

**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 : Finance et Commerce International

Thème

***Les Processus d'importation au sein  
d'une entreprise***

**Etude de cas : Tchin lait/Candia**

**Réalisé par :**

1-CHEURFA Salima  
2-DJERMOUNE Fahima

**Encadré par :**

Mme. MEKLAT Khoukha

**Membre du Jury**

M .....

M .....

M .....

**Promotion 2015-2016**

# *Remerciements*

*Nous remercions Dieu le tout puissant de nous avoir accordé santé et courage pour accomplir ce travail.*

Nous adressons nos remerciements les plus sincères à notre encadreur **Mme Meklat Khoukha** qui a su nous transmettre la rigueur scientifique et nous a orienté vers une démarche pragmatique et pédagogique.

Nous tenons également à exprimer notre profonde gratitude, en particulier, à monsieur à **Mr Iouadiane Yacine** pour son aide et ses conseils et ses orientations durant le stage.

Nos vifs remerciements vont également à **Mme Cheurfa Sadika**, pour son soutien, ses conseils méthodologiques, ainsi que ses encouragements et son aide permanente.

De même nous remercions les membres de jury pour avoir accepté d'évaluer notre travail.

Nos remerciements à tous les enseignants du département Sciences Commerciales de l'université de Bejaia.

Sans oublier de remercier toute personne ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

## *Dédicaces*

*A mes très chers parents qui m'ont toujours soutenu et encouragé.*

*A mes chers frères : Bezza, Abde arzek, Halim, Rayane et Oussama.*

*A ma chère sœur Sara.*

*A mes grandes mères,*

*A mes cousins et cousines.*

*A mon mari Hakim et toute sa famille.*

*Salima*

## *Dédicaces*

*A mes très chers parents qui m'ont toujours soutenu et encouragé.*

*A mes chers frères :Ikhlef ,Fares,Menad.*

*A ma chère sœur Cílina.*

*A mes grandes mères,*

*A mes cousins, cousines et amies,*

*A mon mari Riad et toute sa famille.*

*Fahíma*



## Liste des abréviations :

- **4pl** : 4 parties logistiques
- **AELE**: l'Association Européenne de Libre Echange
- **ATAF** : Association des transporteurs aériens de la zone franc.
- **B/L** :Bill of Lading(Billet de bord)
- **BAF** : bunker adjustment factor
- **BC**: bon de commande
- **BIC**: bank identifier code (code d'identifiant bancaire)
- **C.C** : Chambre de Commerce
- **CAF** : currency adjustment factory
- **CCI** : chambre de commerce international.
- **CD** : crédit documentaire
- **CGA** : conditions générales d'achat
- **CGVE** : conditions générales de vent export
- **CIM** : Convention Internationale de Marchandise
- **CMR** : Convention de Marchandise par Route
- **CNUCED** : conférence des Nations unies sur le commerce et le développement
- **D.I**: déclaration d'importation
- **D/A** : document contre acceptation
- **D/P** : document contre paiement
- **D10**: déclaration ou bien
- **DAP**: Directeur Approvisionnement
- **DAU** : document administratif unique
- **DDI** : certificat de circulation
- **DG** : directeur général
- **DLC**: date limite de consommation
- **FCL** : full conteneur load (conteneur complet)
- **IATA** : International Air Transport Association(association de transport aérien international).
- **IBAN**: international Bank Account number
- **Incoterms** : International Commercial TERMS.
- **IPOC**: inspection principale aux opérations commerciales
- **ISO** : (Organisation Internationale De Normalisation)
- **ISV** : inspection sanitaire vétérinaire
- **L/C**: lettre de crédit
- **LCL**: less than a conteneur load (groupage dans un conteneur)
- **LTA**: Lettre de Transport Aérien
- **LTF** : Lettre de Transport ferroviaire

- **LTR** : Lettre de Transport routier
- **MAC** : Mise à la consommation
- **MLP** : mise en libre pratique
- **MSC, CMA, CGM** : Groupe mondial de transport maritime par conteneur
- **OCD** : obligation cautionnée de douane
- **ONU** : organisation des Nationsunies
- **PDL** : poudre de lait
- **SCM** : supply chain management (management de la chaine)
- **SIGAD** : système d'information et de gestion automatisée des douanes
- **Swift** : Society for worldwide Interbank Financial telecommunication
- **T.C.O** : Total cost of operations (cout total de fonctionnement)
- **TIC** : technologies de l'information et de la communication
- **TIR** : transit international routier
- **TVA**: Taxes sur la valeur ajoutée
- **UHT**: Ultra Haute Température
- **ULD** : unit load device (unité de changement)
- **USD** : united states, dollar (dollar americain)

## Sommaire

<b>Introduction générale.....</b>	
<b>Chapitre I : notions de base sur le commerce international.....</b>	
Section 01 : Les incoterms .....	
Section02 : les documents usuels dans les opérations du commerce international .....	
Section03 : le financement du commerce international .....	
<b>Chapitre II : gestion des opérations import/export.....</b>	
Section 01 : les opérations de vente et d'achat internationales .....	
Section 02 :L'organisation des opérations logistique.....	
Section03 : le dédouanement et les risques .....	
<b>Chapitre III : l'organisation import au sein de l'entreprise Tchir-lait / Candia.....</b>	
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil.....	
Section02 : la procédure d'importation de Tchir-lait / Candia .....	
Section03 : le suivi d'une opération d'importation .....	
<b>Conclusion générale.....</b>	



# *Introduction générale*

## Introduction générale

---

La sphère économique algérienne a connu une grande mutation, les entreprises algériennes sont de plus en plus face à une concurrence cruelle prévenante de l'étranger. Face à ces changements et l'ouverture du marché algérien, les entreprises peuvent recourir facilement au marché international pour l'approvisionnement.

A l'international est devenu un passage obligé pour le développement des entreprises. Sachant que dans une économie de production, le prix de vente d'un produit est la somme des coûts de fabrication augmenté d'une marge bénéficiaire. En économie de marché, le prix de vente est dicté par la loi du marché, le coût de revient le plus bas devient donc l'objectif à atteindre, dans ce sens, le seul moyen de préserver sa marge consiste à réaliser des économies sur ces achats. Les entreprises doivent savoir tirer profit de leurs achats pour rester compétitives. C'est à ce niveau-là qu'on doit agir.

Le développement des achats à l'étranger devient un axe majeur de la réduction des coûts de moment qu'il y a plus d'opportunité en raison de la forte concurrence sur les marchés internationaux.

Ainsi, l'achat à l'import est totalement différent de celle local du fait de la distance séparant les deux contractants, des différences culturelles, linguistiques et réglementaires sans oublier les risques qui peuvent y parvenir. Pour cela, l'importateur doit maîtriser les rouages du commerce international et les différentes formalités liées à l'achat international.

L'importation constitue une activité importante et délicate en même temps, car malgré les opportunités de gains qu'elle peut engendrer, elle constitue une approche sensible par les coûts et les risques qu'elle peut entraîner.

Pour la bonne conduite de cette opération, l'importateur doit recenser les besoins à satisfaire d'une manière claire et précise, car toute erreur ou incohérence peut être à l'origine de graves problèmes tels que :

L'excédent d'approvisionnement ou le sur stockage.

L'achat en dessous des besoins réels ce qui va engendrer des pénuries.

L'importateur devra consulter tous les fournisseurs potentiels susceptibles de satisfaire ses besoins en s'appuyant sur la collecte d'un certain nombre d'informations.

