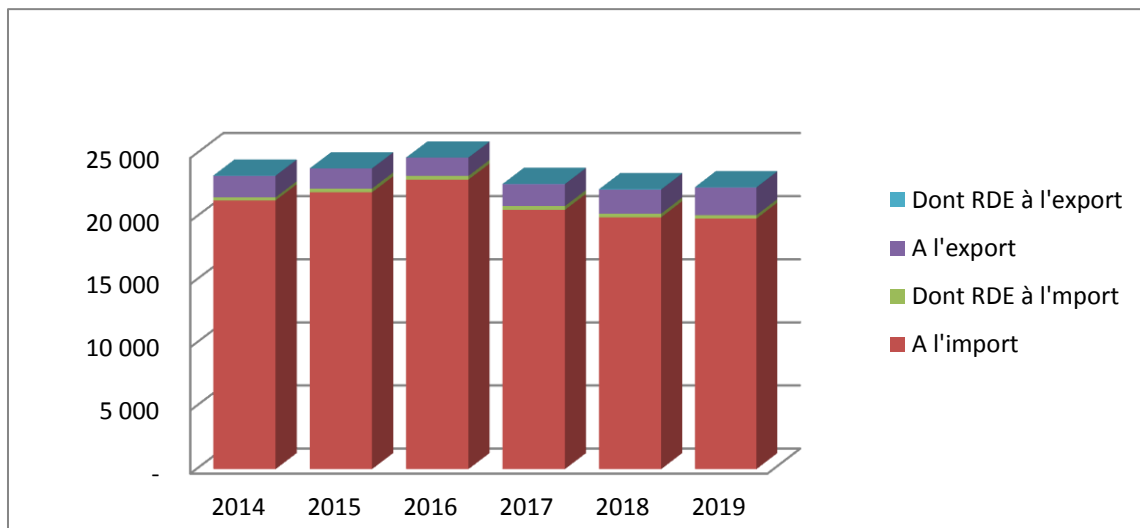
Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

L'exploitation des données du tableau N°13, montre clairement la faible part des RDE dans le nombre global des déclarations enregistrées durant les périodes considérées, ils affichent des parts respectives de 261 déclarations en 2014, 319 en 2015 , 307 en 2016 , 319 en 2017 et 2018 , et 308 en 2019 , soit une part moyenne de 305 déclarations par année.

Présentation graphique des données et part des RDE :

L'histogramme obtenu de la présentation graphique des données de tableau ci-dessus est le suivant :

Figure N°6 : Répartition de nombre total des déclarations souscrites et parts des RDE période 2014-2019.



Source : Histogramme réalisé à partir des données du tableau N°13

L'analyse des données contenues dans le tableau et l'histogramme fait ressortir que la part des régimes douaniers du nombre global des déclarations enregistrées affiche un taux faible et suit une évolution irrégulière qui oscille entre un taux minimum de 1,13% enregistré en 2014 et un taux maximum de 1,45% enregistré en 2018.

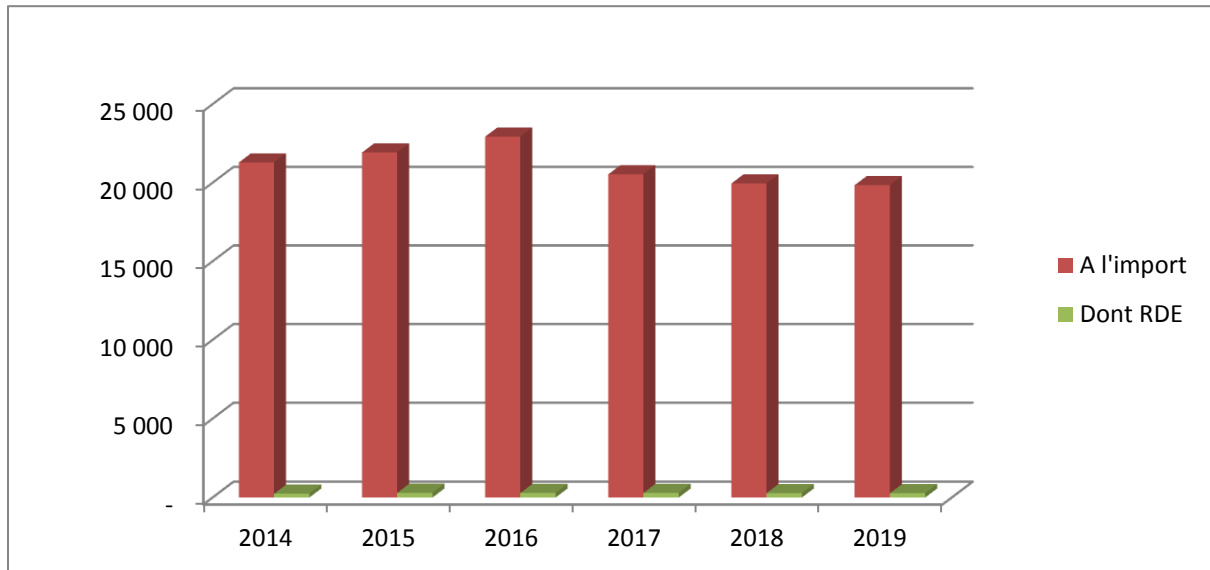
➤ Concernant les importations :

L'évolution de nombre total des déclarations enregistrées en famille de régimes d'importations ainsi que celle de la part des RDE sont présentées dans l'histogramme suivant :

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

Figure N°7 : Nombre de déclarations enregistrées à l'import et part des RDE période 2014-2019



Source: Histogramme réalisé à partir des données du tableau N°13

Le nombre de déclarations enregistrées en régimes d'importation présente une quote part qui varie entre 90% de nombre global enregistré en 2019 et 94% du nombre global enregistré en 2016.

Le nombre de déclarations enregistrés en RDE, reste faible et représente des taux respectifs de 1,14% en 2014, 1,38% en 2015, 1,28% en 2016, 1,45% en 2017, 1,43% en 2018 et 1,40% enregistré en 2019 avec une quote part moyenne de 283 déclarations par année et incluant divers familles de régimes : le régime de l'entrepôt public (code 3102) ou privé (code 3101),

le régime de l'admission temporaire AT pour réalisation des travaux (code 7801), AT pour perfectionnement actif (code 7802), construction et réparation navale (code 7820...) et le régime de transit (code 1500)...etc.

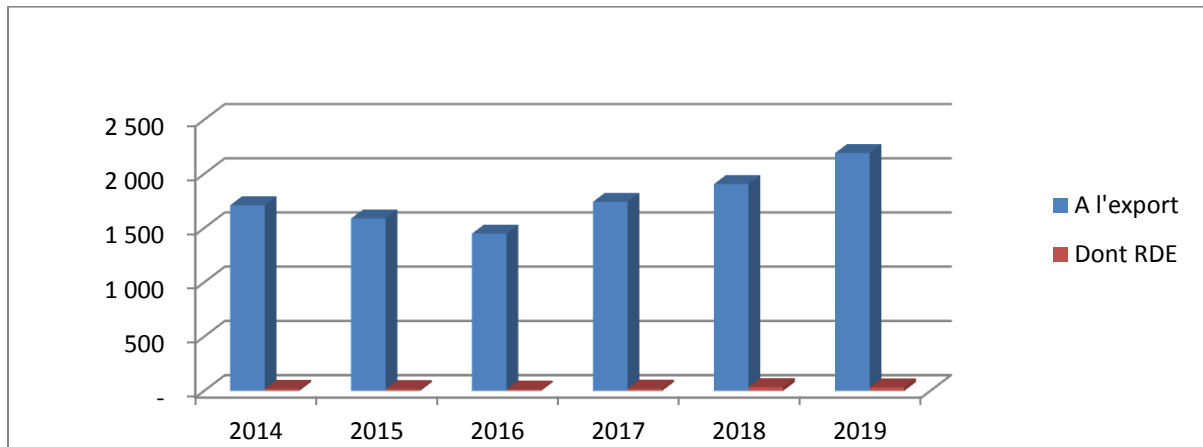
➤ Concernant les exportations :

L'évolution de nombre total des déclarations enregistrées en famille de régimes d'exportations ainsi que celle de la part des RDE sont présentées dans l'histogramme suivant :

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

Figure N° 8: Nombre de déclarations enregistrées en export et part des RDE période 2014-2019



Source : Histogramme réalisé à partir des données du tableau N°13

Le nombre de déclarations enregistrées en régimes d'exportation se situe entre un intervalle de [5%,10%] de nombre global des déclarations souscrites et suit une évolution au sens contraire de celle des importations ; en enregistrant ainsi un taux minimum de 5,95 % de nombre global des déclarations en 2016 contre un taux maximum de 9,95% en 2019.

Quant au nombre de déclarations enregistrés en RDE en familles de régimes d'exportation, il reste aussi très infime par rapport aux taux enregistrés à l'import et représente des taux respectifs de 1,05% enregistré en 2014, 0,89 % en 2016 et une nette amélioration avec un taux de 1,78% en 2018 ; soit une part moyenne annuelle de 22 déclarations , incluant divers familles de régimes : le régime de l'exportation temporaire (ET) pour perfectionnement passif (code 3601) ET pour réparation (code 3602) et échange standard (code 3605),...etc. L'analyse qu'on a faite en se basant sur le nombre de déclarations souscrites reste peu significative, et nécessite une étude analytique en se basant sur la donnée de « valeur en douane ».

2.2.2. Evolution de la part des régimes douaniers économiques (RDE) en valeur :

Dans la seconde étape de l'étude, on va s'intéresser à une variable très importante en commerce extérieur qui est « la valeur en douane » pour déterminer la part effective que représentent les RDE dans les opérations de commerce extérieur.

Le tableau suivant relate les données relatives à la valeur durant la période s'étalant entre 2014 (l'année de lancement effectif d'OEA) et 2018, comme nous n'avons pas pu avoir les données concernant l'année 2019 en ce qui concerne la valeur :

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

Tableau N° 14: Evolution de la part des RDE en valeur

Valeur DA	2014	2015	2016	2017	2018
A l'import	557 146 473 571	590 438 006 884,70	622 793 073 134	575 921 586 646	639 557 476 326,49
% du total	57,20	58,88	70,12	45,81	51,82
Dont RDE	11 792 305 956	10 708 601 788,59	11 258 476 566	13 486 691 648	14 936 774 222,80
% des importations	2,11	1,81	1,80	2,34	2,33
A l'export	416 764 521 029	412 274 305 298,70	265 327 882 730	681 219 960 633	594 641 355 055,80
% du total	42,80	41,12	29,88	54,19	48,18
Dont RDE	146 671 737	271 262 945,19	93 819 531	103 689 021	20 896 723 893,20
% des exportations	0,03	0,0065	0,035	0,015	3,51
Total général	973 910 994 600	1 002 712 312 183,40	888 120 955 864	1 257 141 547 279	1 234 198 381 382,29
Dont RDE	11 938 977 693	10 979 684 733,77	11 352 296 097	13 590 380 669	35 833 498 116
% du total Général	1,22	1,09	1,27	1,08	2,90

Source : réalisé à partir de données obtenues du bureau informatique(IPS) à l'IDD Bejaia (annexes N° 5_10)

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

D'après le tableau ci-dessus, la valeur globale des déclarations enregistrées au niveau de l'IDD Bejaia (port de Bejaia) est marquée par une évolution irrégulière durant la période 2014_2018 :

- ✓ passant ainsi d'un montant de 973 910 994 600 DA en 2014 à 1 002 712 312 183,40DA en 2015, soit une augmentation de 2,96 %.
- ✓ en 2016 et avec la politique commerciale algérienne visant à mettre en œuvre des mesures de restrictions afin de conserver les ressources, et sauvegarder l'équilibre financier à travers le système de « **licences d'importations** » instauré par la loi N° 15-15 du 15 juillet 2015 et le décret exécutif N° 15/306 du 06/12/2015 , la valeur globale des déclarations enregistrées au niveau de l'IDD de Bejaia a enregistré une baisse de l'ordre de 11,5% par rapport à l'année précédente (2015) soit un montant de 888 120 955 864DA .
- ✓ La valeur globale des déclarations enregistrées s'est établie à un montant d'environ un billion deux cents milliards (ou 1200 MD) de DA les années 2017 et 2018.
- ✓ Quant à la part des RDE de la valeur globale, elle reste aussi faible et ne représente que les taux respectifs de 1,22 % de la valeur globale en 2014, 1,09% en 2015, 1,27% en 2016, cependant une nette amélioration est enregistrée en 2018 avec un taux de 2,90% de la valeur globale soit une valeur de 35 833 498 116 DA dont une contribution des régimes de perfectionnement ⁹⁵(codes 3601, 3602, 7802 ET 7804) à hauteur de 58,64%.
- ✓ Donc l'étude faite en utilisant la valeur illustre clairement la part marginale des RDE dans les opérations de commerce extérieur au niveau de deuxième grand port en Algérie en matière d'activité, ce qui reflète le faible niveau d'utilisation de ces régimes par les opérateurs économiques algériens contrairement à d'autres pays comme la Chine dont la valeur totale des importations et des exportations soumises à un régime de transformation est passée entre 1979 et 2016 de 235 millions de dollars US à 1112,58 milliards de dollars US et, dans le même temps, leur part dans le commerce extérieur chinois, qui était auparavant de 1,5 %, a bondi pour atteindre 30,2 % ⁹⁶.

⁹⁵Le terme "perfectionnement" dans ce contexte peut couvrir le conditionnement, l'emballage ou le ré-emballage, la réparation des marchandises, outre les opérations de transformation.

⁹⁶Manuel de l'OMD sur les régimes de perfectionnement actif et passif, Mai 2017, téléchargé du site de l'organisation mondiale de douane www.wcoomd.org consulté le 15/07/2020 à 14 :41 H

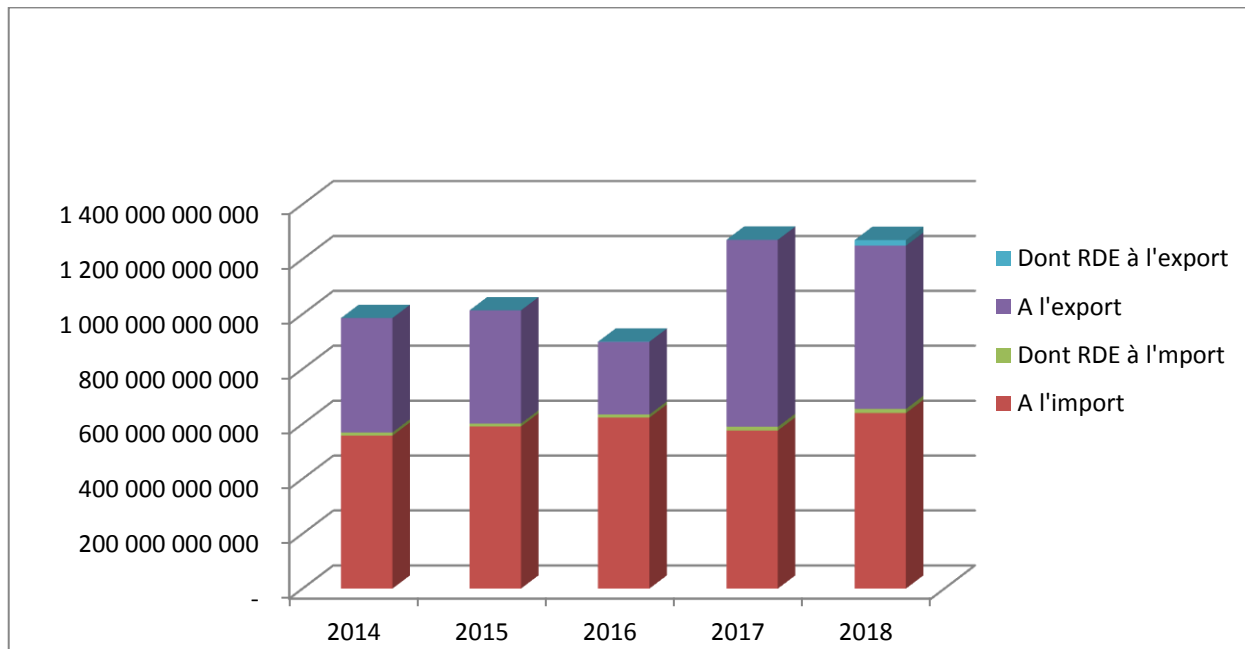
Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

Présentation graphique des données et part des RDE :

L'histogramme obtenu de la présentation graphique des données de tableau ci-dessus concernant l'évolution en valeur est le suivant :

Figure N°9 : Evolution de la part des RDE en valeur- période 2014-2018



Source : Histogramme réalisé à partir des données du tableau n°14

L'analyse des données contenues dans le tableau et l'histogramme fait ressortir que la part des régimes douaniers en valeur affiche aussi un taux faible et suit une évolution irrégulière qui varie entre 1,09% en 2015 et 2,90 % en 2018.

Les raisons justifiant le faible niveau d'utilisation de ces régimes peuvent être expliqués par plusieurs facteurs, tels que la méconnaissance de ces régimes par les entreprises; l'absence de processus de consultation; la complexité des procédures; et le niveau d'exigence de la douane. D'autres raisons peuvent être aussi mentionnées, comme l'absence d'une industrie destinée aux régimes destinés à la transformation ou le faible niveau d'activité économique à l'échelon national.

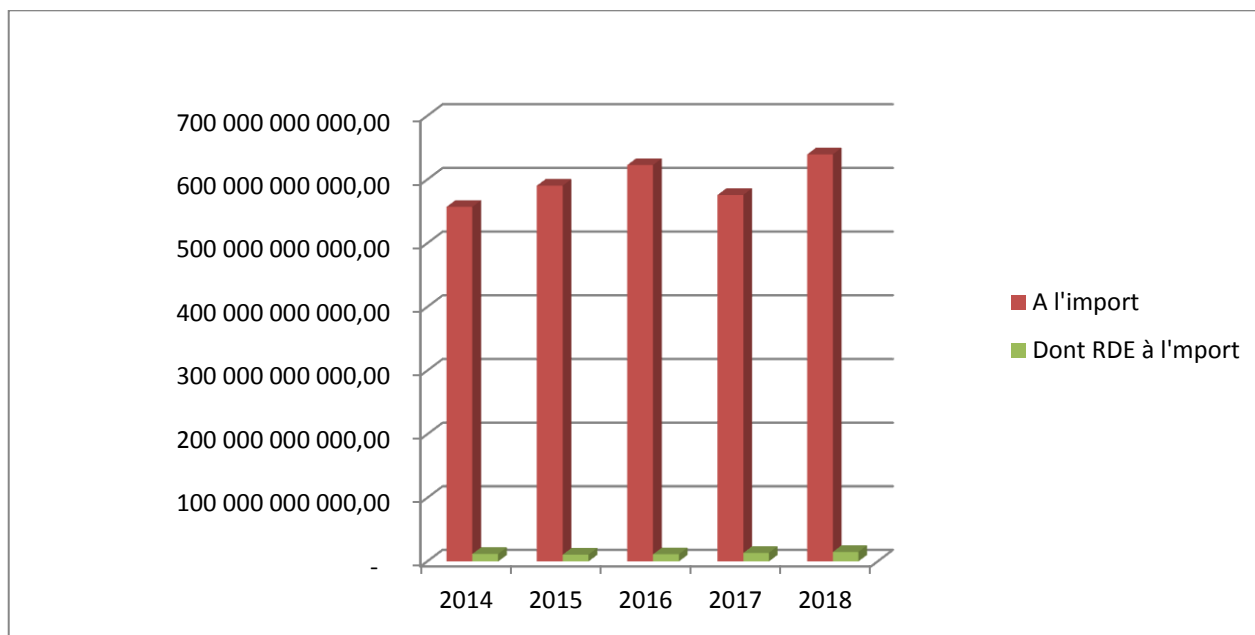
➤ Concernant les importations :

L'évolution de la part des déclarations enregistrées en famille de régimes d'importations ainsi que celle de la part des RDE en valeur sont présentées dans l'histogramme suivant :

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

Figure N° 10 : Evolution de la part des RDE en importations période 2014-2018



Source : Histogramme réalisé à partir des données du tableau N°14

L'évolution en valeur des déclarations enregistrées en famille de régimes d'importations ne correspond pas à celle enregistrée en matière de nombre :

En effet la proportion des déclarations enregistrées en régimes d'importations représentait un taux moyen de 56,77% de la valeur globale déclarations enregistrées durant la période concernée, contre un taux de 92,67% nombre global des déclarations.

Il est à noter que les deux régimes de mise à la consommation définitive dans le cadre commun (code 1000) et mise à la consommation dans le cadre de l'accord d'association Algérie-union européenne (code 1025) représentent un taux d'environ ±85% sur le total de la valeur des déclarations enregistrées en régimes d'importation pendant toute la période étudiée 2014_2018.

La part en valeur de déclarations enregistrées en RDE, reste faible et représente des taux respectifs de 2,11% en 2014, 1,81% en 2015_2016 et une nette amélioration avec un taux de 2,34 enregistré en 2017_2018.

En terme de structure cette part de RDE est constituée de plusieurs régimes : le régime de l'entrepôt (public ou privé), le régime de l'admission temporaire (pour réalisation des travaux, pour perfectionnement actif, construction et réparation navale...) et le régime de transit...etc

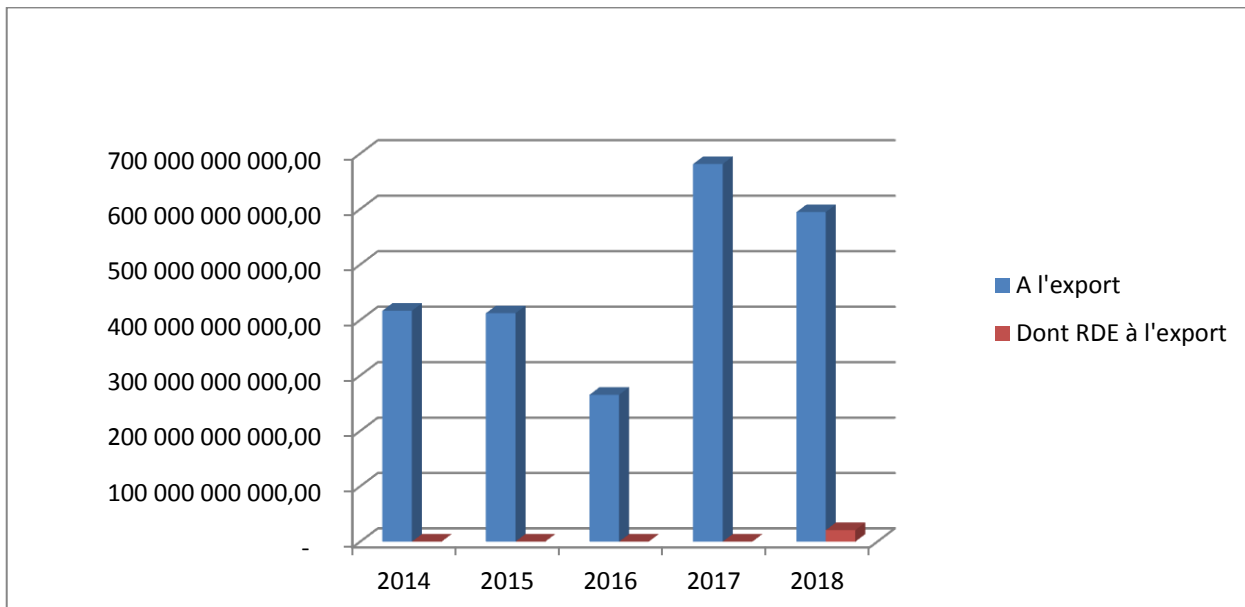
Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

➤ Concernant les exportations :

L'évolution de la valeur totale des déclarations enregistrées en famille de régimes d'exportations ainsi que celle de la part des RDE sont présentées dans l'histogramme suivant :

Figure N°11 : Evolution de la part des RDE en exportations période 2014-2018



Source : Histogramme réalisé à partir des données du tableau N°14

Malgré que la proportion des déclarations enregistrées en famille de régimes d'exportation se situe aux alentours d'un taux moyen de 7,33% de nombre global des déclarations enregistrées, la même proportion exprimée en valeur s'approche de la proportion dédiée aux déclarations enregistrées en famille d'importations et représente un taux moyen de 43,23% de la valeur globale des déclarations enregistrées durant la durée considérée.

A noter que , les hydrocarbures (les codes régimes 1106 et 1107) ont représenté l'essentiel de la valeur de déclarations enregistrées en exportations durant la période prise en considération avec une part d'environ $\pm 95,00$ % de la valeur globale durant les années 2014 ,2015 , 2017, et $\pm 90,00$ % enregistrées durant l'année 2016 et 2018 .

La part en valeur des déclarations enregistrés en RDE à l'export, reste très faible par rapport aux taux enregistrés à l'import et représente des taux respectifs de 0,03% en 2014 et 0.0065% en 2016 , 0,015% en 2017 et une hausse à observer en taux enregistré en 2018 avec 3,51 % de la valeur globale des déclarations souscrites en régimes d'exportation.

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

En termes de structure, la part RDE incluant divers familles de régimes : le régime de l'exportation temporaire (pour réparation, pour perfectionnement passif et échange standard),....etc.

Cette analyse effectuée en valeurs (en DA) comporte un élément de prix important qui est l'évolution du taux de change, qui compte tenu de la dépréciation du dinar contribue à augmenter les valeurs des déclarations en régimes d'importation.

En effet, la dépréciation du cours moyen annuel du dinar contre le dollar américain et l'euro peut expliquer l'augmentation du montant des importations (valeurs des déclarations) toute la période étudiée malgré les mesures de restrictions prises par les pouvoirs publics suite au choc pétrolier de 2014, dans le cadre d'une politique commerciale visant de réduire la facture d'importation en premier lieu en instaurant :

- ✓ Des licences d'importations conformément à la loi N°15/15 du 15 juillet 2015 et le décret exécutif N° 15/306.
- ✓ Des listes de marchandises objet de restrictions à l'importation conformément au décret exécutif N° 19/12 du 24/01/2019 modifiant le décret exécutif N° 18/02 portant désignation des marchandises soumises aux régimes de restrictions à l'importation.
- ✓ Un droit additionnel provisoire de sauvegarde (DAPS) : a été institué dans la loi de finance complémentaire LFC 2018 pour remplacer la liste des 850 produits interdits à l'importation avec un taux qui varie entre 30 % et 200 % et concerne une liste de 1095 produits .

Tableau N° 15 : Le taux de change des principales monnaies durant la période 2014_2019

Année	DA/USD	DA/EURO
2014	80.56	106.91
2015	100.46	111.44
2016	109.47	121.18
2017	110.96	125.32
2018	116.62	137.69
2019	119.36	133.71

Source: Banque d'Algérie : <https://www.bank-of-algeria.dz>, consulté le 15/07/2020 à 20:58

Le taux de change moyen annuel du dinar algérien contre le dollar américain s'est établi à 116,62 USD/DZD en 2018 contre 80,56 USD/DZD en 2014.

Le cours de change annuel moyen du dinar contre l'euro est passé de 106,91 EUR/DZD en 2014 à 137,69EUR/DZD en 2018.

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

2.2.3. Apurement des RDE : quelle orientation économique ?

En ce troisième point de cette étude, on va s'intéresser à déterminer la destination finale donnée aux régimes RDE en les utilisant par les opérateurs économiques, est ce que l'orientation est plutôt vers l'exportation ou l'importation ?

Tableau N°16 : Apurement des RDE durant la période 2014_2018

Déclarations D'apurement	2014	2015	2016	2017	2018
Nombre	218	158	167	220	176
Dont à l'import	96	109	110	70	100
Dont à l'export	122	49	57	150	76
valeur	10.409.720.267	9.533.044.110,24	9.666.699.379	11.363.386.667	14.467.083.684
Dont à l'import	10.081.215.333	8.973.982.458,18	9.329.211.697	11.042.085.646	12.519.685.808
Dont à l'export	328.504.934	559.061.652,06	337.487.682	321.301.021	1.947.397.876

Source : réalisé par nous même à partir de données obtenues du bureau informatique (IPS) à l'IDD Bejaia (annexes N° 5_10)

L'exploitation des données de tableau N°16 ci-dessus, indique clairement que la destination finale donnée aux marchandises objet des RDE était l'importation ou la réimportation desdites marchandises.