## Introduction générale

---

Le nombre de fournisseurs à consulter dépend de la configuration du marché (saisonnier, proche, lointain, concentré, diffus, etc....) du produit recherché (standard ou spécifique) et du volume global d'achat.

Après la phase de consultation et après soumission de la part des fournisseurs, l'acheteur importateur procède à la comparaison des offres en réalisant une grille de comparaison qui lui permet d'évaluer chaque fournisseur par rapport à un certain nombre de critères.

Ensuite, l'importateur devra négocier les conditions du contrat et préparer les arguments qui lui permettront d'obtenir les meilleures conditions d'achat.

Parallèlement, l'importateur doit gérer ces ressources financières et matérielles d'une façon rationnelle et efficace, pour cela, il doit disposer d'un système de gestion adapté et d'une capacité organisationnelle solide formée de cadres connaissant bien leur produit et leur marché, et qui ont la capacité de maîtriser les coûts et de faire face aux risques inhérents à cette opération.

L'opération d'importation doit donc s'apprécier en termes de sécurité et d'efficacité.

C'est dans le contexte que notre travail intitulé « l'évaluation du processus d'importation dans une entreprise » a comme objectifs de résoudre la problématique suivante :

### **Qu'els sont les principaux axes et mécanismes liés à la procédure d'importation ?**

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

- ✓ Quels sont les différents incoterms et les documents utilisés dans les opérations de commerce international ?
- ✓ Quels sont les principaux modes de financement des opérations de commerce international ?
- ✓ Quels sont les risques d'une importation ?
- ✓ Quel est la procédure d'une importation au sein de l'entreprise TCHIN LAIT /CANDIA ?

Pour répondre à ce questionnaire nous avons jugé utile d'émettre les hypothèses suivantes:

## Introduction générale

---

- ✓ Les importations chez l'entreprise TCHIN LAIT CANDIA sont inévitables, afin d'approvisionner l'entreprise en matières premières, ce qui lui a permis de développer une certaine maîtrise des procédures d'importation.
- ✓ Les procédures d'importation sont de plus en plus difficiles et complexes du fait des mesures de l'Etat visant à réduire les importations. Même au détriment des entreprises industrielles.

Pour ce présent travail, nous avons adopté une démarche descriptive et analytique basée sur les différentes techniques pour le recueil d'information et leur analyse comme la consultation et le traitement du document, livres, mémoire, site internet, document remis par l'entreprise, les rapports de gestion, etc. de plus nous avons effectué un stage chez l'entreprise CANDIA de Bejaia.

Pour résoudre à cette problématique, et confirmer ou infirmer les hypothèses proposées, nous avons suivi le plan du travail suivant :

Dans le premier chapitre, nous allons présenter d'une manière générale les notions de base du commerce international, à savoir : les incoterms, les documents usuels du commerce international et le financement du commerce international.

Le deuxième chapitre donne un aperçu général sur les achats et les ventes à l'internationale, L'organisation des opérations logistiques, le dédouanement et les risques.

Enfin, le troisième chapitre sera consacré à notre cas pratique où nous allons présenter l'entreprise Tchil-lait/Candia, la procédure d'importation de Tchil-Lait/ Candia, ainsi le suivi d'une opération d'importation.

***CHAPITRE I :***

*Les notions de base sur le  
commerce international*



## Introduction

Le commerce international est l'ensemble des activités commerciales relatives à l'expédition et à la vente des biens et services au niveau d'un marché étranger, cela peut être réalisé par l'importation et/ou l'exportation ainsi par la concession des licences et l'investissement à l'étranger. Ce type de commerce existe depuis des siècles et connaît une dynamique grâce à la mondialisation.

Une bonne connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur est indispensable pour limiter ses risques et faire face aux éventuels conflits. Par ailleurs, la maîtrise de ces éléments permet de mieux conduire les négociations.

A cet effet, ce premier chapitre sera consacré aux principales notions de base du commerce international.

### Section 01 : Les incoterms

Les incoterms sont des termes normalisés qui ont pour but de définir obligations de l'acheteur (importateur) et du vendeur (exportateur) qui participent à des échanges commerciaux internationaux et nationaux.

Ils ont été créés en 1936 par la chambre de commerce internationale (CCI) à Paris, dans le but d'harmoniser et d'unifier les échanges mondiaux. Ils ont subi également plusieurs modifications en 1967, 1976, 1980, 1990, 2000. La dernière réglementation reprise dans la version 2010, entrée en vigueur au 1<sup>er</sup> janvier 2011, s'appellent incoterms 2010 remplacements de celle de 2000.

#### 1.1. Définitions :

Selon Ghislaine et Hubert, les incoterms désignent « *les conditions de vente internationales (International Commercial Terms), et sont définis par la chambre de commerce internationale. Ils précisent les conditions du transfert de frais et de risques entre acheteur et vendeur compte tenu d'une localisation géographique précise comme un port ou un aéroport* »<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup>LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *le petit export*, DUNOD, Paris, 2009, P. 06.

Les incoterms définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur dans le cadre de contrat de commerce international. En d'autre terme, ils définissent, sans aucune ambiguïté possible, quand et qui doit assumer le risque du transport de marchandises, A cet effet, il existe 11 incoterms qui définissent les obligations de l'acheteur et du vendeur comme montre le tableau suivant :

**Tableau n° 01 : les incoterms**

Incote rm ou sigle	signification		Obligation du vendeur et de l'acheteur
	En anglais	En français	
EXW	EX Works	A l'usine	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises ont été mises à disposition dans ses locaux.  L'acheteur supporte tout les frais et risques liés à l'acheminement des marchandises des locaux du vendeur aux seins.
FCA	Free carrier	Franco transport	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises dédouanées à l'exportation ont été remises au transporteur désigné par l'acheteur.  L'acheteur paye le fret et support tous les frais et risques liés à l'acheminement des marchandises des locaux du vendeur aux siens.
CPT	Carriag e Paid To	Port payé jusqu'à...	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, ont été remises au transporteur désigné et payé par lui-même.  Le transfert des risques du vendeur à l'acheteur intervient dès la remise des marchandises au transport principal : navire, avion, camion, etc.
CIP	Carriag e and Insuran ce Paid To	Port payé, assurance comprise, jusqu'a...	Le vendeur et l'acheteur ont les mêmes obligations qu'enCPT, sauf que le vendeur doit en outre fournir une assurance contre le risque de perte de dommage que peuvent courir les marchandises durant le transport