En effet, si on procède à l'analyse en prenant en considération le nombre de déclarations enregistrées en régimes d'apurement des RDE : on constate bien presque un équilibre entre le nombre déclarations souscrites pour apurer les RDE en régimes d'importation avec un nombre moyen annuel de 97 déclarations et le nombre de déclarations souscrites pour apurer les RDE en régimes d'exportation avec un nombre moyen annuel de 90,80 déclarations.

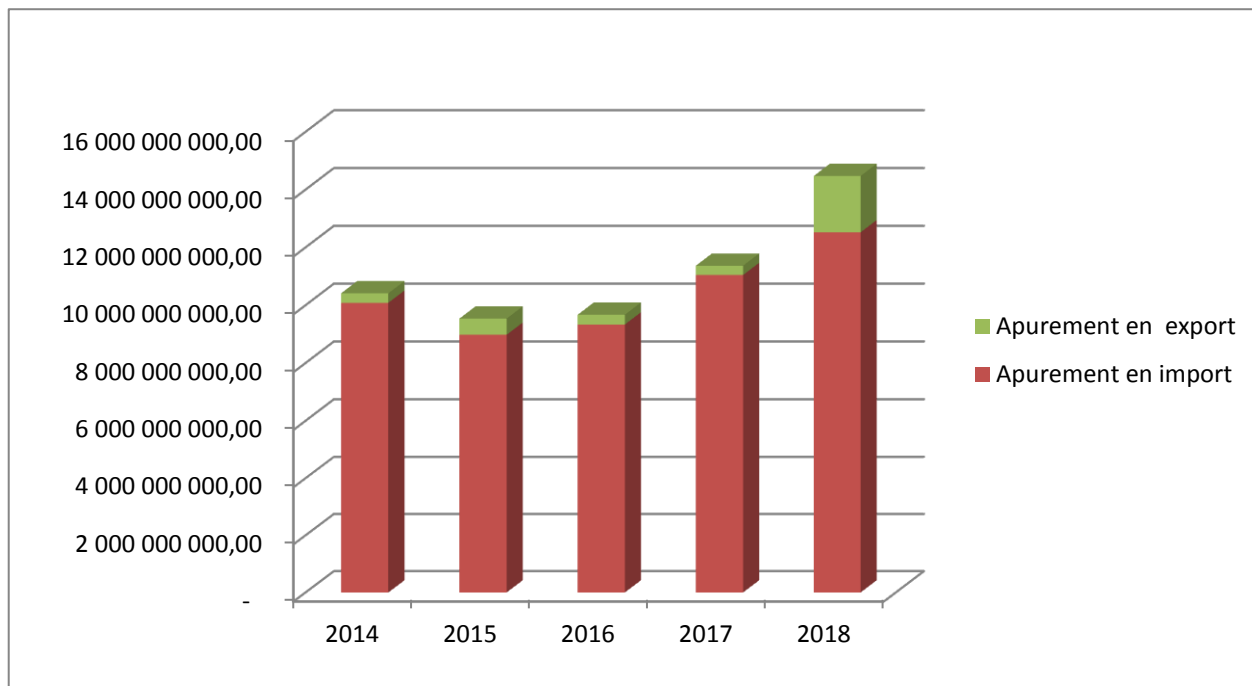
Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

➤ Présentation graphique en histogramme des données relative à la valeur

La présentation des données de tableau N° 16 ci-dessus concernant la valeur des déclarations nous donne l'histogramme suivant :

Figure N°12 : Répartition des déclarations d'apurement des RDE en valeur



Source : Histogramme réalisé à partir des données du tableau N°3

L'analyse en se basant sur la variable de la valeur montre clairement la dominance des déclarations souscrites en régimes d'importation avec des proportions de la valeur globale des déclarations enregistrées en régimes d'apurement respectives de : 96,85% pour l'année 2014, 94,14% en 2015, 96,50% en 2016, 97,18% en 2017 et 86,54% en 2018.

En terme de structure, les régimes d'apurement en importation comprend le groupe de régimes suivant ;

- ✓ La mise à la consommation de la marchandise objet du régime de l'entrepôt exprimé en codes régimes suivants : 1033, 1009, 1026, 1021 et 1031
- ✓ La réimportation de la marchandise exportée temporairement pour perfectionnement passif (code régime 1036)
- ✓ La mise à la consommation de la marchandise importée temporairement soit le code 1078 ou le code 1050 pour la construction navale.

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

Quant aux régimes d'apurement en exportation, ils représentent des parts assez minime de la valeur globale des déclarations enregistrées en régimes d'apurement soit des taux respectifs de : 3,15% en 2014, 5,86% en 2015, 3,49% en 2016, 2,82% en 2017 et une hausse observée avec un taux de 13,46% en 2018.

Il convient de préciser que l'apurement des RDE en exportant la marchandise objet de ce dernier comprend se fait en utilisant plusieurs régimes :

- ✓ La réexportation de la marchandise importée temporairement (exemple pour réalisation de travaux) (code régime 1178)
- ✓ La réexportation de la marchandise à la sortie de l'entrepôt (code régime 1133)
- ✓ L'exportation définitive de la marchandise exportée temporairement (pour réparation par exemple) soit le code régime 1136.

En dépit de leur efficacité économique, les régimes RDE et surtout ceux de la transformation (le Perfectionnement Actif PA/le Perfectionnement Passif PP) sont plus complexes et exigent une implication plus forte de la part des autorités douanières et des opérateurs économiques afin de profiter pleinement des avantages offerts.

L'amélioration des résultats obtenus reflétant la part marginale des régimes douaniers économiques dans les opérations de commerce extérieur effectuées au niveau de l'IDD de Bejaia, peut se faire en accompagnant l'opérateur économique utilisateur de ces régimes en rendant les informations relatives à ces régimes aisément accessibles, faciles à lire et assorties de directives et d'exemples .

Chapitre 3 : Les leviers douaniers et les opérations de commerce

Cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD de Bejaia »

Conclusion

La mondialisation des échanges commerciaux, caractérisée par la lutte contre tous les obstacles aux échanges, la simplification, et la facilitation et la sécurité des livraisons de marchandises, impliquera le renforcement de la contribution de la douane dans la chaîne logistique et l'optimisation des leviers fiscaux et douaniers au profit des entreprises exportatrices et exigera des deux entités (Douane_ entreprise) la recherche de formules adaptées pour assurer des gains de compétitivité dans les marchés en proie à de vives concurrences.

Concrètement, la contribution de la douane au développement de l'économie nationale et des échanges internationaux s'est traduite notamment par la mise à la disposition des entreprises de plusieurs techniques de facilitations des procédures de dédouanement (déclaration simplifiée exemple DSTR, déclaration à distance avec utilisation du système SIGAD, déclaration provisoire et anticipée et circuit vert ...) tendant à réduire les délais et coûts des opérations de l'échange, la prospection à l'international, l'informatisation et la simplification des procédures...etc.

Dans le cadre de ses plans de développement, l'administration des douanes algériennes a lancé des projets d'envergure visant à jeter les passerelles d'un partenariat durable entre elle et l'entreprise. Les douanes algériennes se sont rapprochées des entreprises directement et au travers des espaces intermédiaires (CACI, ALGEX...). Dans ce cadre, Le statut de l'opérateur économique agréé (OEA) est à considérer comme une étape capitale dans le rapprochement Douane-Entreprises.

Une autre formule de facilitation que les entreprises doivent exploiter est celle de régimes douaniers économiques à caractère industriel ou commercial, destinés à favoriser les échanges internationaux dans tous les domaines, la promotion des exportations hors hydrocarbures et la facilitation de recours à la technologie étrangère non disponible sur le marché local.

A travers les données et les statistiques concernant les déclarations en détail enregistrées au niveau de l'inspection divisionnaire des douanes à Bejaïa, on a essayé d'analyser la part des RDE dans les opérations de commerce ainsi que son évolution. A ce propos on a constaté la faible part des RDE utilisée par les opérateurs de commerce soit en nombre ou en valeur. Les raisons justifiant le faible niveau d'utilisation de ces régimes peuvent être expliqués par plusieurs facteurs, tels que la méconnaissance de ces régimes par les entreprises; l'absence de processus de consultation; la complexité des procédures; et le niveau d'exigence de la douane. D'autres raisons peuvent être aussi mentionnées, comme l'absence d'une industrie destinée aux régimes destinés à la transformation ou le faible niveau d'activité économique à l'échelon national.

Conclusion générale

En partant du contexte de l'économie national mono exportateur des hydrocarbures, et de la structure de commerce extérieur de l'Algérie qui est restée la même sur une longue période jusqu'à nos jours : les importations restent dominées par les produits destinés à l'industrie (demi et produits finis), les exportations quant à elles le sont largement par les hydrocarbures ; les entreprises souhaitant optimiser leurs opérations d'import-export afin de contribuer à la diversification des exportations et au développement économique en alimentant le pays en ressources en devises aux paiements à l'étranger, et en offrant des emplois créés par des centaines d'entreprises exportatrices ,ces dites entreprises vont devoir adopter une stratégie claire et solide d'optimisation de leurs opérations d'échange à l'international .

A travers notre étude, on a pu constater que les conditions de succès des opérations d'échange commercial se jouent d'abord au niveau de l'entreprise, et pour réussir en commerce international, l'entreprise doit étendre ses activités à l'international et maîtriser quelques préalables avant de se lancer dans toutes opérations d'import-export à savoir : étudier et comprendre ce marché de l'import-export en choisissant le produit à commercialiser, et en ciblant son marché parfaitement, se doter d'une feuille de route basée sur un diagnostic de son environnement externe et de ses forces et faiblesses propres et, surtout, avoir un bon réseau de fournisseurs et de clients au pays et à l'étranger.

Cependant, les entreprises et dans ce contexte de mondialisation des échanges et des mouvements des capitaux, augmentent leurs risques inhérents aux pays dans lesquels elles sont présentes ou souhaitent investir. Elles sont donc contraintes de prendre en compte le concept du risque pays afin d'orienter leurs stratégies d'investissement et de développement.

Et si les conditions de succès se jouent d'abord au niveau des entreprises, ces dernières doivent se munir d'instruments qui leur permettent de comprendre l'environnement, de prévoir ses transformations et de capitaliser sur son évolution. C'est ainsi que l'amélioration des capacités exportatrices des entreprises algériennes doit passer par un processus de mutations internes que se soit au niveau des capacités managériales des entreprises, l'amélioration de la qualité de ses produits et leur standardisation, ainsi que leur accompagnement professionnel pour se lancer à la conquête des marchés internationaux.

Les résultats de notre recherche scientifique nous ont permis de confirmer l'hypothèse formulée au départ relative à la logistique. D'abord, la dimension internationale des

opérations import-export ainsi que le nombre d'acteurs dans les transactions rendent nécessaire une instauration d'une stratégie d'association et de coordination entre les acteurs et intervenants de la chaîne logistique à tous les niveaux : à l'international, au niveau national entre les entités de chaque intervenant et au niveau local à travers le guichet unique.

Outre cet aspect institutionnel que doit assurer les pouvoirs publics, l'entreprise à son tour doit avoir sa propre stratégie logistique. Des démarches et outils éprouvés existent en la matière à la clé un meilleur choix de l'incoterm et de la solution de transport.

En effet, bien choisir les termes de ventes « les incoterms » selon les capacités de l'entreprise à mettre en œuvre une politique logistique est une étape importante dont dépend la bonne fin d'une opération d'import ou d'export. La maîtrise aussi de la logistique du transport est un atout important pour l'opérateur économique car cela lui permet de choisir le meilleur moyen de transport qui tient compte de la consistance de la marchandise, de l'éloignement, de la disponibilité du moyen de transport, du coût, de la logistique, des délais, des risques et de leur couverture... De même il doit maîtriser l'émission des documents nécessaires à la transaction commerciale et ceux qui lui sont réclamés par son partenaire commercial.

Le moyen de paiement est un détail qui se négocie dans le contrat de vente à l'international, mais sa sélection parmi la panoplie des moyens de paiements offerts en fonction des risques existants revêt une importance primordiale, et l'entreprise doit recourir aux techniques de paiement les plus sécurisées (le crédit documentaire et la lettre de crédit stand by) à chaque fois que le niveau de risque est élevé.

Au niveau international, la douane et l'entreprise s'emploient dans la recherche de formules adaptées pour promouvoir la facilitation et la sécurité des échanges. La mondialisation de ces échanges, caractérisée par la lutte contre tous les obstacles aux échanges, la simplification, et la facilitation et la sécurité des livraisons de marchandises, impliquera l'optimisation des leviers fiscaux et douaniers au profit des entreprises exportatrices et exigera des deux entités (Douane entreprise) la recherche de formules adaptées pour assurer des gains de compétitivité dans les marchés en proie à de vives concurrences.

Afin d'évaluer dans quelle mesure sont utilisés les régimes douaniers économiques « RDE » par les opérateurs économiques activant dans le domaine import export, nous avons fait appel à un indicateur tout à fait relatif, celui de la part des régimes douaniers économiques

dans le volume global des échanges extérieurs, car sous toute réserve, c'est à travers ces derniers que se tissent principalement la relation « douane - entreprise »

L'analyse des données relatives à la part des régimes économiques douaniers (Toutes catégories confondues) dans le volume global des opérations d'échange extérieur effectuées au niveau de l'IDD de BEJAIA durant les cinq (05) dernières années, démontre la sous utilisation des mécanismes douaniers visant la promotion des exportations par les entreprises.

Ce constat du aux relations entre la douane et les entreprises qui étaient longtemps empreintes d'hostilité et de méfiance compte tenu du caractère répressif et éminemment fiscal qui dominait la mission de la douane.

C'est pour cela que les administrations des douanes à travers le monde se sont investies dans leur rôle économique, en développant une capacité d'écoute en direction des entreprises.

L'optimisation des opérations import-export et l'élaboration d'une stratégie de promotion des exportations hors hydrocarbures dépend de la mise en place d'un consensus entre les institutions étatiques et les opérateurs économiques, en s'inspirant des pratiques issues des meilleures expériences étrangères, avec des objectifs clairs et réalistes qui seront réalisés à court, à moyen et à long terme. Cette stratégie ne saura efficace que si il y a d'une part une véritable volonté politique, exprimée par des dispositions juridiques explicites, et d'autre part une réelle motivation des entreprises algériennes à vouloir exporter.