DAT	Delivered At Terminal	Rendu au terminal convenu	<p>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, ont été remises au transporteur choisi et payé par lui-même ; en outre, il doit organiser et payer le déchargement des marchandises au point de destination convenu et leur acheminement jusqu'au terminal prévu.</p> <p>L'acheteur dédouane les marchandises et supporte tous les frais et risques de perte ou de dommage que les marchandises peuvent subir à partir du moment où elles ont été livrées.</p>
DAP	Delivered At Place	Rendu au lieu de destination convenu	<p>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsqu'il a mis les marchandises à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant prêtes pour le déchargement à l'endroit ou au lieu de destination convenu.</p> <p>L'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou de dommage que les marchandises peuvent subir à partir du moment où elles ont été livrées aux conditions fixées.</p>
DDP	Delivered Duty Paid	Rendu droits acquittés, lieu de destination convenu	<p>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, ont été remises au transporteur choisi et payé par lui-même ; il doit en outre les mettre à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant prêt pour le déchargement à l'endroit ou au lieu de destination convenu et supporter tous les frais et risques liés aux exportations .</p> <p>L'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou de dommage que les marchandises peuvent subir à partir du moment où elles ont été livrées.</p>
FAS	Free Alongside Ship	Franco de long du navire	<p>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, sont placées le long du navire désigné par l'acheteur et au port d'embarquement indiqué.</p> <p>L'acheteur supporte tous les frais et risques liés à la livraison</p>

			effectuée aux conditions susvisées.
FOB	Free On Bord	Franco à bord	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation sont placées à bord du navire désigné par l'acheteur au port d'embarquement nommé. L'acheteur support tous les frais et risques liés à la livraison effectuées aux conditions indiqué dans le contrat de vente.
CFR	Cost and Freight	Coût et fret	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises dédouanées a l'exportation sont en mise en bord du navire dans le port d'embarquement. Le vendeur assume aussi les frais de transport jusqu'au port de destination et les frais de chargement. L'acheteur assume le risque de perte ou de dommage une fois que les marchandises sont à bord du navire au port d'embarquement et doit contracter une police d'assurance, décharger les marchandises, les dédouaner et payer leur transport jusqu'à leur destination final.
CIF	Cost Insurance and Freight	Coût, assurance et fret	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, sont, mises à bord du navire dans le port d'embarquement. Il assume aussi les frais de transport et d'assurance jusqu'au port de destination et les frais de chargement. L'acheteur assume le risque de perte ou de dommage une fois que les marchandises sont à bord du navire au port d'embarquement ; il doit décharger les marchandises au port de destination, les dédouaner payer leur transport jusqu'à leur destination final.

Source : KSOURI, (Idir) : *les opérations de commerce international*, BERTI, Alger, 2014, pp. 95-97.

## 1.2. Les différents modes de classement des Incoterms 2010

On peut classifier les incoterms selon le mode de transport, la prise en charge du risque et par famille.

### 1.2.1. Le classement par mode de transport

La version 2010 des Incoterms privilégie comme première clé de classement le mode de transport. Elle en distingue deux :

- les transports multimodaux (tous les types de transport sont disponibles maritime inclus) utilisant un ou plusieurs types de transport.
- les transports essentiellement maritimes et fluviaux.

Les Incoterms 2010 ne reprennent pas l'Incoterm 2000 DAF (Delivered At Frontier) exclusivement terrestre.

Les Incoterms multimodaux sont au nombre de 7 (EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP).

Les conteneurs doivent systématiquement utiliser ceux-ci selon les Incoterms 2010. Les Incoterms maritimes et fluviaux sont pour leur part 4 (FAS, FOB, CFR, CIF). Cela fait 11 Incoterms soit 2 de moins que la version 2000 (13 Incoterms). Exit : DAF, DEQ, DES, DDU.

### **1.2.2. Le classement selon la prise en charge du risque**

#### **➤ Vente au départ**

Les incoterms destinés à limiter les obligations et les risques du vendeur au départ des marchandises dans le pays du vendeur, c'est à dire :

- à partir de sa mise à disposition dans les locaux du vendeur (EXW),
- à partir du moment où elle a été remise au transporteur aux fins d'expédition (FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT et CIP).

Les Incoterms de vente au départ font supporter par l'acheteur (dans une plus ou moins grande mesure) les charges et les risques liés au transport des marchandises.

#### **➤ Les ventes à l'arrivée**

Les incoterms destinés à engager les obligations et les risques du vendeur jusqu'à l'arrivée des marchandises dans le pays de l'acheteur, c'est à dire :

- jusqu'à la fin du transport maritime et du débarquement (DAP),
- jusqu'au point de destination (DAT, DDP).

### 1.2.3. Le classement par « famille »

- **La famille des « F »** : comme Free ou Franco. La marchandise voyage aux risques et frais de l'acheteur. Elle comprend les Incoterms FCA, FAS, FOB.
- **La famille des « C »** : est la plus nombreuse avec CPT, CIP, CFR et CIF. « C » signifie soit Carriage (transport) soit Cost (Coût). La marchandise voyage toujours aux risques de l'acheteur, le transport est à la charge du vendeur.
- **La famille des « D »** : comme Delivered s'est réduite avec les Incoterms 2010, elle se compose de deux nouveaux (DAT, DAP) et d'un plus ancien (DDP). La marchandise circule aux risques et charges du vendeur.

### 1.3. Utilité des règles incoterms :

Les règles incoterms permettent les réalisations de deux choses en même temps<sup>2</sup>:

- Eviter aux acteurs du commerce international litiges, incompréhensions, procès et pertes de temps et d'argent.
- Dissocier deux questions fondamentales :
  - Le transfert de risques du vendeur à l'acheteur, lequel dépend de la règle incoterm choisie par les cocontractants.
  - Le transfert de propriété, lequel est tributaire du droit applicable au contrat.

### 1.4. Le choix de l'incoterm

Le choix de l'incoterm résulte de la politique commerciale ou d'approvisionnement du vendeur et de l'acheteur. Les incoterms ne sont en rien liés à un protocole officiel astreignant leur utilisation en fonction d'une situation précise.

C'est au moment de la réalisation du contrat que l'acheteur et le vendeur déterminent ensemble l'incoterm qui régira leur transaction en termes d'obligation de chacun.

Pour un vendeur l'incoterm EXW (Ex Works ou départ usine) est celui qui impose le moins d'obligation. A l'opposé, l'incoterm DDP (Delivered Duty Paid) qui impose l'obligation maximum du vendeur.

---

<sup>2</sup>KSOURI, (Idir): Op.cit, p.98.

## Section 02 : les documents usuels dans les opérations du commerce international

Les documents du commerce international sont pour le vendeur le moyen de justifier qu'il a rempli toutes les obligations qui lui étaient imparties. C'est aussi pour l'acheteur l'assurance d'avoir en sa possession, toutes les pièces nécessaires au bon déroulement de l'importation, et la certitude que les marchandises ont bien été expédiées.

Grâce à l'obtention de certains documents, l'importateur aura la certitude que les quantités expédiées et la qualité des marchandises sont bien celles qui ont été convenues.

Une transaction commerciale internationale fait intervenir différentes sortes de documents qui peuvent être regroupés en quatre catégories :

- Les documents de prix ;
- Les documents de transport ;
- Les documents d'assurance ;
- Les documents annexes ;

### 2.1. Les documents de prix

Il existe quatre types<sup>3</sup> :

- **La facture pro forma** : La facture pro forma constitue une offre de service qui le vendeur adresse à l'acheteur pour consultation. Elle permet à ce dernier d'enregistrer l'opération auprès d'une banque mais n'engage aucune des deux parties. C'est une facture provisoire, un simple devis.
- **La facture définitive (commerciale)** : L'importateur, après avoir envoyé une bonne de commande ou par l'acceptation de la facture pro forma, recueille la facture définitive, qui est un réel contrat commercial servant à la concrétisation (domiciliation) de l'opération liant les deux parties.
- **La facture consulaire** : C'est la facture définitive visée par le consulat du pays de l'importateur installé chez l'exportateur. Ce visa a pour objet d'authentifier et d'affirmer l'existence de l'exportateur sur le territoire de sa circonscription.

---

<sup>3</sup>ZOURDANI(Safia): *le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie : cas de la BNA*, mémoire de magister en sciences économiques (option ; Monnaie –Finance-banque, université mouloud Mammeri, tizi-ouzou, 2012, p .67 .

- **La note de frais :** L'acheteur peut réclamer à son fournisseur une note de frais, car elle donne le détail de tout ce qui a été rajouté au montant de la facture autre que le coût de la marchandise.