Bibliographie

Ouvrages

1. Jacqueline DUCRET, la gestion du risque de change, e-theque 2002
2. Ghislaine le grand Hebert MARTINI, commerce international, gestion des opérations import-export, DUNOD, Paris, 2008.
3. Ghislaine le grand Hebert MARTINI, commerce international, BTS 1^{re} et 2^{eme} années, 2ème édition DUNOD, Paris, 2008.
4. Claude demeure, marketing, 06 ème édition, DUNOD, Paris 2008.
5. Ghislaine le grand Hubert MARTINI, le petit export 2009/2010, DUNOD, Paris, 2009
6. Rémy LE MOIGNE, Supplychain management, Achat, production, logistique, transport, vente, DUNOD, Paris, 2013
7. Simon ALCOUFFE Marie BOITIER, contrôle de gestion sur mesure, industrie, grande distribution, banque, secteur public, culture, DUNOD, Paris, 2013.
8. OUARET Mohammed, le processus de dédouanement de marchandises : les facilitations douanières au service de l'économie, novembre 2016
9. HUBERT MARTINI, techniques de commerce international, DUNOD 2017.
10. Karl Miville-de Chêne, Manuel « le commerce international », Centre de Formation en Commerce International CFCI, document publié le 19/01/2017.
11. Guide pratique de mise en œuvre de guichets uniques pour le commerce extérieur, AACE alliance africaine pour le commerce électronique, version 02 : mars 2017
12. Manuel de l'OMD sur les régimes de perfectionnement actif et passif, Mai 2017
13. Guide pratique des incoterms 2020, Global Negotiator business publications, global marketing stratégies, Paris, 2020, page 11

Les conventions internationales

1. La recommandation N° 33, centre des Nations Unies pour la facilitation du commerce et des transactions électroniques (CEFACT- ONU), new York et Genève, 2005
2. Convention de kyoto –Annexe générale directives – chapitre 07, application de la technologie de l'information et de la communication, page 13.

Textes législatifs et règlementaires

1. L'ordonnance N° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances
2. Loi N° 79-07 du 21 juillet 1979 modifiée et complétée portant code de douane Algérien
3. Loi N° 98/05 du 25 juin 1998 modifiant et complétant l'ordonnance N° 76/80 du 23 Octobre 1976 portant Code maritime algérien
4. la loi N°98-06 du 27 juin 1998 fixant les règles générales relatives à l'aviation civile
5. La loi n° 01-13 du 07/08/2001 relative à l'orientation et à l'organisation des transports terrestres
6. La loi n° 01/14 relative à l'organisation, la sécurité, et la police de la circulation routière.
7. Décret exécutif n° 95-412 du 9 décembre 1995 fixant les marchandises et les biens d'équipements importés par voie maritime et aérienne dispensés de l'obligation d'assurance auprès d'une société d'assurance agréée en Algérie
8. décret exécutif n° 12/93 du 01 mars 2012 fixant les conditions et les modalités du bénéficiaire du statut d'opérateur économique agréé en douane, JORADP n° 14 du 7 mars 2012
9. Décret exécutif n° 13/321 du 26/09/2013 portant les modalités d'application de l'article 86 ter du code des douanes, JO n° 48.
10. la note de la banque d'Algérie N°25-2000 du 02 avril 2000

Mémoires et travaux de recherches

1. EBERT-WALKENS, « les motivations et obstacles à l'importations pour les PME de Québec, mémoire de fin de cycle, université du Québec, année 2013.
2. Mémoire de magistère réalisé par Mr BOUBBACHE Aissa, le partenariat économique et l'accord d'association Algérie –Union Européen : portée et limites, 2016.
3. Mémoire de magistère de KHADRA BRAHMA MEDJDOUB, transport maritime en Algérie, insuffisances et opportunités, « comparaison entre le port de Mostaganem en Algérie et le port de Tanger med au maroc, année d'obtention 2016/2017.
4. Rapport de la conférence des nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED), cadre de politique commerciale en Algérie 2017
5. Kamel Khelifa, « Le conteneur constitue paradoxalement en Algérie une source de surcoût», article publié le 07 OCTOBRE 2019
6. Mme HOUCHI Fatima, les opérations de commerce extérieur : environnement international et financement : pratique du crédit documentaire par la BDL.année

7. OUCHER Rabia , exposé sur les régimes douaniers économiques , formation à la direction générale des douanes, Alger le 20/11/2009
8. AIT ABDELLAH Mohand ,cours du management douanière , M2 CIL , 2019/2020
9. Guide réglementaire « l'Algérie », rédigé par service veille règlementaire de la chambre de commerce et d'industrie Algéro-Française la « CCI AF », édition juillet 2018.
10. Les dispositifs d'incitation à la promotion des exportations hors-hydrocarbures en Algérie : constat et analyse, article réalisé par madame cheikh najia prof d'université mouloud Mammeri de tiziouzou, publier le 26/05/2018
11. Article de revue générale de droit .january 1989, l'évaluation et la gestion du risque de défaut de paiement dans les contrats internationaux

Sites d'internet

Sites des institutions publiques algériennes

1. <http://www.andi.dz>
2. <https://www.commerce.gov.dz>
3. <https://www.douane.gov.dz>
4. <https://www.bank-of-algeria.dz>
5. <http://www.aps.dz/>

Autres

1. <https://www.petite-entreprise.net/P-3050-136-G1-quels-sonnet-les-differents-types-d-exportation.html>
2. http://cyberdoc.univ-lemans.fr/memoires/2014/Economie/M1/PME-PMI_Affaires_internationales/M1_ECO_14_TIT.pdf
3. <https://www.waystocap.com/blog/fr/comment-reussir-dans-limport-export>
4. <https://www.my-business-plan.fr/etude-documentaire>
5. <https://agicap.fr/article/definition-sourcing-fournisseurs/>
6. <https://www.bretagnecommerceinternational.com>
7. <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Logistique/Logistique-internationale.htm>
8. <https://www.appvizer.fr/magazine/operations/gestion-commerciale/transitaire>
9. <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/acconier.html>
10. http://www.nantes.port.fr/fileadmin/templates/profession_portuaire.html
11. <http://www.logistiqueconseil.org>
12. https://fr.wikipedia.org/wiki/Prestataire_logistique
13. <https://www.logismarket.fr>
14. <http://www.intracen.org> (culture d'exportation : l'optimisation des flux logistiques)

15. www.algerie-dz.com , article publié le 04/10/2008
16. <http://www.xn--recouvrement-crances-p2b.info/assurances-credit-internationales-pour-entreprises>
17. https://elearning.univbejaia.dz/pluginfile.php/338724/mod_resource/content/0/Polycopie%20Touati.pdf, cours préparés par Dr Karima TOUATI, module Monnaie et finance international, université de Bejaïa
18. <https://www.leconomiste.com/article/les-techniques-des-finances-internationales-comment-se-couvrir-contre-les-risques-de-change->
19. <https://mag.wcoomd.org>
20. http://www.nantes.port.fr/fileadmin/templates/profession_portuaire.html
21. https://fr.wikipedia.org/wiki/Prestataire_logistique
22. <https://www.logismarket.fr>
23. <http://www.intracen.org> (culture d'exportation : l'optimisation des flux logistiques)
24. <http://www.xn--recouvrement-crances-p2b.info/assurances-credit-internationales-pour-entreprises>
25. <https://www.leconomiste.com/article/les-techniques-des-finances-internationales-comment-se-couvrir-contre-les-risques-de-change->

Glossaire

- **Arrimage** : c'est le positionnement de la marchandise dans la cale du navire.
- **Affacturage** : est une technique de financement et de recouvrement de créances mise en œuvre par les entreprises et consistant à obtenir un financement anticipé et à sous-traiter cette gestion à un établissement de crédit spécialisé : l'affacteur ou, en anglais, factor.
- **Affrètement** : est la location d'un navire selon un contrat d'affrètement passé entre
- le fréteur et l'affréteur.
- **Apurement** : Acte administratif qui constitue la phase finale d'une opération de douane ou comptable et permet de s'assurer du bon accomplissement des formalités par recoupement documentaire. Elle a pour objet de constater à la suite de la prise en charge douanière ou mise en douane, de l'affectation des marchandises sous douane à un régime douanier comme la mise à la consommation ou l'entrepôt par exemple.
- **Barrières tarifaires** : Concrètement, une barrière tarifaire correspond à des droits de douane que les produits étrangers devront supporter (payer) à leur entrée sur un territoire national.
- **Carnet ATA** : est un document de passage en douanes en suspension des droits et taxes, permettant l'exportation temporaire dans 76 pays de certains types de marchandises et équipements destinés à divers usages, notamment : échantillons commerciaux, exposition dans des foires et salons, manifestations culturelles et sportives et matériel professionnel, conformément à la Convention de Bruxelles de 1961 et la Convention d'Istanbul de 1990. Le carnet remplace les obligations déclaratives lors du franchissement de chaque frontière et dispense de fournir aux douanes une garantie (caution ou consignation) exigible par les douanes pour toute exportation ou importation temporaire.
- **Charte-partie** : (*charter-party* en anglais) est un document qui définit les clauses du contrat d'affrètement notamment sa nature, les caractéristiques de la cargaison, les ports de chargement et de déchargement, les délais d'immobilisation du navire dans les ports, les taux de fret applicables, etc... L'expression ne s'emploie aujourd'hui qu'en droit maritime.
- **Compagnie CNAN NORD** : Spa est une filiale de G.A.T.MA. Elle a été créée le 02 Janvier 2005 et assure le transport maritime de marchandises en lignes régulières à partir des ports d'Anvers (Belgique), Hambourg (Allemagne), Bilbao, Avilès et Castellone (Espagne), Lisbonne (Portugal), Houston (Etats-Unis) et Gemlik et Kumport

(Turquie). Conformément à la résolution du Conseil de Participation de l'Etat (CPE) N° 06/71/16/09/2006 CNAN NORD Spa est devenu Armateur en date du 02/12/2006.

- **Connaissance** : est le document matérialisant le contrat de transport maritime conclu entre le chargeur et le transporteur maritime. Il est également un titre représentatif des marchandises. C'est un titre de possession endossable (chambre de commerce internationale).
- **Contre achat** : forme de transaction par compensation où l'exportateur s'engage à acheter des produits venant du pays de l'acheteur
- **Convention de Kyoto** : La Convention de Kyoto révisée (CKR) est la principale Convention douanière en matière de facilitation des échanges. Elle a été élaborée par l'Organisation mondiale des douanes et est entrée en vigueur le 3 février 2006.
- **Devises fortes** : Une monnaie forte est une devise qui fait office de réserve de valeur sur un marché de change.
- **Embargo** : est un type spécifique de quotas interdisant le commerce. Outre les quotas, des embargos peuvent être imposés sur les importations ou les exportations de marchandises particulières. L'embargo peut s'appliquer à toutes les destinations pour certains produits; à certains produits pour des pays spécifiques ; ou à tous les produits expédiés à certains pays.
- **Entrepôt** : la personne au nom de laquelle est souscrite la déclaration couvrant l'entrée ou le séjour en entrepôt de douane.
- **Exploitant** : la personne autorisée par l'administration des douanes à exploiter l'entrepôt de douane.
- **Hissage** : il s'agit de monter la marchandise de façon telle qu'elle puisse franchir le bord du navire
- **Hypothèque** : est un acte notarié par lequel un emprunteur s'engage à remettre un bien à son créancier, en cas de défaut de paiement.
- **HYPROC Shipping Company** : est une société spécialisée dans le transport maritime d'hydrocarbures et de produits chimiques. Filiale à 100% du géant algérien de l'énergie Sonatrach, Hyproc SC s'est imposée comme un maillon déterminant de la stratégie de développement et de commercialisation des hydrocarbures au sein du groupe Sonatrach, ce dernier est le 2ème exportateur de GPL derrière la Russie et le 6ème exportateur de GNL derrière le Qatar, l'Australie, Malaisie, Indonésie et Nigéria.
- **Le juste-à-temps** : est une méthode d'organisation et de gestion de la production, propre au secteur de l'industrie, qui consiste à minimiser les stocks et les en-cours de fabrication. Appelée aussi « flux tendu » ou « 5 zéros » ou encore « zéro-délai », la méthode est issue

du toyotisme ; elle consiste à minimiser le temps de passage des composants et des produits à travers les différentes étapes de leur élaboration, de la matière première à la livraison des produits finis. Les cinq zéros correspondent à « zéro panne », « zéro délai », « zéro papier », « zéro stock » et « zéro défaut ».

- **Licences d'importation :** Un système de licence est un système où un État délivre des permis pour des transactions d'importation et d'exportation de produits inclus dans les listes de marchandises sous licence.
- **Livre de bord :** est un ensemble de registres (journal passerelle, journal machine, journal radio) dans lesquels le capitaine ou les officiers d'un navire, consignent chronologiquement les différents événements, manœuvres, caps, observations et paramètres concernant la navigation, la conduite des machines, la réception et l'émission de messages radios. La liste d'équipage, et les opérations de chargement-déchargement sont notées dans le journal passerelle.
- **Manutention :** La manutention désigne l'action de manipuler, de déplacer des marchandises, des colis ou des documents dans un lieu de production ou de stockage tel un entrepôt, une usine, un magasin, un bureau, etc.
- **Mise sous palan :** consiste à mettre la marchandise à l'aplomb des crochets du palan
- **Nantissement :** contrat réel par lequel le débiteur ou un tiers, en se dessaisissant d'un bien, constitue sur celui-ci une sûreté réelle, le nantissement, au profit du créancier ». Un nantissement peut aussi être une sûreté réelle résultant du contrat de nantissement
- **Ouvraison :** en général, le terme ouvraison fait référence à « l'action ou manière de mettre en œuvre les matières premières pour en faire un produit fini ». en commerce international, la notion d'ouvraison correspond aux opérations de transformation qu'un produit va subir à différents stades de sa production et dans plusieurs pays.
- **Palan :** la grue portuaire ou de navire.
- **Phytoprotecteur :** est un produit chimique ou d'origine naturelle utilisé pour soigner ou prévenir les maladies des végétaux. Par extension, on utilise ce mot pour désigner des produits utilisés pour contrôler des plantes, insectes et champignons.
- **Produit du terroir :** est une production agricole, transformée ou pas, liée ergonomiquement
- **Produit du terroir :** est une production agricole, transformée ou pas, liée ergonomiquement et climatiquement à un pays et au savoir-faire et usages de sa population pour le cultiver ou l'élever et, éventuellement, pour le transformer (fromage , vin..).