## 2.2. Les documents de transport

Les documents de transport constituent des éléments fondamentaux qui assurent la prise en charge de la marchandise par le transporteur. Ces documents diffèrent selon le mode de transport utilisé pour l'acheminement de la marchandise en question.

- **Le connaissement maritime : bill of lading :** Le bill of Lading, B /L, apporte la preuve du contrat de transport. C'est un document qui permet en plus de transmettre la propriété de la marchandise par le mécanisme de l'endossement, il est dit « négociable ».

La forme du B/L la plus utilisée est par conséquent la forme « à ordre ».

Le connaissement maritime est établi par la compagnie maritime et signé par le capitaine du navire qui prend en charge le transport de la marchandise<sup>4</sup>.

Le connaissement présente un triple aspect :

- C'est le reçu d'expédition qui prouve que la marchandise a été expédiée d'un port à un autre.
- C'est le titre de propriété des marchandises.
- C'est le contrat de transport dont les clauses sont insérées dans le document lui-même.

### 2.2.1. La lettre de transport aérien(LTA) :

La lettre de transport aérien (air way bill) est établie par la compagnie aérienne ou un agent agréé, sur les instruments de l'expéditeur et sous sa responsabilité. Si ces déclarations se révélaient inexactes, celui-ci en cas de dommages ou d'avaries, aurait à supporter toutes les conséquences en matière de responsabilité, vis-à-vis du transporteur et vis-à-vis des tiers<sup>5</sup>.

---

<sup>4</sup>LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *le petit export*, Op.cit, p.11.

<sup>5</sup>LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *management des opérations de commerce international importer-exporter*, 8<sup>e</sup> édition, DUNOD, Paris, 2007, pp. 35-37.



La LTA est « non négociable » et ne se transmet pas par endos. En cas d'absence, d'irrégularité ou de perte de la LTA, la responsabilité du transporteur n'en est pas moins engagée, puisque celle-ci naît de la prise en charge de la marchandise.

La LTA peut couvrir un transport combiné, mais aussi plusieurs transports successifs aériens, ce qui est un cas de figure fréquent.

➤ **Les types de LTA :**

- **LTA neutre** : ne comporte pas les coordonnées du transporteur.
- **LTA compagnie** : coordonnées pré-imprimées du transporteur émetteur.
- **Le cas du groupage aérien** : les organisateurs commissionnaires de transport proposent des groupages d'un cout beaucoup moins élevé que les taux de fret ordinaires.

### **2.2.2. La lettre de transport routier (LTR)**

La LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur; qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu.

Comme pour la LTA, la LTR atteste d'une part la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur. La LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété.

### **2.2.3. La lettre de transport ferroviaire (LTF)**

Dans le domaine de transport ferroviaire, les marchandises expédiées par train donne lieu à l'établissement d'une lettre de transport ferroviaire.

Ce document est aussi un titre de transport non négociable qui pourrait compter une certification de poids établis par l'administration des chemins de fer.

## **2.3. Les documents d'assurance**

Les assurances définissent de façon presque uniforme les risques assurés et les risques exclus ainsi que certains principes de fonctionnement<sup>6</sup>.

---

<sup>6</sup>LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *management des opérations de commerce international importer-exporter*, Op.cit, p.22.

### 2.3.1. La notion d'avarie

- **Les pertes et avaries particulières** concernent tous les modes de transport. Ce sont les détériorations ou manquants sur la marchandise elle-même, qui proviennent soit d'événements majeurs survenant au cours du transport (nauffrage, accident de la route, déraillement, etc.) soit d'événement concernant uniquement la marchandise (chute, perte...).
- **L'avarie commune** est une notion spécifique au transport maritime et fluvial. Le terme désigne les dommages résultant de décisions prises pour « sauver le navire » et donnant lieu à contribution : les frais et les sacrifices engagés sont répartis entre l'armateur et le(s) propriétaire(s) de la cargaison, proportionnellement à la valeur de chaque expédition. Ainsi, une marchandise intacte mais sauvée par un acte de remorquage, contribuera aux dépenses. Les sommes mises en jeu sont considérables et font de l'avarie commune un risque majeur, qu'il est indispensable d'assurer.

### 2.3.2. Les risques couverts et les risques exclus

Les polices couvrent tous les types de marchandises en dehors du moyen de transport lui-même. Les risques exclus sont presque les mêmes dans chaque garantie. C'est à l'assureur d'établir l'existence de l'exclusion qu'il désire invoquer.

#### ➤ **Risques couverts**

- Risques liés au transport principal.
- Risques liés à la manutention.
- Risques pour le pré- et le post-acheminement dans les assurances de magasin à magasin (en aérien et en maritime).

#### ➤ **Risques exclus**

- Conséquences des fautes de l'assuré ou du bénéficiaire.
- Conséquences des violations de blocus, contrebande, commerce prohibé ou clandestin.
- 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.

L'indemnisation est liée à la notion de plein (valeur maximale de l'expédition admise par mode de transport et fixée par la compagnie d'assurance) et à la notion de franchise (somme forfaitaire toujours à la charge de l'assuré).

### 2.3.3. La police d'assurance

C'est un contrat entre une entreprise d'assurance et le souscripteur par lequel la compagnie d'assurance s'engage moyennement le paiement préalable d'une prime, à rembourser constat aux conditions générales et particulières, ainsi pour des risques bien déterminés, la perte ou les avaries qui peuvent subir les marchandises durant son transport.

### 2.3.4. Les différents types de police

On distingue quatre types de police :

- **Police au voyage :** Valable pour une relation et pour une marchandise donnée, elle est souscrite à chaque expédition.
- **Police à alimenter:** Valable pour une durée indéterminée et un quantum déterminé. Les envois sont fractionnés. L'assuré informe l'assureur de chaque expédition par un « Avis d'aliment ».
- **Police d'abonnement (ou flottante):** Valable pour un quantum indéterminé pendant une durée déterminée, quel que soit le mode de transport, la destination ou la nature de la marchandise. À chaque expédition, l'exportateur produit un « avis d'aliment » informant l'assureur des détails de l'envoi. Valable un an, renouvelable par simple avenant.
- **Police « tiers-chargeur » :** elle permet aux compagnies d'assurance de mettre à la disposition des transporteurs ou des transitaires pour le compte de leurs clients une couverture des risques liés au transport.

Le souscripteur de l'assurance n'est pas toujours le bénéficiaire. Si c'est lui qui est redevable de la prime, il stipule néanmoins pour autrui (exemple : dans une vente CIF le vendeur souscrit une assurance pour le compte de l'acheteur).

Les taux de prime sur les risques ordinaires sont négociables. Pour les risques exceptionnels (Guerres, émeutes) les taux sont fixés par la Caisse centrale de réassurance.

## 2.4. Les documents annexes :

Il existe d'autres documents qui sont nécessaires pour certains types d'importation<sup>7</sup>.