- **Quirat** : correspond à une part de propriété d'un navire en indivision. le navire est ainsi divisé en quirats égales, et chaque propriétaire détient un ou plusieurs quirats selon la somme déboursée.
- **Quotas d'importation** : Le quota d'importation est une restriction directe sur la quantité d'un bien qui peut être importée. La restriction est généralement mise en œuvre par l'octroi de licences à des entreprises locales importatrices ou encore directement aux gouvernements des pays exportateurs. Le premier effet d'un quota est d'augmenter le prix intérieur du produit importé, en raréfiant l'offre.
- **Rapprochement de la marchandise** : soit du moyen de transport terrestre, soit du magasin ou du quai, jusqu'au bord du navire.
- **Saisissage**: il consiste à effectuer les opérations d'immobilisation de la marchandise en cale
- **Seller's market** : (Le marché d'un vendeur) est une condition de marché caractérisée par une pénurie de biens disponibles à la vente, entraînant un pouvoir de fixation des prix pour le vendeur. Le marché d'un vendeur est un terme couramment appliqué au marché immobilier lorsque l'offre faible répond à une forte demande.
- **Surestaries** : Les surestaries sont des indemnités que l'affrèteur doit payer au propriétaire du navire, dans un affrètement au voyage, quand le temps de chargement et/ou déchargement dépasse(nt) le temps de planche prévu dans le contrat de voyage.
- **Tarif général cargo** : Le tarif général (General Cargo) correspond à un barème qui décline des tranches de poids. Les prix sont fixés au kilogramme taxable. La tarification générale s'applique au fret remis par l'agent de fret ou le chargeur, en vrac, non pré-conditionné en ULD et entrant dans la catégorie du General Cargo. Elle fonctionne sur le principe d'une taxation prenant en compte le poids et le volume, sur un mode dégressif par tranche de poids : moins de 45 kg, de 45 à 100 kg, de 100 à 300 kg, etc.
- **Transbordement** : est l'expédition de marchandises ou de conteneurs vers une destination intermédiaire, puis vers une autre destination. Une raison possible de transbordement est de changer le moyen de transport pendant le voyage (par exemple, du transport par bateau au transport par route), ce que l'on appelle le transbordement
- **Transport conventionnel** : on peut définir le transport conventionnel comme étant constitué des marchandises qui ne sont pas transportées ni en vrac, ni en conteneurs, ni en charges roulantes (ro-ro). On peut également définir le conventionnel comme étant l'ensemble des marchandises transportées à nu ou avec des emballages légers, sans

conditionnement particulier autre que des emballages ponctuels. Le conventionnel fait toujours l'objet d'un chargement vertical.

- **Unité de transport intermodale** : dans le domaine du transport, c'est une structure amovible, permettant le chargement et le transport de marchandises, et pouvant être chargée sur divers types de véhicules. Une UTI présente l'avantage de protéger les marchandises et de simplifier corrélativement leur emballage, et de faciliter leur transbordement d'un véhicule à l'autre quel que soit le mode de transport utilisé. Leur principal inconvénient réside dans le poids mort (tare) supplémentaire à transporter. Elle nécessite généralement une adaptation des véhicules. Les principales UTI sont : les conteneurs, les caisses mobiles, les semi-remorques (lorsqu'elles sont préhensibles par pinces), et les palettes aériennes.
- **L'utilisation en l'état** : La fonction de l'utilisation assurée par les RDE, permet l'importation temporaire ou l'exportation temporaire des marchandises pour une utilisation définie, et leur réexportation ou réimportation après un délai déterminé, en suspension des droits et taxes et autres mesures à caractère économique.
- **Zone sterling** : engloba des pays qui utilisèrent la livre sterling comme monnaie nationale, ou eurent une monnaie nationale ayant un taux de change fixe avec la livre sterling.

LISTE DES ANNEXES

Annexe 01 : Répartition des frais entre vendeur et acheteur

Incoterms multimodaux 2020

Incoterms*	Emballage	Chargement sur véhicule départ	Douanes Export* et sécurité	Pré-acheminement	Déchargement véhicule à plateforme multimodale départ	Chargement sur moyen de transport principal	Transport principal (international)	Assurance transport	Déchargement du principal moyen de transport	Douanes Import* et sécurité + droits et taxes	Post-acheminement	Déchargement chez destinataire
EXW départ usine ou tout autre lieu convenu, côté vendeur	V	A	A	A	A	A	A	A ⁽¹⁾	A	A	A	A
FCA franco transporteur dans Locaux du vendeur	V	V	V	A	A	A**	A	A ⁽¹⁾	A	A	A	A
FCA franco transporteur Autre lieu côté vendeur	V	V	V	V	A	A**	A	A ⁽¹⁾	A	A	A	A
CPT port payé jusqu'à... tout lieu convenu à destination	V	V	V	V	V	V	V	A ⁽¹⁾	A ou V	A	A ou V	A
CIP port payé, assurance comprise, jusqu'à... tout lieu convenu à destination	V	V	V	V	V	V	V	V tous risques	A ou V	A	A ou V	A
DAP rendu au lieu de destination convenu	V	V	V	V	V	V	V	V ⁽¹⁾	A ou V	A	A ou V	A
DPU rendu au lieu de destination convenu déchargé	V	V	V	V	V	V	V	V ⁽¹⁾	V	A	A ou V	V si post-act pour V
DDP rendu droits acquittés lieu de destination convenu	V	V	V	V	V	V	V	V ⁽¹⁾	A ou V	V	A ou V	A

* Douanes le cas échéant.

** + Option "Connaissance à bord du navire".

(1) Assurance-transport *ad-valorem* non obligatoire.

SOURCE : <https://www.riverchelles.fr> consulté le 02/03/2020

Annexe 02 : Répartition des frais entre vendeur et acheteur

Incoterms maritimes 2020

LES INCOTERMS® 2020 MARITIMES

Incoterms*	Emballage	Charge- ment sur véhicule départ	Pré- acheminement	Douanes Export* et sécurité	Embarque- ment sur navire	Transport principal (interna- tional)	Assurance transport	Débarque- ment port d'arrivée	Douanes Import* et sécurité +droits et taxes	Post-ache- minement	Décharge- ment chez destina- taire
FAS franco le long du navire, port d'embarquement convenu	V	V	V	V	A	A	A ⁽¹⁾	A	A	A	A
FOB franco bord, port d'embarquement convenu	V	V	V	V	V	A	A ⁽¹⁾	A	A	A	A
CFR coût et fret, port de destination convenu	V	V	V	V	V	V	A ⁽¹⁾	A ou V	A	A	A
CIF coût assurance et fret, port de destination convenu	V	V	V	V	V	V	V niveau mini	A ou V	A	A	A

* Douanes le cas échéant.

(1) Assurance-transport *ad-valorem* non obligatoire.

• Brochure n° 723EF de l'ICC. Bilingue anglais/
français disponible sur <https://iccwbo.org>

SOURCE : <https://www.riverchelles.fr> consulté le 02/03/2020

Annexe 03 : Les conditions de ligne (ou liner-terms)

Le taux de fret annoncé par la compagnie maritime inclut un nombre plus ou moins grand d'opérations portuaires. La prise en compte de ces frais de manutention portuaire intervenant dans le périmètre du navire est déterminée dans les conditions de ligne ou liner-terms .

a) Le transport en conventionnel :

Les liners-terms sont au nombre de trois (03) et combinables entre eux entre le chargement et le déchargement :QUAI , SOUS PALAN et BORD .

QUAI (Q) :Indique que tous les frais de manutention depuis le magasin jusqu'au bord du navire sont inclus dans le fret de base , aucune facturation complémentaire ne sera effectuée.

SOUS-PALAN(SP) :Au chargement, pour un Liner Term Sous-Palan, l'armateur prend en charge tout les frais correspondant à la prise de la marchandise le long du navire, le hissage, la mise à bord, le placement à bord, le calage, le saisissage.

Au déchargement la marchandise est rendue le long du navire.

BORD(B) :Le taux de base du transport n'inclut aucune manutention portuaire, le chargeur devra prévoir dans ses couts logistiques la totalité des frais de manutention portuaire de départ et à l'arrivée.

	EMBARQUEMENT						DEBARQUEMENT					
	1-Approche	2-Mise à l'aplomb sous palan	3-Elingage//Crochage	4-Hissage/Virage	5-Descente à bord du navire	6-Arrimage/saisissage	a- Desaisissage/Désarrima	b-Elingage//Crochage	c-Hissage/Virage	d-Descente à quai	e- Deselingage/Décrochag	f-livraison le long et bord du quai
De Q à Q	x	X	x	x	X	x	x	x	x	x	X	X
De Q à SP	x	X	x	x	X	x	x	x	x	x	X	
De Q à B	x	X	x	x	X	x	x					
De SP à Q				x	X	x	x	x	x	x	X	X
De SP à SP				x	X	x	x	x	x	x	X	
De SP à B				x	X	x	x					
De B à B						x	x	x	x	x	X	X
De B à SP						x	x	x	x	x	X	
De B à B						x	X					

x : frais de l'opération de manutention inclus dans le fret maritime.

Source : établi à partir des données de l'ouvrage de Ghislaine le grand Hebert MARTINI, commerce international, gestion des opérations import-export, DUNOD, Paris, 2008, page 37.

b. Le transport en conteneur

Les liner-terms applicables sont les suivants :

b-1 le transport en conteneur complet :

CY/CY (Container Yard) Terminal à conteneur dans un port maritime :

Depuis le terminal d'embarquement jusqu'au terminal de débarquement.

CY/Free Out : depuis le terminal d'embarquement jusqu'à bord du navire port de débarquement.

Free in /Free out : depuis le bord du navire de port d'embarquement jusqu'au bord du navire de port de débarquement.

Free in /CY : depuis le bord du navire de port d'embarquement jusqu'au terminal de débarquement.

Gate /Gate : le fret inclut toutes les manutentions portuaires du conteneur plein aux deux bouts et les manutentions du conteneur vide avant/après (à l'usine/lieu d'empotage ou dépotage).

b-2 le transport en conteneur groupage :

CFS/CFS: depuis la plateforme de groupage à la plateforme de dégroupage (ces lieux peuvent se situer en dehors des zones portuaires comme les ports secs).

Annexe N° 4 : L'application de critères de choix d'une solution transport

En appliquant les critères cités ci-dessous, on peut résumer les solutions adaptées aux marchandises ainsi :

Critères relatifs	Maritime			Aérien		Terrestre		
	conventionnel	Groupage Conteneur	Conteneur complet	Colis aérien	Groupage	Router	Ferroviaire	Grouppe
1-à la mar-dise :								
-20kg				*				
20-100kg	*	*		*				*
100-1000kg	*	*						*
1-5 T	*	*				*	*	
5-20 T	*	*	*			*	*	
+20 T			*			*		
De valeur				*				
Fraiche				*				
Dangereuse						*		
2-à la distance :								
Longue		*	*					
moyenne						*		
3-à la rapidité				*				
4-contrainte géographique						*		

* : solution adaptée

Source : établi par nos soins même

Annexe N° 5 : Nombre global de déclarations par régime (année 2014)

Régime	Libelle	Nombre	valeur (Da)	poids(kg)
1107	EXP.DEFI.HYDRO/MINER.	108	327 004 944 591	5 576 608 900
1000	IMPORTATION DEFINITIVE (MISE A LA CONSOMMATION)	10 678	302 204 156 302	6 730 558 767
1025	MC ACCORD ASSOCI CEE_ALGERIE	8 235	171 383 919 523	3 041 794 062
1106	EXP.PROV.HYDRO/MINER.	101	67 420 546 266	5 055 931 213
1008	MC DS CADRE APSI	731	32 926 997 826	33 393 698
1030	MC ZONE ARABE LIBRE ECHANGE	1 109	27 207 232 321	233 896 501
1100	EXPORTATION DEFINITIVE D'UN BUREAU FRONTIERE	818	18 731 006 507	486 735 145
1033	MISE A LA CONSOMMATION SUITE ENTREPOT	35	9 907 178 498	193 367 625
3301	ENTREPOT PRIVE	35	9 869 344 466	193 367 625
2501	REEXPORTATION DIRECTE, RETOUR A L'ORIGINE	72	1 326 670 294	23 432 412
1500	TRANSIT INTERIEUR	97	1 074 984 268	7 004 636
1101	EXPORTATION DEFINITIVE D'UN BUREAU INTERIEUR	189	1 010 815 690	22 559 535
1167	AVITAILLEMENT NAVIRES/AERONEFS	282	795 361 010	10 085 226
1052	MC CHAINES RENOVEES	18	405 789 011	945 179
7801	A.T DESTINEE A LA REALISATION DE TRAVAUX ET PRESTATIONS	31	396 833 101	905 773
1038	REIMP.EN L'ETAT SUITE EXPORT.DEF.(Art 213 CD)	5	345 343 329	6 445 560
1020	MC DS CADRE ANSEJ	55	343 213 262	473 571
1178	REEXPORTATION SUITE ADMISSION TEMPORAIRE	120	301 864 305	2 097 199
7805	PROROGATION D'ADMISSION TEMPORAIRE	28	234 011 982	395 561
7804	A.T DE DROIT (EMBALLAGE)	52	217 132 139	1 379 255

3605	EXPORTATION TEMPORAIRE,ECHANGE STANDARD	11	127 607 575	200 700
1011	CCR NATIONAUX NON RESIDENT SALARIES	55	108 474 556	153 618
1023	M.C DES PRODUITS DESTINES A LA FABRICATION DES MEDICAMENT	10	104 276 663	53 037
1024	M.C LOI MINIERE	7	96 505 084	322 220
1036	REIMPORTATION SUITE EXPORTATION TEMPORAIRE	15	94 840 212	465 110
1078	MISE A LA CONSOMMATION SUITE ADMISSION TEMPORAIRE	6	79 196 623	303 230
1004	MISE A LA CONSOMMATION DE VEHICULES IMPORTES PAR DES PARTICULIERS, LICENCE)	55	62 652 244	186 229
1005	MISE A LA CONSOMMATION CNAC	7	40 717 037	54 693
1133	REEXPORTATION / SORTIE ENTREPOT	2	26 640 629	5 366
1027	MC APSI CADRE ACCORD CEE_ALGERIE	4	18 570 271	48 765
1028	MC ANSEJ CADRE ACCORD CEE_ALGERIE	2	18 485 688	6 136
3602	EXPORTATION TEMPORAIRE DE MATERIEL POUR REPARATION	6	11 420 625	5 262
3601	EXPORTATION TEMPORAIRE POUR PERFECTIONNEMENT ACTIF	1	7 643 537	42 220
1012	CCR NATIONAUX NON RESIDENT ETUDIANTS STAGIAIRES	1	5 777 163	1 650
1006	MISE A LA CONSOMMATION FUSILS DE CHASSE	20	842 002	74
TOTAL		23 001	973 910 994 600	21 623 225 753