- **Le certificat de poids :** Appelé aussi note de poids ou liste poids, il s'agit d'un document qui atteste le poids la marchandise expédiée, les conditions d'emballage avec précision ainsi les références de la facture correspondante. Elle permet surtout de vérifier si les stipulations de la commande paraissent respectées.
- **Le certificat d'origine :** C'est un document douanier attestant l'origine d'un produit, nécessaire quand la marchandise est originaire d'un pays tiers n'ayant pas conclu d'accord préférentiel avec L'UE ou en cas d'accord quand celui-ci n'inclut pas le produit en cause.
- **Le certificat inspection :**Le certificat d'inspection est rédigé par un organisme spécialisé désigné par l'importateur, le document qui est établi contient les constatations faites, dans le cadre des instructions reçues, sur certaines marchandises ou parties de marchandises se trouvant soit en usine, soit en magasin, soit en cours d'embarquement.
- **Le certificat de circulation « DDI » :**C'est un document établi par l'expéditeur pour des produits qui relèvent du marché commun, il est utilisé pour pouvoir bénéficier de la réduction des droits de douane accordée au pays membre du marché commun.
- **Le certificat de qualité :** Opération consistant à faire attester, par un organisme tiers, la mise en place au sein d'une entreprise d'un système d'assurance qualité, conforme à des normes international<sup>8</sup>.
- **Le certificat d'analyse :** Généralement le certificat d'analyse peut être établi par les services des fournisseurs il est délivré par laboratoire ou par une société de surveillance convenue entre l'importateur et son fournisseur.
- **Le certificat d'agréege :** Ce document peut aussi bien porter sur la quantité que sur la qualité, il est établi en générale par le représentant de l'importateur auprès du fournisseur ou par un organisme spécialisé désigné à cet effet.
- **Le certificat sanitaire, vétérinaire et phytosanitaire :** Ce document atteste du caractère sain des marchandises d'origine animale certifiant que les marchandises

---

<sup>7</sup> BAZIZ (Z), GUENOUNOU(S) : *le financement du commerce international par le crédit documentaire*, mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme BACHLOR OF BUSNESSE ADINISTRATION, higher international institue of management, 2013, pp. 11-12.

<sup>8</sup> CLAUDE(Danièle) : *dictionnaire d'économie et de sciences sociales*, 8<sup>e</sup> édition, 2012, p .68 .

comestibles, les animaux et les plantes sont saines et en bon état). Il est établi par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire spécialisé officiel (expert médical).

### **Section 3 : le financement du commerce international**

Les opérations effectuées avec l'étranger, appelées opérations du commerce extérieur, sont rendues très complexes du fait de l'éloignement, des problèmes de langues, des usages, des monnaies et des disparités de législations.

De plus, l'enjeu financier que représentent de telles opérations est tellement important que les acteurs du commerce extérieur rencontrent des difficultés dans le financement de leur activité pratiquement dans toutes ses étapes.

Importateurs et exportateurs doivent disposer de moyens de financement spécifiques à leur activité vu l'ampleur des charges qu'enrangent les opérations d'import-export.

Cette section a été structurée de manière à présenter les instruments et les techniques de paiement à l'international.

#### **3.1. Les instruments de paiement**

L'instrument de paiement est la forme matérielle qui sert de support au paiement. C'est le véhicule monétaire qui annule la dette contractée auprès du créancier. Les principaux instruments de paiements utilisés à l'international sont :

##### **3.1.1. Le chèque**

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire. Actuellement, ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, libellé en monnaie nationale ou en devise étrangère<sup>9</sup>.

##### **➤ Avantage :**

- il est caractérisé par la transmissibilité par simple endos, et peut être confié à une banque indifféremment choisie par son détenteur.
- Coût relativement réduit.
- Utilisation universelle, mais relativement peu pratiquée.

---

<sup>9</sup>LEGRAND (G) et MARTINI (H): *gestion des opérations import-export*, DUNOD, paris, 2008, p. 128.

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

➤ **Inconvénients :**

- Risque de change si le chèque est établi en devise.
- Délai de paiement et d'encaissement accroissent le risque d'incidents de paiement.
- Risque de chèque impayé. l'utilisation des chèques pour le commerce international est légalement limitée et encadrée.

**3.1.2. Le virement Swift :**

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

Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide grâce au télex ou au système SWIFT, sûr et rendant l'impayé impossible si le virement effectué avant toute expédition. Dans le cas contraire, le virement SWIFT ne constitue pas une garantie de paiement pour le vendeur. Le bénéficiaire du virement disposera toujours d'un acquit SWIFT qui prouve la réalisation du transfert<sup>10</sup>.

➤ **Avantage :**

- Il est facile à mettre en place, notamment avec les banques en ligne.
- Offre une grande rapidité de paiement.
- Coût faible.
- Fonctionnement 24 /24 heures.

➤ **Inconvénients**

- Risque de change si le virement est libellé en devise.
- l'initiative de l'ordre de virement est laissée au débiteur.
- Il ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise.

**3.1.3. La Lettre de change**

Il s'agit d'un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à son client étranger (le tiré) de payer un certain montant (le nominal) à vue ou à échéance<sup>11</sup>.

---

<sup>10</sup>LEGRAND (G) et MARTINI (H): *commerce international*, 2<sup>e</sup> édition, DUNOD, paris, 2008, p.142

<sup>11</sup>LEGRAND (G) et MARTINI (H): *gestion des opérations import-export*, Op. cit, p. 129.

Un certain nombre de mentions doivent obligatoirement apparaître :

- La dénomination de lettre de change ;
- Le mandat de payer une somme déterminée ;
- Le nom du tiré ;
- L'indication de l'échéance ;
- Le lieu de paiement ;
- La date et le lieu où la lettre est créée ;
- Le nom du bénéficiaire ;
- La signature du tireur ;
- **Avantage :**
  - Matérialise l'échéance et la créance sur l'acheteur.
  - Elle détermine précisément la date d'échéance.
  - Elle accorde un délai de paiement plus ou moins long au client importateur.
- **Inconvénient :**
  - Elle ne supprime pas (sauf si elle bénéficie de l'aval d'une banque) les risques d'impayés, de vol ou de perte.
  - Elle est soumise à l'initiative de l'acheteur.
  - Son recouvrement est long en raison de sa transmission postale et de l'intervention de plusieurs établissements financiers.

#### 3.1.4. Le billet à ordre

L'acheteur étranger est à l'initiative de l'émission du billet à ordre (le souscripteur) en faveur de son fournisseur (le bénéficiaire). Il est soumis au même formalisme que la lettre de change. L'aval de la banque de l'acheteur apporte plus de sécurité pour le bénéficiaire. Cependant, la banque avalisant peut être tentée d'exiger du souscripteur (ou du tiré pour la lettre de change) le versement d'une provision ou l'apport d'une garantie financière, ce qui est contraignant pour ce dernier<sup>12</sup>.

IL doit contenir les mentions obligatoires suivantes :

- la formule « billet à ordre ».
- la promesse pure et simple de payer une somme déterminée.
- l'échéance de paiement.

---

<sup>12</sup>LEGRAND (G) et MARTINI (H): *commerce international*, 3<sup>e</sup> édition, DUNOD, Paris, 2010, p.144

- le nom des bénéficiaires.
- la date et le lieu de souscription.
- la signature de la suscription.

Le billet à ordre comporte les mêmes avantages et les inconvénients que la lettre de change, sauf, en plus, à la différence qu'il est émis sur l'initiative de l'acheteur.

### 3.2. Les techniques de paiement

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

#### 3.2.1. Le crédit documentaire

Le crédit documentaire est l'engagement pris par la banque d'un importateur de garantir à l'exportateur le paiement des marchandises (ou l'acceptation d'une traie) contre la remise de documents attestant de l'expédition et de qualité des marchandises prévues au contrat<sup>13</sup>.

Le crédit documentaire est donc un crédit par signature.

##### 3.2.1.1. Les intervenants

Le crédit documentaire fait intervenir quatre principaux acteurs :

- **Le donneur d'ordre** : donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur, où il précise, entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement.
- **La banque émettrice** : c'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture.
- **Le bénéficiaire** : il s'agit de l'exportateur, qui bénéficie de l'engagement bancaire.
- **La banque modificatrice** : c'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur ou dans un autre pays où elle a une filiale. Elle est chargée de notifier à l'exportateur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur.

---

<sup>13</sup> BERNET-ROLLANDE (Luc) : *Principes de technique bancaire*, 25<sup>e</sup> édition, DUNOD, paris, 2008, p.312.



### 3.2.1.2. Les formes

Les formes du crédit documentaire sont<sup>14</sup> :

➤ **Le crédit documentaire « irrévocable »**

C'est un crédit documentaire dans lequel le banquier de l'importateur s'engage vis-à-vis du bénéficiaire à réaliser le crédit qu'il consent, en précisant qu'aucune modification ou annulation dudit crédit ne pourra intervenir sans l'accord des parties intéressées.

Ce type de crédit devant comporter une date de validité protège solidement l'exportateur.

➤ **Le crédit documentaire dit « révocable »**

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

➤ **Le crédit documentaire dit « confirmé »**

C'est un crédit documentaire dans lequel un second banquier, celui de l'exportateur, s'engage à payer, à accepter ou à escompter la lettre de change émise par ce dernier, l'exportateur, qui, dès lors, bénéficie de deux engagements : celui de la banque de l'acheteur et celui de sa propre banque.

➤ **Le crédit documentaire dit « notifié »**

C'est un crédit documentaire que le bénéficiaire (l'exportateur) est habilité à faire utiliser par une autre personne généralement son fournisseur, appelé « second bénéficiaire ».

➤ **Le crédit documentaire dit « provisionné »**

C'est un crédit documentaire que la banque du vendeur n'accepte de confirmer que si la banque de l'acheteur lui verse les fonds correspondants au crédit consenti.

---

<sup>14</sup>KSOURI, (Idir) : Op.cit, pp.15-16.

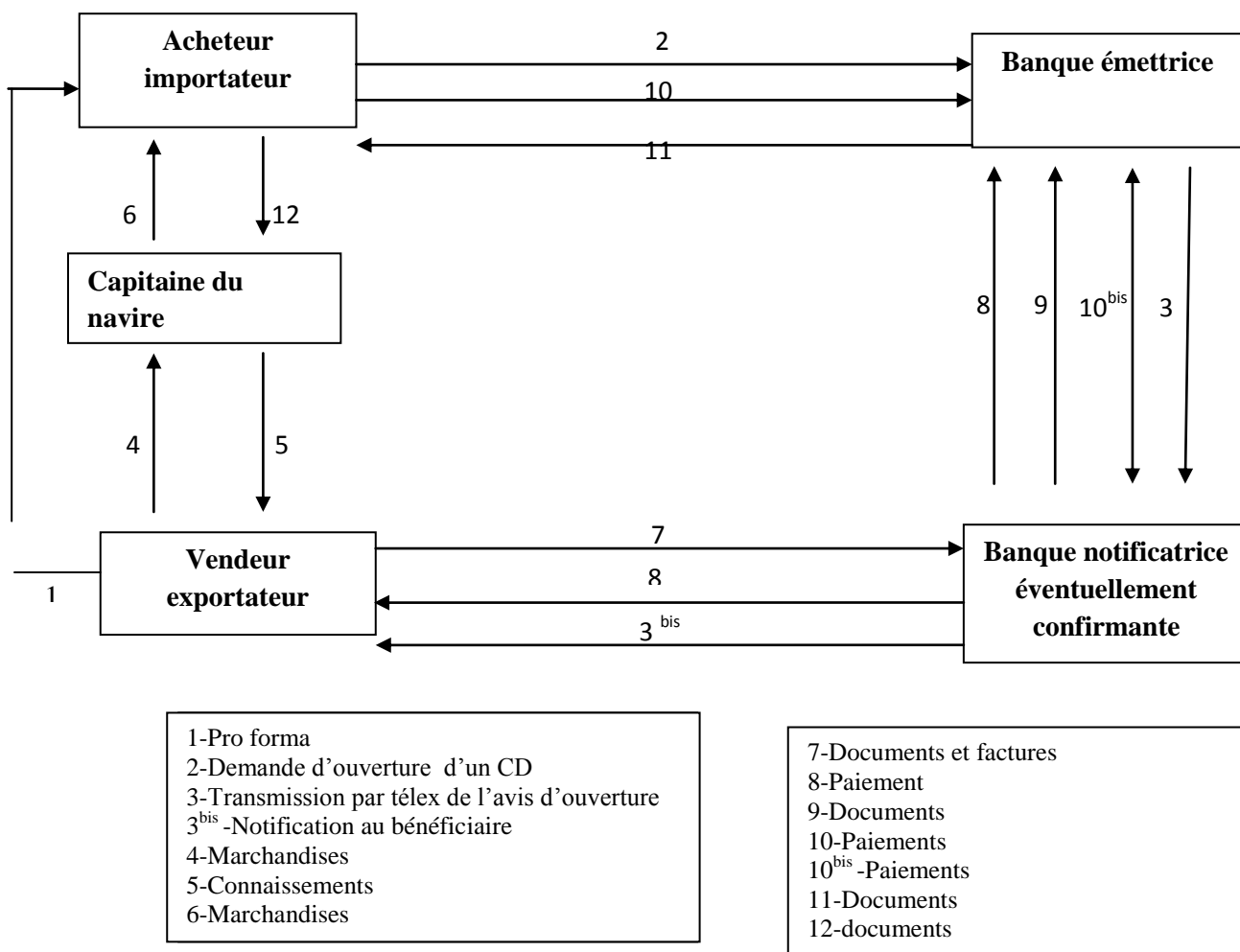
➤ **Le crédit documentaire dit « irrévocable et confirmé »**

C'est un crédit documentaire dans lequel la banque de l'exportateur, le vendeur s'engage à payer ce dernier en cas de non-paiement de l'acheteur ou de la banque émettrice, sous réserve que les documents soient conformes aux conditions du crédit, lequel offre une totale garantie.

**3.2.1.3. Le fonctionnement**

Le fonctionnement du crédit documentaire a été résumé dans la figure n° 01 sur la page suivante.

**Figure n°01 : fonctionnement du crédit documentaire**



**Source :** LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *management des opérations de commerce international importer-exporter*, 8<sup>e</sup> édition, DUNOD, Paris, 2007, P. 104.

### 3.2.2. La remise documentaire

Procédure de recouvrement par laquelle une banque (banque remettante) a reçu mandat d'un exportateur de transmettre des documents à une banque dans le pays de l'acheteur (banque correspondante appelée banque présentatrice) afin d'en obtenir le paiement comptant ou contre acceptation d'une traite .les banques ne donnent aucun engagement de paiement<sup>15</sup>.