Source : bureau informatique de l'inspection principale aux sections (IPS) ; IDD Bejaia

Annexe N° 6 : Nombre global de déclarations par régime (année 2015)

Régime	Libellé	Nbre Decl	Valeur DA	Poids (KG)
1000	IMPORTATION DEFINITIVE (MISE A LA CONSOMMATION)	10533	334 711 040 258,30	7 377 855 619,78
1107	EXP.DEFL.HYDRO/MINER.	168	288 094 558 957,28	6 772 130 254,00
1025	MC ACCORD ASSOCI CEE_ALGERIE	8665	164 715 155 994,66	2 965 924 906,95
1106	EXP.PROV.HYDRO/MINER.	176	105 959 906 040,09	7 156 419 942,00
1008	MC DS CADRE APSI	883	39 369 489 892,11	41 320 722,37
1030	MC ZONE ARABE LIBRE ECHANGE	1247	31 270 176 134,93	306 614 452,08
1100	EXPORTATION DEFINITIVE D'UN BUREAU FRONTIERE	619	15 723 696 068,52	391 851 003,85
3301	ENTREPOT PRIVE	31	8 828 812 085,13	229 346 330,66
1033	MISE A LA CONSOMMATION SUITE ENTREPOT	67	8 763 739 480,49	224 314 743,17
1167	AVITAILLEMENT NAVIRES/AERONEFS	286	584 081 857,40	9 506 800,00
1101	EXPORTATION DEFINITIVE D'UN BUREAU INTERIEUR	218	555 283 292,26	6 872 730,33
1178	REEXPORTATION SUITE ADMISSION TEMPORAIRE	47	550 788 610,58	1 943 000,20
2501	REEXPORTATION DIRECTE, RETOUR A L'ORIGINE	55	524 813 121,52	2 462 877,59
3302	ENTREPOT PUBLIC	65	435 973 890,93	668 473,97
7805	PROROGATION D'ADMISSION TEMPORAIRE	35	399 079 955,35	973 275,45
1020	MC DS CADRE ANSEJ	43	319 656 359,06	313 513,41
1023	M.C DES PRODUITS DESTINES A LA FABRICATION DES MEDICAMENT	26	290 793 891,68	178 242,91
7804	A.T DE DROIT (EMBALLAGE)	54	279 558 497,85	1 417 558,04
1500	TRANSIT INTERIEUR	50	279 541 845,86	1 476 048,38
3602	EXPORTATION TEMPORAIRE DE MATERIEL POUR REPARATION	13	257 419 950,45	555 053,45
7801	A.T DESTINEE A LA REALISATION DE TRAVAUX ET PRESTATIONS	21	149 426 013,34	438 029,87
1052		4	125 500 428,11	42 160,00
1005	MISE A LA CONSOMMATION CNAC	12	106 007 956,36	101 857,00

1036	REIMPORTATION SUITE EXPORTATION TEMPORAIRE	14	96 249 443,90	305 628,00
1024	M.C LOI MINIERE	3	57 176 948,18	56 269,00
1011	CCR NATIONAUX NON RESIDENT SALARIES	22	47 460 997,52	45 693,00
1009	MC APSI SUITE E. ENTREPOT	7	47 355 562,54	54 618,22
1026	MC ACCORD CEE SUITE E.ENTREPOT	15	42 564 147,63	13 414,65
1004	MISE A LA CONSOMMATION DE VEHICULES IMPORTES PAR DES PARTICULIERS,	46	35 175 940,06	77 498,00
1029	MC CNAC CADRE ACCORD CEE_ALGERIE	3	19 376 347,07	7 794,00
1021	MC ANSEJ SUITE E. ENTREPOT	3	15 389 679,57	11 848,93
3605	EXPORTATION TEMPORAIRE,ECHANGE STANDARD	3	13 842 994,74	22 879,40
1078	MISE A LA CONSOMMATION SUITE ADMISSION TEMPORAIRE	3	8 684 144,05	50 529,00
7820	AT CONST et REP NAVALES	2	8 276 570,53	23 395,00
1150	REEXP CONST-RN-NAV-ETR	2	8 273 041,48	23 395,00
1003	MISE A LA CONSOMMATION DE DONS A L'ALGERIE	1	5 718 138,58	3 500,00
1028	MC ANSEJ CADRE ACCORD CEE_ALGERIE	1	3 260 307,35	350,00
1006	MISE A LA CONSOMMATION FUSILS DE CHASSE	68	3 046 182,83	400,70
7806	ETRANGER AUTORISE A S'ETABLIR EN ALGERIE (CCR EN FRANCHISE)	1	2 611 609,95	1 639,00
1038	REIMP.EN L'ETAT SUITE EXPORT.DEF.(Art 213 CD)	2	1 708 180,78	20 509,44
1014	DIPLOMATES ET ASSIMILES ALGERIENS	1	1 641 364,39	1 386,00
TOTAL		23 515	1 002 712 312 183,40	25 493 448 342,79

Source : bureau informatique de l'inspection principale aux sections (IPS) ; IDD Bejaia

Annexe N° 7 : Nombre global de déclarations par régime (année 2016)

Régime	Libelle	Nombre	valeur (Da)	Poids(kg)
1000	IMPORTATION DEFINITIVE (MISE A LA CONSOMMATION)	11 416	376 050 635 585,00	7 383 371 998,00
1004	MISE A LA CONSOMMATION DE VEHICULES IMPORTES PAR DES PARTICULIERS, LICENCE)	102	243 013 863,00	142 299,00
1005	MISE A LA CONSOMMATION CNAC	14	75 882 683,00	68 838,00
1006	MISE A LA CONSOMMATION FUSILS DE CHASSE	81	4 244 786,00	414,00
1008	MC DS CADRE APSI	799	33 324 768 535,00	39 044 498,00
1009	MC APSI SUITE E. ENTREPOT	2	86 415 000,00	60 922,00
1011	CCR NATIONAUX NON RESIDENT SALARIES	39	71 455 513,00	87 942,00
1012	CCR NATIONAUX NON RESIDENT ETUDIANTS STAGIAIRES	1	1 675 859,00	1 714,00
1014	DIPLOMATES ET ASSIMILES ALGERIENS	3	3 611 955,00	2 855,00
1020	MC DS CADRE ANSEJ	17	133 272 039,00	168 313,00
1021	MC ANSEJ SUITE E. ENTREPOT	6	19 326 449,00	32 455,00
1023	M.C DES PRODUITS DESTINES A LA FABRICATION DES MEDICAMENT	8	134 955 177,00	80 774,00
1024	M.C LOI MINIERE	15	758 703 919,00	938 165,00
1025	MC ACCORD ASSOCI CEE_ALGERIE	8 630	157 541 194 718,00	2 449 258 439,00
1026	MC ACCORD CEE SUITE E.ENTREPOT	2	29 167 434,00	14 115,00
1028	MC ANSEJ CADRE ACCORD CEE_ALGERIE	2	12 174 104,00	2 913,00
1029	MC CNAC CADRE ACCORD CEE_ALGERIE	2	3 537 447,00	11 000,00
1030	MC ZONE ARABE LIBRE ECHANGE	1 391	33 600 125 790,00	304 608 594,00
1033	MISE A LA CONSOMMATION SUITE ENTREPOT	62	9 025 918 297,00	130 647 851,00
1036	REIMPORTATION SUITE EXPORTATION TEMPORAIRE	13	52 764 208,00	113 815,00
1038	REIMP.EN L'ETAT SUITE EXPORT.DEF.(Art 213 CD)	3	4 370 848,00	60 993,00
1052		7	155 347 050,00	223 666,00
1078	MISE A LA CONSOMMATION SUITE ADMISSION TEMPORAIRE	27	202 035 309,00	362 657,00

1100	EXPORTATION DEFINITIVE D'UN BUREAU FRONTIERE	688	26 508 462 686,00	515 225 292,00
1101	EXPORTATION DEFINITIVE D'UN BUREAU INTERIEUR	231	537 805 382,00	7 225 238,00
1106	EXP.PROV.HYDRO/MINER.	111	75 215 575 345,00	4 672 992 285,00
1107	EXP.DEFL.HYDRO/MINER.	106	161 743 145 999,00	4 623 190 029,00
1133	REEXPORTATION / SORTIE ENTREPOT	1	15 655 479,00	4 112,00
1136	EXPORTATION DEFINITIVE SUITE EXPORTATION TEMPORAIRE	1	16 110 827,00	126 744,00
1167	AVITAILLEMENT NAVIRES/AERONEFS	222	470 096 703,00	8 197 139,00
1178	REEXPORTATION SUITE ADMISSION TEMPORAIRE	55	305 721 376,00	1 323 648,00
1500	TRANSIT INTERIEUR	90	557 342 023,00	6 569 388,00
2501	REEXPORTATION DIRECTE, RETOUR A L'ORIGINE	21	421 489 402,00	2 662 510,00
3301	ENTREPOT PRIVE	28	7 236 814 076,00	121 465 615,00
3302	ENTREPOT PUBLIC	35	1 494 699 887,00	3 790 660,00
3601	EXPORTATION TEMPORAIRE POUR PERFECTIONNEMENT ACTIF	1	2 313 569,00	900,00
3602	EXPORTATION TEMPORAIRE DE MATERIEL POUR REPARATION	1	11 040 000,00	330,00
3605	EXPORTATION TEMPORAIRE,ECHANGE STANDARD	11	80 465 962,00	290 896,00
7801	A.T DESTINEE A LA REALISATION DE TRAVAUX ET PRESTATIONS	14	1 411 710 039,00	2 378 918,00
7804	A.T DE DROIT (EMBALLAGE)	60	279 515 147,00	1 507 213,00
7805	PROROGATION D'ADMISSION TEMPORAIRE	67	278 395 394,00	424 631,00
TOTAL		24 385	888 120 955 864	20 276 680 778

Source : bureau informatique de l'inspection principale aux sections (IPS) ; IDD Bejaia

Annexe N° 8 : Nombre global de déclarations par régime (année 2017)

Régime	Libelle	Nombre	valeur (Da)	poids(kg)
1000	IMPORTATION DEFINITIVE (MISE A LA CONSOMMATION)	10 250	367 458 448 588	6 649 029 281
1025	MC ACCORD ASSOCI CEE_ALGERIE	7 293	121 714 454 825	1 283 848 640
1030	MC ZONE ARABE LIBRE ECHANGE	1 178	28 850 142 919	234 101 112
1008	MC DS CADRE APSI	742	31 919 386 792	27 308 978
1100	EXPORTATION DEFINITIVE D'UN BUREAU FRONTIERE	735	26 656 300 603	551 979 607
1004	MISE A LA CONSOMMATION DE VEHICULES IMPORTES PAR DES PARTICULIERS, LICENCE)	344	698 956 834	539 626
1167	AVITAILLEMENT NAVIRES/AERONEFS	254	556 370 799	8 500 581
1101	EXPORTATION DEFINITIVE D'UN BUREAU INTERIEUR	235	435 324 493	5 235 087
1107	EXP.DEFI.HYDRO/MINER.	211	476 215 384 222	10 715 727 082
1106	EXP.PROV.HYDRO/MINER.	195	176 757 945 383	10 701 162 526
1006	MISE A LA CONSOMMATION FUSILS DE CHASSE	130	7 710 380	732
1011	CCR NATIONAUX NON RESIDENT SALARIES	108	182 847 310	173 627
1078	MISE A LA CONSOMMATION SUITE ADMISSION TEMPORAIRE	94	528 611 025	1 334 864
7805	PROROGATION D'ADMISSION TEMPORAIRE	76	1 442 825 136	2 444 640
1178	REEXPORTATION SUITE ADMISSION TEMPORAIRE	69	307 991 334	1 661 861
7804	A.T DE DROIT (EMBALLAGE)	69	363 496 113	1 607 900
1500	TRANSIT INTERIEUR	67	529 134 584	3 297 461
1033	MISE A LA CONSOMMATION SUITE ENTREPOT	41	10 417 663 529	147 186 822
3301	ENTREPOT PRIVE	36	10 201 131 339	143 897 134
7801	A.T DESTINEE A LA REALISATION DE TRAVAUX ET PRESTATIONS	29	143 444 715	195 494
2501	REEXPORTATION DIRECTE, RETOUR A L'ORIGINE	22	173 645 091	1 399 122
3302	ENTREPOT PUBLIC	21	806 136 611	2 588 810
1036	REIMPORTATION SUITE EXPORTATION TEMPORAIRE	15	95 811 092	373 909

1020	MC DS CADRE ANSEJ	15	77 243 210	83 644
3605	EXPORTATION TEMPORAIRE,ECHANGE STANDARD	12	67 370 401	342 236
3602	EXPORTATION TEMPORAIRE DE MATERIEL POUR REPARATION	7	30 455 982	36 698
1023	M.C DES PRODUITS DESTINES A LA FABRICATION DES MEDICAMENT	6	28 442 048	38 812
1009	MC APSI SUITE E. ENTREPOT	5	63 411 984	70 416
1021	MC ANSEJ SUITE E. ENTREPOT	4	21 314 992	23 000
1052	MC CHAINES RENOVEES	3	68 210 124	133 075
1005	MISE A LA CONSOMMATION CNAC	3	21 327 809	18 967
1027	MC APSI CADRE ACCORD CEE_ALGERIE	2	239 536 920	94 113
1031	MC Z.A.L.E SUITE ENTREE ENTREPOT	2	14 242 299	101 392
1038	REIMP.EN L'ETAT SUITE EXPORT.DEF.(Art 213 CD)	2	830 862	11 456
1026	MC ACCORD CEE SUITE E.ENTREPOT	1	2 412 606	2 567
7820	AT CONST et REP NAVALES	1	523 150	335
1024	M.C LOI MINIERE	1	23 365 700	28 700
1136	EXPORTATION DEFINITIVE SUITE EXPORTATION TEMPORAIRE	1	13 309 687	6 425
3601	EXPORTATION TEMPORAIRE POUR PERFECTIONNEMENT ACTIF	1	5 862 638	2 540
1050	MC CONSTR-RN-NAV-ALG	1	523 150	
TOTAL		22 281	1 257 141 547 279	30 484 589 272

Source : bureau informatique de l'inspection principale aux sections (IPS) ; IDD Bejaia

Annexe N° 9 : Nombre global de déclarations par régime (année 2018)

Étiquettes de lignes	Nombre de num dcl	Somme de poids	Somme de val en douane
1000	9670	7 254 804 383,76	398 865 872 037,50
1004	182	384 319,70	550 041 815,90
1005	2	3 872,00	10 978 497,20
1006	141	798,10	9 322 154,20
1008	804	32 026 899,29	31 918 218 541,70
1009	14	421 945,00	265 268 458,50
1011	66	147 702,00	160 252 218,60
1014	2	3 232,00	4 290 839,80
1020	2	8 890,00	15 799 206,10
1023	4	32 552,86	21 398 332,40
1025	7404	1 548 389 288,19	147 370 655 705,99
1026	10	419 949,22	171 469 487,80
1030	1287	246 234 810,23	33 328 726 836,00
1031	5	329 123,00	50 790 361,50
1033	60	157 030 213,40	11 979 058 068,90
1036	9	71 677,00	39 541 670,10
1038	4	259 239,80	18 933 208,30
1052	3	175 250,00	60 985 369,40
1078	2	25 615,00	13 557 761,20
1100	682	569 535 562,96	24 059 469 259,40
1101	546	105 706 729,54	5 035 600 628,90
1106	143	6 367 582 770,00	109 813 297 935,40
1107	139	6 554 397 470,00	431 394 111 441,50
1136	5	1 574 740,00	430 306 198,20

1150	2	12 681,50	3 941 407,80
1167	246	8 359 702,00	744 964 091,00
1178	71	3 469 808,80	1 517 091 677,80
1500	27	853 539,00	235 312 006,40
2501	38	2 591 938,03	511 390 055,20
3301	37	151 204 688,00	10 818 541 485,00
3302	40	1 892 691,62	1 103 790 963,20
3601	20	1 627 354 191,00	20 430 118 319,50
3602	1	10 000,00	12 100 000,00
3603	1	1 243,00	24 150,00
3604	1	114 780,00	2 050 000,00
3605	11	1 635 506,10	452 431 423,70
7801	14	27 580,00	40 767 988,30
7802	2	6 601 933,00	221 103 841,40
7804	64	1 614 406,00	351 591 890,70
7805	101	3 908 045,93	2 165 666 047,80
Total général	21862	24 649 219 767,04	1 234 198 831 382,29

Source : bureau informatique de l'inspection principale aux sections (IPS) ; IDD Bejaia

Annexe N° 10 : Nombre global de déclarations par régime (année 2019)

NOMBRE_DECL	Regime
9932	1000
69	1004
3	1005
123	1006
682	1008
14	1009
23	1011
3	1014
1	1020
9	1023
7222	1025
7	1026
1372	1030
77	1033
12	1036
1	1038
1	1050
19	1078
830	1100
640	1101
148	1106
175	1107
1	1133
7	1150
257	1167
84	1178
28	1500

18	2501
39	3301
57	3302
18	3601
6	3602
2	3603
1	3604
5	3605
12	7801
5	7802
93	7804
35	7805
7	7820
22038	40

Source : bureau informatique de l'inspection principale aux sections (IPS) ; IDD Bejaia

Annexe N° 11 : Tableau multicritères de présélection des pays :

Critères /pays	Pondération	Pays A		Pays B		Pays C	
Macroéconomiques : PNB Population IDH Taux d'inflation Taux de chômage Réserve de change en moins d'importation Etc.		Donnée	Note pondérée	Donnée	Note pondérée	Donnée	Note pondérée
Sectoriels : Demande en volume Demande en valeur Taux de droits de douane Solde de la balance commerciale et							
Note totale de chaque pays							

Source : Ghislaine le grand, Hurbert Martini, commerce international 2^{ème} édition, DUNOD, Paris 2008, page 56.

Annexe N° 12 : La création d'une grille de sélection des fournisseurs

Critères	Intérêt	Fournisseurs						
		F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7
Commerciaux : Notoriété Agrément du fournisseur Délai de livraison Qualité des produits et des services Capacité à fournir des informations Qualité de la relation Réactivité Adaptabilité	Bénéficiaire de l'image et du savoir faire du fournisseur Réaliser une économie Assurer la qualité des réalisations et des productions Facteur humain favorable à la bonne gestion des opérations commerciales.							
Technique : Rapidité d'exécution Contrôle qualité Certification et normes (ISO 9000, 14000) Innovation, recherche et développement Qualité des interventions techniques et du SAV.	Facilité de la gestion des approvisionnements. Meilleure gestion des stocks Répercussions des innovations et de la qualité vers l'aval du marché Pas de rupture de stocks, pas de retards dans nos propres fabrications.							
Gestion : Services administratifs efficaces Organisation du fournisseur et personnel stable.	Facilitation de la gestion des approvisionnements, de logistique et de douane ; Bon suivi des commandes et pérennité des relations.							

Source : Ghislaine le grand, Hurbert Martini, commerce international 2^{ème} édition, DUNOD, Paris 2008, page 88.

Annexe N° 13 : Liste révisée des produits suspendus à l'exportation (covid 19)

Liste révisée des produits suspendus à l'exportation prise dans le cadre des mesures visant à garantir la disponibilité des produits nécessaires dans le marché national durant la crise de la pandémie du coronavirus (COVID-19)

Produits	Positions/ sous positions tarifaires	Désignation des produits
Semoule de froment (blé) et de l'orge	1103.11.21.00	----- Semoules de blé préparé par méthode traditionnelle et conditionné dans des sacs ou paquet n'excédant pas 10 kg
	1103.11.29.10	----- Autres semoules de froment (blé) dur
	1103.11.29.20	----- Autres semoules de froment (blé) tendre et d'épeautre
	1103.19.22.10	----- Semoule d'orge préparée par méthode traditionnelle et conditionné dans des sacs ou paquet n'excédant pas 10 kg
	1103.19.22.90	----- Autres semoule d'orge
Farine de froment (blé)	1101.00.11.10	----- Farine de froment (blé) dur moulue par méthode traditionnelle et conditionné dans des sacs ou paquet n'excédant pas 10 kg
	1101.00.11.90	----- Farine de froment (blé) dur moulue autrement que par méthode traditionnelle ou conditionné dans des sacs ou paquet excédant 10 kg
	1101.00.12.00	----- Farine de froment tender
	1101.00.20.00	----- Farine de méteil
Pâtes alimentaires	19.02	Pâtes alimentaires, même cuites ou farcies (deviande ou d'autres substances) ou bien autrement préparées, telles que spaghetti, macaroni, nouilles, lasagnes, gnocchi, ravioli, cannelloni ; couscous, même préparé.
	1902.11.10.00	--- Spaghettis et nouilles
	1902.11.20.00	--- Macaroni
	1902.11.90.00	--- Autres
	1902.19.10.00	--- Spaghettis et nouilles
	1902.19.20.00	--- Macaroni
	1902.19.90.00	--- Autres
	1902.20.10.00	--- Préparées par méthode traditionnelle et conditionnés dans des sacs n'excédant pas 10 KG
	1902.20.91.00	----- Farcies de viandes ou d'abats
	1902.20.92.00	----- Farcies de poissons, y compris le caviar et ses succédanés
	1902.20.93.00	----- Farcies de crustacés et de mollusques, y compris les coquillages
	1902.20.94.00	----- Farcies d'autres produits d'origine animale
	1902.20.99.00	----- Autres
	1902.30.10.00	--- Séchées
	1902.30.90.00	--- Autres
	1902.40.10.00	--- Non prepare
1902.40.91.00	----- Couscous fait à main conditionnés dans des sacs n'excédant pas 10 KGS	

	1902.40.99.00	----- Autres
Huiles de soja	15.07	Huile de soja et ses fractions, même raffinées, mais non chimiquement modifiées
	1507.10.10.00	--- Pour l'industrie alimentaire
	1507.10.90.00	--- Autres
	1507.90.10.00	--- Destinés à des usages industriels
	1507.90.90.00	--- Autres
	17.01	Sucres de canne ou de betterave et saccharose chimiquement pur, à l'état solide
		- Sucres bruts sans addition d'aromatizants ou de colorants:
		-- De betterave :
	1701.12.10.00	--- Destinés au raffinage
	1701.12.90.00	--- Autres
Sucre		-- Sucre de canne mentionné dans la Note 2 de sous-positions du présent Chapitre :
	1701.13.10.00	--- Destinés au raffinage
	1701.13.90.00	--- Autres
		-- Autres sucres de canne :
	1701.14.10.00	--- Destinés au raffinage
	1701.14.90.00	--- Autres
		- Autres :
	1701.91.00.00	-- Additionnés d'aromatizants ou de colorants
		-- Autres :
		--- Sucres blancs :
	1701.99.11.00	---- Sucres blancs de betteraves
	1701.99.19.00	---- Autres, sucres blancs
	1701.99.20.00	--- Saccharose chimiquement pur
	1701.99.90.00	--- Autres
Ail		- Aulx :
	0703.20.10.00	--- De semence
	0703.20.90.00	--- Autres
Masques	6307.90.91.00	---- Masques à usage médical en tissu utilisés au cours d'opérations chirurgicales ou lors des soins médicaux
	6307.90.92.00	---- Masques de protection contre les poussières, les odeurs, etc., dont l'organe filtrant non remplaçable est constitué par plusieurs couches de nontissés
	Ex 4818.90.10.00	Masques en papier, en ouate de cellulose ou en nappes de fibres de cellulose
Gels et savons liquides pour les mains	3808.94.19.10	----- Sous forme d'aérosols, présentés dans des formes ou emballages de vente au détail, d'une contenance nette de 1kg au maximum
	3808.94.19.90	----- Autres formes, présentés dans des formes ou emballages de vente au détail, d'une contenance nette de 1kg au maximum
	3808.94.99.10	----- Sous forme d'aérosols (présentés dans des formes ou emballages d'une contenance nette excédant 1kg)
	3808.94.99.90	----- Autres formes (présentés dans des formes ou emballages d'une contenance nette excédant 1kg)
	3401.20.91.00	---- Savons sous forme liquid
	3401.30.00.00	- Produits et préparations organiques tensio-actifs destinés au lavage de la peau, sous forme de liquide ou de crème, conditionnés pour la vente au détail, même contenant du savon

Table des matières

Remerciement

Dédicaces

Liste des abréviations

Liste des tableaux

Liste des figures

Introduction générale

Chapitre 01 : Aperçu général sur l'activité d'importation et d'exportation.....1

Section 1: Cadre théorique des opérations de commerce international1

Sous-section 1: Présentation des activités d'importation et d'exportation1

1.1.1. L'activité d'exportation.....1

A. Définition.....1

B. Les types d'exportation.....2

1.1.2. Généralités sur les importations.....3

A. L'activité d'importation.....3

B. Pourquoi importer.....3

Sous-section 2: Etudier et comprendre le marché de l'import export4

1.2.1. Choix du produit à importer ou à exporter4

1.2.2. Recherche et sélection des marchés étrangers.....4

1.2.2.1. Le choix de pays cible.....5

A. Première phase : analyse globale des pays à partir de critères généraux.....5

A1. Marchés présentant un potentiel réel.....5

A2. Marché d'accès plus facile pour l'exportateur5

B. Deuxième phase : choix du pays-cible à partir des critères techniques d'accès au marché...6

1.2.3. Les techniques d'étude de marché.....7

1.2.3.1. Les études documentaires7

1.2.3.2. Les études qualitatives8

1.2.3.3. Les études quantitatives.....8

Sous-section 3 : la recherche des fournisseurs potentiels9

1.3.1. Prospection du marché amont (sourcing)9

1.3.1.1. Les sources d'informations.....9

1.3.1.2. L'établissement d'une banque de données10

1.3.2. La sélection de fournisseurs potentiels.....10

Section 02: Les opérations import export en Algérie	11
Sous-section 1 : le contexte du commerce extérieur en Algérie	11
2.1.1. La structure du commerce extérieur de l'Algérie	11
2.1.1.1. Tendances générales des exportations Algériennes	12
2.1.1.2. La structure des importations	13
2.1.2. Principaux partenaires de l'Algérie	14
2.1.2.1. Principaux clients	14
2.1.2.2. Principaux fournisseurs.....	14
Sous-section 2 : Principaux Accords et dispositifs encourageant les échanges en Algérie...	15
2.2.1. Les principaux accords de l'Algérie	15
2.2.1.1. La Grande Zone Arabe de Libre Echange (GZALE)	16
2.2.1.2. L'accord de l'Algérie avec l'union européenne	16
2.2.2. Les dispositifs d'aide à la promotion des exportations hors-hydrocarbures	17
2.2.2.1. L'agence nationale de promotion du commerce extérieur (ALGEX)	17
2.2.2.2. Le fonds spécial pour la promotion des exportations (F.S.P.E.).....	17
2.2.2.3. La compagnie Algérienne de garantie des exportations (CAGEX).....	18
Sous-section 3 : Quelques mesures encadrant les opérations du commerce extérieur de l'Algérie	19
2.3.1. La Pré domiciliation bancaire et la domiciliation des importations	19
2.3.1.1. La Pré-domiciliation bancaire des importations des biens et services	19
2.3.1.2. La domiciliation bancaire et domiciliation des importations.....	19
2.3.2. Les restrictions au commerce extérieur	20
2.3.2.1. Les restrictions frappant les importations	21
2.3.2.2. Les restrictions frappant les exportations.....	22
2.3.3. Les nouvelles mesures d'encadrement des importations	22
2.3.3.1. Les mesures à caractère tarifaire	22
2.3.3.2. Renforcement du contrôle à la banque d'Algérie	23
Conclusion	24
Chapitre 02: Les solutions logistiques et financières pour l'optimisation des opérations import_export	25
Section 1: Mettre en œuvre des solutions logistiques	25
Sous-section 1: Optimiser le rôle des intervenants de la chaîne logistique dans le commerce international	25
1.1.1. Les intervenants de la chaîne logistique dans le commerce international	27