#### 3.2.2.1. Les intervenants

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

#### 3.2.2.2. Le mécanisme de déroulement d'une remise documentaire

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

On distingue six étapes de déroulement de la remise documentaire<sup>16</sup> :

- **étape 1** : le vendeur expédie la marchandise ver le pays de l'acheteur et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice (banque à

---

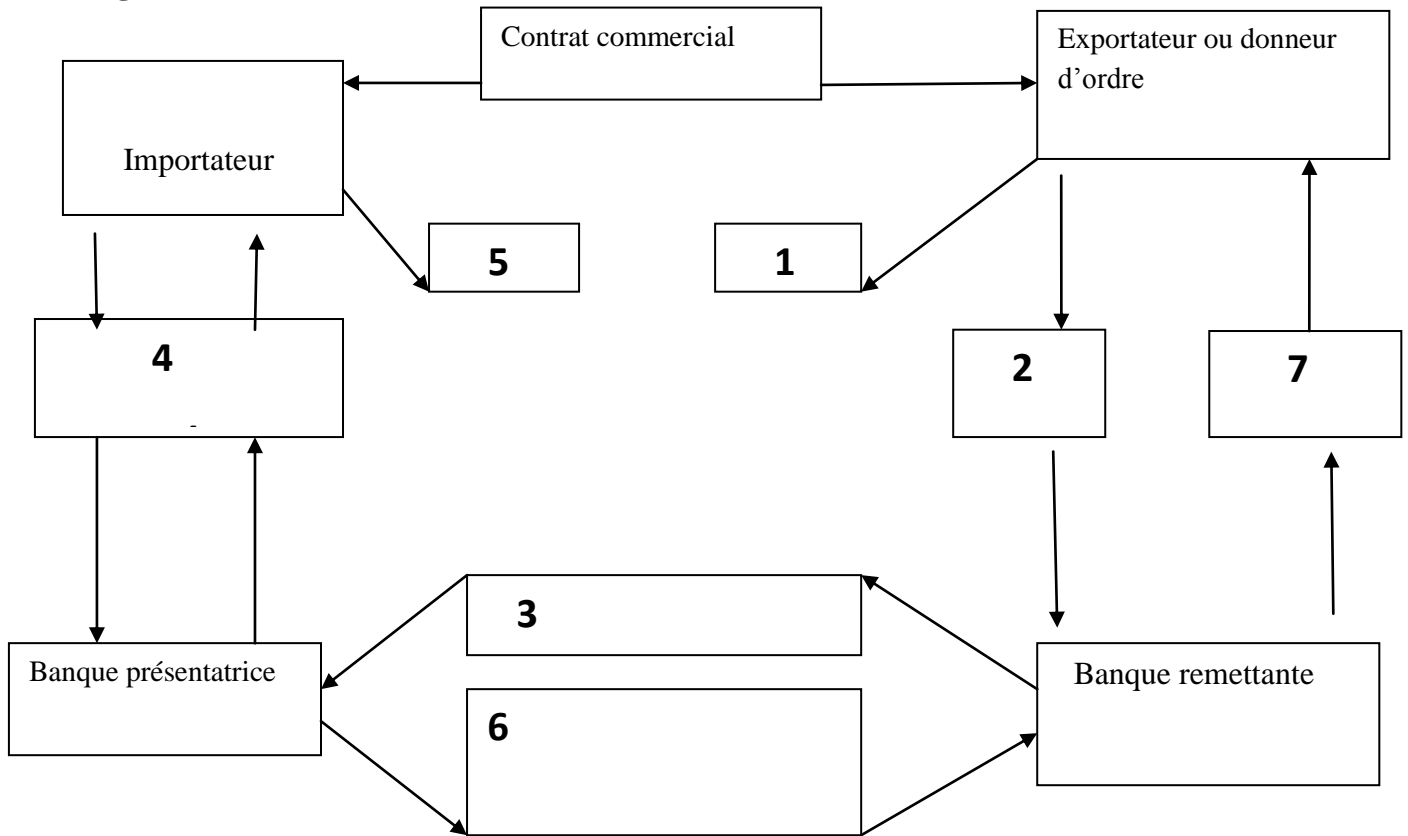
<sup>15</sup>LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *le petit export*, Op.cit, p.35.

<sup>16</sup>LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *management des opérations de commerce international importer-exporter*, Op.cit, p.100.

l'étranger). Cette précaution doit permettre d'éviter que l'acheteur puisse entrer en possession de la marchandise avant de l'avoir réglée ;

- **étape 2** : les documents sont remis à la banque remettante, banque de l'exportateur ;
- **étape 3** : la banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice, généralement son correspondant dans le pays de l'acheteur ;
- **étape 4** : la banque présentatrice remet les documents à l'acheteur soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou plusieurs traites. En acceptant les documents, l'acheteur lève les documents, qui lui permettront la mainlevée de la marchandise ;
- **étape 5 et 6** : le paiement est transmis au vendeur, qui est informé par « l'avis de sort ».

**Figure n° 02 : Le mécanisme de la remise documentaire**



- 1- Envoi des marchandises et collecte des documents
- 2- Remise des documents
- 3- Envoi des documents
- 4- Remise des documents contre règlement ou acceptation de la traite
- 5- Réception des marchandises sur présentation des documents
- 6- Transmission du règlement ou de la traite acceptée

Source : LEGAY(Danièle) : *BTS CI commerce international*, édition Nathan, paris, 2011, p.283.

### 3.2.2.3. Formes de réalisation de la remise documentaire

La remise documentaire se réalise suivant plusieurs formes :

- **Document contre paiement (D/P)** : la banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les remet que contre le paiement immédiat de la somme due.
- **Documents contre acceptation (D/A)** : correspond à documents contre acceptation. Dans ce cas, la banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure.
- **Document contre acceptation et aval (garantie, caution)** : pour pallier le risque d'insolvabilité de l'importateur et disposer d'une garantie de règlement, l'exportateur, en plus de l'acceptation des traites par son client, peut exiger un aval de la banque de l'importateur sur ces traites.

### 3.2.3. Crédit acheteur

#### 3.2.3.1. Définition

Le crédit acheteur est une technique du crédit à l'exportation dans laquelle le crédit, au lieu d'être consenti au fournisseur qui accord des délais de paiement à son client, l'acheteur, est attribué directement à celui-ci, l'acheteur, par les et organisme spécialisés du pays exportateur<sup>17</sup>.

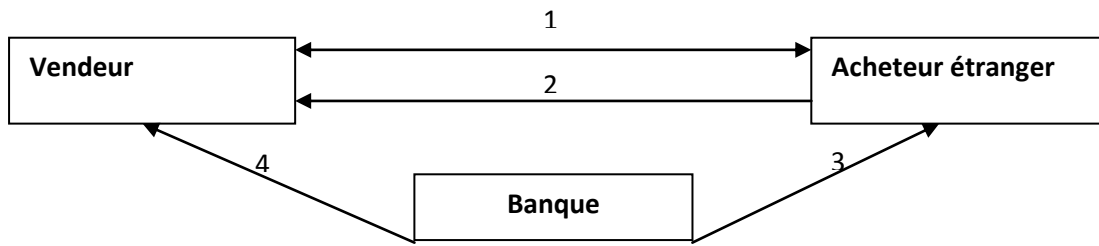
#### 2.3.2. Le fonctionnement

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

---

<sup>17</sup>KSOURI, (Idir) : Op.cit,p.20.

**Figure n°03 : Le fonctionnement du crédit acheteur**



- 1-Contrat commercial
- 2-Acomptes
- 3-Convention de crédit
- 4-Paiement, déduction des acomptes versés directement par l'acheteur

Source : LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *management des opérations de commerce international importer-exporter*, 8<sup>e</sup> édition, DUNOD, Paris, 2007, p.168.