1.1.1.1. Les acteurs au niveau de l'entreprise	27
1.1.1.2. Les principaux intervenants dans la logistique de transport.....	28
1.1.1.3. Les intervenants à caractère financier.....	29
1.1.1.4. Les intervenants à caractère administratif	30
1.1.2. Les critères de choix des prestataires logistiques.....	30
1.1.3. La mise en place d'une stratégie de facilitation au sein de la chaîne logistique.....	32
1.1.3.1. L'instauration d'une stratégie d'association et de coordination entre les intervenants.....	32
1.1.3.1.1. Les niveaux d'association.....	32
1.1.3.1.2. La mise en place d'un guichet unique.....	33
A. Définition de guichet unique	33
B. Objectif du guichet unique	33
C. Typologie de guichets uniques	33
1.1.3.2. L'utilisation des nouvelles technologies au sein de la chaîne logistique.....	34
A. La création d'un système d'échange de données informatisées (EDI)	34
B. Le commerce électronique	35
Sous-section 2 : Bien choisir les termes de vente « Les incoterms ».....	36
1.2.1. Présentation des incoterms.....	36
A. La réglementation des incoterms	36
B. But et portée des incoterms.....	36
C. Des modifications substantielles dans les incoterms 2020.....	37
1.2.2. Le choix de l'incoterm.....	38
A. L'incoterm et la politique commerciale de l'entreprise	38
B. Incoterms : outil transversal en contrat de vente international.....	39
C. Incoterms, opérations de déchargement et formalités douanières.....	40
1.2.3. L'utilisation des incoterms en Algérie	40
1.2.3.1. Les incoterms et la réglementation algérienne.....	41
1.2.3.2. Usage des incoterms dans les opérations de commerce extérieur.....	42
Sous-section 3 : Le transport comme maillon principale de la chaîne logistique internationale : vers la définition des solutions optimales.....	43
1.3.1. Inventaire des solutions	44
1.3.1.1 Le transport maritime.....	44
1.3.1.1.1. Le transport en conventionnel.....	44
1.3.1.1.2. Les envois par conteneur.....	45

1.3.1.1.3. Le contrat de transport par mer.....	46
1.3.1.2. Le transport aérien.....	46
1.3.1.2.1. La configuration du fret aérien.....	47
A. Le tarif général.....	47
B. Le groupage	47
C. Les tarifs ULD.....	47
1.3.1.2.2. Le contrat de transport aérien	47
1.3.1.3. Le transport terrestre	48
1.3.1.3.1. Le transport routier.....	48
A. La tarification.....	48
B. Le contrat de transport.....	48
1.3.1.3.2. Le transport ferroviaire.....	49
A. La tarification.....	49
B. Le contrat de transport.....	49
1.3.2. Prise en compte des contraintes	50
1.3.2.1. Au niveau portuaire	50
1.3.2.2. En termes de transport.....	50
1.3.2.3. Recommandations.....	51
1.3.3. Gestion des risques liés au transport	52
1.3.3.1. Nature et facteurs des risques liés au transport	52
1.3.3.2. Réponses aux risques liés au transport	52
A. Le conditionnement d'expédition.....	52
B. L'emballage.....	53
C. La préparation de la marchandise.....	53
1.3.3.3. Couverture des risques liés au transport (assurance).....	54
A. Responsabilité du transporteur	54
B. Les notions de risques, d'avaries et de garanties.....	54
B.1. La notion du risque	54
B.2. La notion d'avarie.....	55
B.2.1. Les avaries particulières	55
B.2.2. Les avaries frais et dépenses diverses	55
B.2.3. Les avaries Communes, particularité de transport maritime.....	55
B.3. Les garanties : comment assurer les marchandises transportées	55
C. Principales polices d'assurances	56

C .1 . L’assurance du transport aérien	56
C.1.1. Définition	56
C.1.2.Souscrire une assurance transport aérien	56
C.1.3.Les garanties de l'assurance transport aérien.....	57
C.2. L’assurance du transport terrestre routier	57
C .2.1. Définition.....	57
C.2.2. Souscrire un contrat d'assurance transport routier.....	57
C.2.3. Les garanties de l'assurance transport routier.....	58
C.3. L’assurance du transport maritime	58
C.3.1. Définition	58
C.3.2.transport maritime et ses spécificités	58
C .3.3. Les contrats d'assurance transport maritime de marchandises	59
Section 02 : Les Outils financiers d’optimisation des opérations Import-export	60
Sous section 1 : Les instruments de paiement à l’international	60
2.1.1. Le chèque	60
2.1.2. Les effets de commerce	61
A- La lettre de change : ou traite (bill of exchange).....	61
B- Le billet à ordre	61
2.1. 3. Le virement bancaire	62
A. Le virement postal	62
B. Le virement par télex	62
C. Le virement par SWIFT.....	62
Sous- section 2 : Les techniques de paiement à l’international	63
2.2.1. L’encaissement simple	63
2.2.2. L’encaissement documentaire	63
A. La remise documentaire.....	63
B. Le crédit documentaire	64
C. La lettre de crédits stand-by.....	64
Sous section 3 : Panorama des risques à l’international et solutions	65
2.3.1. Risques nés d’une transaction à l’international	65
2.3.2. Les techniques de couverture des différents risques	67
2.3.2.1. La couverture de risque de non paiement	67
A. Gérer le risque de non-paiement dans le contrat d’exportation	68
B. Gérer le risque de non-paiement par l’intervention de tiers	68

B.1. Engagement direct du tiers à payer	68
B.2. La couverture du risque de non paiement par assurance crédit.....	69
2.3.2.2. La couverture contre le risque de change.....	69
A. La couverture interne du risque	70
B. Les couvertures externes proposées par les banques.....	71
C. La gestion du risque de change à l'export par des techniques d'assurance.....	72
Conclusion	73
Chapitre 03 : les leviers douaniers et les opérations de commerce cas pratique « l'utilisation des RDE à l'IDD DE Bejaia ».....	74
Section 1 : les leviers douaniers au profit des opérations de commerce extérieur.....	74
Sous-section 1: Les facilitations douanières en matière de dédouanement des marchandises.....	74
1.1.1. Mesures tendant à la réduction des délais de dédouanement.....	74
A. Le dépôt du manifeste avant arrivée de la cargaison.....	74
B. Les déclarations estimatives, simplifiées ou globales comme procédures de dédouanement simplifiées.....	75
C. Le dédouanement à domicile et la vérification sur site.....	76
D. Procédure accélérée de dédouanement de marchandises acheminées par route.....	76
E. La déclaration anticipée.....	76
F. La déclaration provisoire (incomplète).....	76
G. Le circuit vert.....	77
1.1.2. Mesures tendant à la réduction des frais en douane.....	77
A. La dispense de cautions.....	77
B. Les magasins sous douane et l'entrepôt.....	77
C. Le renseignement tarifaire contraignant (RTC).....	78
1.1.3. Mesures tendant à accompagner les entreprises dans la prospection de marchés extérieurs.....	78
1.1.4. L'informatisation des procédures douanières.....	78
A. Présentation de système SIGAD.....	78
B. Les objectifs de SIGAD.....	79
1.1.5. Les facilitations douanières à l'exportation.....	80
A. Procédure de vente en consignation	80
B. Autres mesures de facilitations	80
Sous-section 02 : Le statut d'Opérateur Economique Agréé(OEA).....	81
1.2.1. Définition du statut OEA.....	81

1.2.2. Les conditions d'éligibilité au statut de l'OEA.....	81
1.2.3. Les facilitations accordées aux OEA.....	82
1.2.3.1. En matière de procédures de dédouanement.....	82
1.2.3.2. En matière de formalités administratives.....	83
1.2.3.3. En matière de contrôle.....	84
Sous-section 3: Les facilitations en matière des régimes douaniers économiques.....	84
1.3.1. L'activité industrielle	85
A. L'admission temporaire pour perfectionnement actif (art 182- 184 du CDA).....	86
B. L'entrepôt industriel : (art 160 -164 du CDA).....	86
C. Le réapprovisionnement en franchise : (art 186 -187 du CDA).....	87
D. Le drawback : (art 192 bis -192 ter du CDA).....	87
E. La transformation des marchandises destinées à la mise à la consommation : (art 196 bis 1 - 196 bis 4 du CDA).....	88
F. L'exportation temporaire pour perfectionnement passif : (art 193 -196 du CDA)....	89
G. L'usine exercée : (art 165-172 du CDA).....	89
1.3.2. L'activité commerciale	90
A. L'entrepôt de douane : (art 129-159 bis du CDA).....	90
B. L'admission temporaire avec réexportation en l'état : (art 180-181 du CDA).....	91
B.1. L'admission temporaire pour la production, l'exécution de travaux ou le transport en trafic interne.....	92
B.2 Admission temporaire pour utilisation en l'état.....	92
C. L'exportation temporaire pour foires et expositions (art 193-196 du CDA).....	93
1.3.3. L'activité de transport	94
A. Transport des marchandises par cabotage (art 124 du CDA).....	94
B. Le transbordement (art 124 bis du CDA).....	94
C. Le régime de Transit (art 125_128 ter du CDA).....	94
Section 2: Facilitations douanières: Part des régimes douaniers économiques dans le commerce extérieur-cas- pratique - L'IDD de Bejaïa.....	96
Sous-section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil : l'Inspection Divisionnaire des douanes de Bejaïa.....	96
2.1.1. Les missions de l'inspection divisionnaire des douanes.....	96
2.1.2. L'organisation de l'inspection divisionnaire des douanes.....	97
2.1.2.1. Le bureau de douane	97
2.1.2.1.1. Définition du bureau de douane.....	97

2.1.2.1.2. L'organisation du bureau de douane.....	97
2.1.2.1.3. Les missions du bureau de douane.....	97
A. Les inspections principales des douanes.....	97
B. Les recettes de douane	98
2.1.2.2. L'organisation et les missions du service de la surveillance douanière.....	99
2.1.2.2.1. Les missions du service de la surveillance douanière.....	99
2.1.2.2.2. L'organisation du service de la surveillance douanière.....	100
A. L'organisation des inspections principales du service.....	100
B. Les brigades des douanes.....	100
C. Les postes frontaliers terrestres et les postes de douane de surveillance.....	100
2.1.2.3. De l'organisation du service régional des contrôles a posteriori et ses missions principales.....	100
Sous-section 02: Part des régimes douaniers économique dans le commerce extérieur-cas-pratique - L'IDD de Bejaïa.....	101
2.2.1. Evolution de nombre de déclarations souscrites en RDE	102
Présentation graphique des données et part des RDE	103
2.2.2. Evolution de la part des régimes douaniers économiques (RDE) en valeur	105
Présentation graphique des données et part des RDE.....	108
2.2.3. Apurement des RDE : quelle orientation économique ?.....	112
Présentation graphique en histogramme des données RDE relative à la valeur.....	113
Conclusion	115
Conclusion générale	
Références bibliographiques	
Glossaire	
Liste des annexes	
Table des matières	

Résumé

Le commerce international est un paysage en constante évolution, où apparaissent continuellement de nouvelles réglementations, technologies, opportunités et de nouveaux risques. Pour les anticiper, les entreprises devraient définir des outils et solutions conformes à ses changements. Donc, optimiser ses opérations d'échange commercial pour les sociétés import export et accaparer une grande part de marché, n'est pas aussi miraculeux, à condition toutefois de trouver la bonne démarche à suivre, car même si les possibilités d'accès et d'investissement dans l'importation et l'exportation s'avèrent encore très nombreuses, il y a différents obstacles à franchir pour y parvenir.

Douane, Incoterms, coûts et modalités de transport, sont autant d'étapes incontournables dans la gestion complexe des flux de marchandises. Aussi la réalisation d'une transaction commerciale à l'international nécessite la maîtrise de l'ensemble des procédures et formalités en commençant par la conclusion de la transaction commerciale elle-même et l'existence d'un bouquet de facilitations accordées par les institutions qui interviennent par la suite soit en ce qui concerne le rôle vital joué par la banque entant que source de financement et les sociétés d'assurance qui assurent l'accompagnement notamment des opérateurs exportateurs en mettant à leur service des garanties d'assurances contre les risques qui peuvent empêcher la réussite de l'opération.

summary

International trade is an ever-changing landscape, where new regulations, technologies, opportunities and new risks are continually appearing. To anticipate them, companies should define tools and solutions in line with its changes.

Therefore, optimizing its commercial exchange operations for import export companies and grabbing a large market share is not so miraculous, on condition, however, that the right approach is found, because even if the possibilities of access and investment in import and export is still very numerous, there are various obstacles to overcome to achieve it.

Customs, Incoterms, costs and modalities of transport are all essential steps in the complex management of the flow of goods. Also the realization of an international commercial transaction requires the mastery of all the procedures and formalities starting with the conclusion of the commercial transaction itself and the existence of a bouquet of facilitations granted by the institutions which intervene subsequently either with regard to the vital role played by the bank as a source of financing and the insurance companies which provide support in particular to exporting operators by providing them with insurance guarantees against risks which can prevent the operation from being successful.

ملخص

التجارة الدولية هي مشهد دائم التغير، حيث تظهر باستمرار لوائح وتقنيات وفرص ومخاطر جديدة. لتوقعها، يجب على الشركات تحديد الأدوات والحلول بما يتماشى مع تغييراتها. لذلك، فإن تحسين عمليات التبادل التجاري لشركات الاستيراد والتصدير والاستيلاء على حصة كبيرة من السوق ليس معجزة، بشرط، مع ذلك، أن يتم العثور على النهج الصحيح، لأنه حتى لو كانت إمكانيات الوصول ولا يزال الاستثمار في الاستيراد والتصدير كثير للغاية، وهناك العديد من العقبات التي يجب التغلب عليها لتحقيق ذلك.

الجمارك وشروط التجارة الدولية والتكاليف وطرق النقل كلها خطوات أساسية في الإدارة المعقدة لتدفق البضائع. كما يتطلب تحقيق صفقة تجارية دولية التمكن من جميع الإجراءات والشكليات بدءًا من إبرام الصفقة التجارية نفسها ووجود باقة من التسهيلات الممنوحة من قبل المؤسسات التي تتدخل لاحقًا إما فيما يتعلق بالدور الحيوي الذي يلعبه البنك كمصدر للتمويل وشركات التأمين التي تقدم الدعم بشكل خاص للمشغلين المصدرين من خلال تزويدهم بضمانات تأمين ضد المخاطر التي يمكن أن تمنع العملية من النجاح.