### 3.2.3.3. Les types de crédit :

Les types de crédit acheteur sont<sup>18</sup> :

- **Le crédit acheteur à taux stabilisé** : ce crédit est le plus avantageux pour l'acheteur. Il est couvert par une garantie délivrée par un assureur crédit, la police d'assurance-crédit protège l'exportateur contre le risque de fabrication et le banquier prêteur contre le risque de non-remboursement du crédit. L'obtention de cette garantie permet à l'acheteur de bénéficier des avantages liés au soutien public.
- **Le crédit acheteur en garantie pure** : ce crédit est utilisé lorsque la réglementation du pays de l'exportateur n'accorde pas à une exportation l'accès à la stabilisation du taux, mais le risque de fabrication et le risque de crédit sont couverts par l'assureur-crédit.
- **Le crédit acheteur sans garantie d'un assureur-crédit** : le banquier assume alors lui-même le risque de non-remboursement par l'emprunteur. Le crédit ne bénéficie pas des avantages du soutien public ; il est dégagé de certaines contraintes liées à l'intervention des pouvoirs publics, mais le banquier devra sécuriser de son côté le risque de non-remboursement de l'emprunteur par la mise en place de sûreté.

<sup>18</sup>LEGRAND (G) et MARTINI (H): *gestion des opérations import-export*, Op. cit, p.254.

### 3.2.4. Le crédit fournisseur

#### 3.2.4.1. Définition :

Crédit consenti par un exportateur à un acheteur étranger avec qui il a conclu un contrat commercial prévoyant des délais de règlement, la banque de l'exportateur peut escompter les créances que l'exportateur détient sur son acheteur étranger<sup>19</sup>.

Dans ce cas la relation entre l'acheteur et le vendeur est régie par un seul contrat qui est le contrat commercial stipulant aussi bien les conditions commerciales que financières.

#### 3.2.4.2. Les caractéristiques du crédit fournisseur

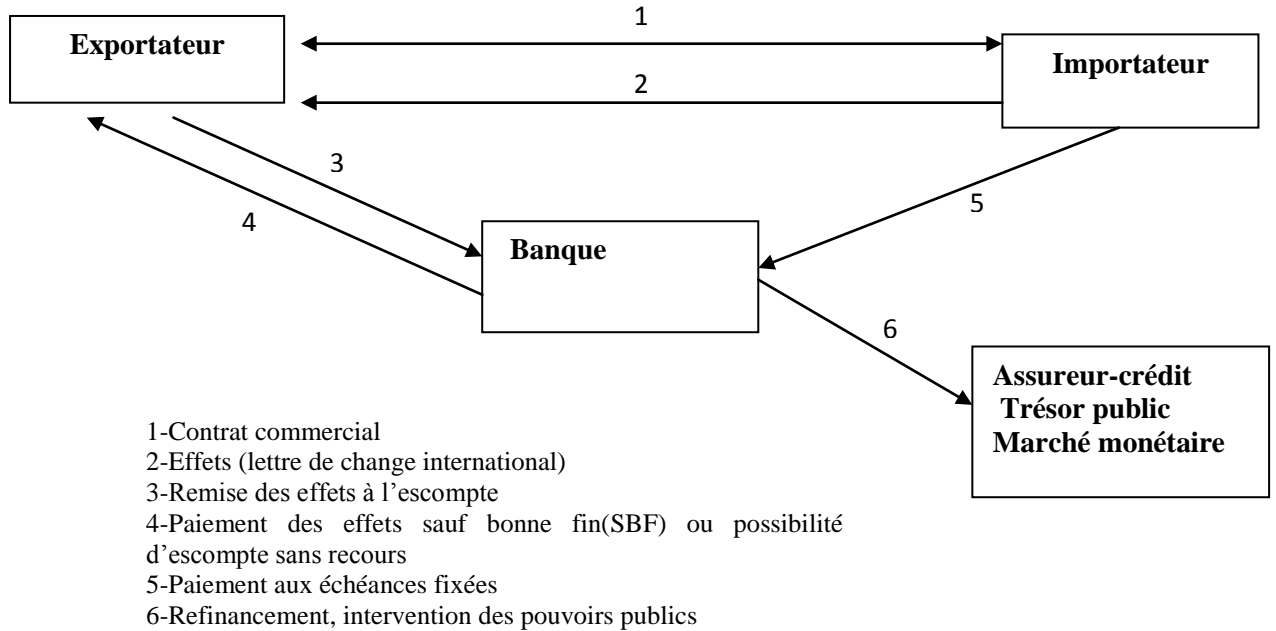
- L'objet du crédit fournisseur est de financer des biens d'équipement ainsi que les services qui leurs sont liés.
- Le montant du crédit, en principal et intérêts, est égal au montant de la créance payable à terme.
- La durée est :
  - comprise entre 18 mois 7 ans, lorsque le crédit est à moyen terme.
  - supérieure à 7 ans quand le crédit est à long terme.
- Le crédit fournisseur peut être payé progressivement : l'exportateur mobilise les créances nées progressivement, au fur et à mesure de l'exécution du contrat commercial peut prévoir des paiements progressifs sans livraisons partielles.
- Le remboursement de la banque prêteuse s'effectue souvent par semestrialités égales en procédant à l'encaissement des effets du principal et des intérêts.
- Le crédit fournisseur consiste en un escompte « sauf bonne fin » d'effet, autrement dit avec recours contre le fournisseur en cas de défaut de paiement à l'échéance prévue.

---

<sup>19</sup>LEGRAND (G) et MARTINI (H): *commerce international*, 2<sup>e</sup> édition Op.cit, p.192.

### 3.2.4.3. Les phases du crédit fournisseur

Figure n°04 : Les phases du crédit fournisseur



Source : LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *management des opérations de commerce international importer-exporter*, 8<sup>e</sup> édition, DUNOD, Paris, 2007, p.167.

Pour conclure, l'activité d'importation et d'exportation doit disposer de moyens qui lui sont spécifiques, compte tenu des particularités y afférentes en ce qui concerne les incoterms, les techniques de paiement, les intervenants, etc.



**Chapitre II :**

*Gestions des opérations*

*import /export*

## **Introduction**

Tout achat ou vente de marchandise expose le vendeur et l'acheteur à des risques considérables. Ces risques deviennent plus importants lorsque la transaction intervient entre deux personnes géographiquement éloignées, ne parlant pas la même langue et appartenant à des pays dont les législations sont souvent divergentes.

Face à ce climat d'insécurité, l'opérateur algérien doit, avant toute transaction internationale, connaître l'environnement réglementaire dans lequel il sera amené à évoluer. Il doit se renseigner sur la législation du pays de ses partenaires étrangers, comme il doit être en parfaite connaissance de celle de son propre pays. Il doit savoir jusqu'où il peut aller dans sa négociation avec son partenaire étranger et la nature des concessions qu'il sera appelé à lui consentir. Il est tenu de se renseigner sur les conventions bilatérales, commerciales, financières, fiscales qui lient son pays avec celui en provenance duquel il compte importer son produit. De même, il doit être au courant des conventions multinationales qui se rapportent, de près ou de loin, au commerce international (transport, assurance, tarif douanier, etc.).

### **Section 01 : Les opérations de vente et d'achat internationales**

Toute transaction comporte des risques contractuels qu'il importe de limiter. C'est la finalité du contrat écrit que de prévoir toutes les situations possibles et de préserver au mieux les intérêts des parties. Il constituera alors une protection juridique efficace.

Lorsque la transaction revêt de surcroît un caractère international, des difficultés supplémentaires apparaissent : risque de malentendus étant donné l'usage de langues étrangères, manœuvres dilatoires de parties géographiquement éloignées, et diversité des systèmes juridiques en présence. Heureusement des conventions internationales ont permis d'unifier le droit de la vente internationale et des clauses spécifiques permettent de prendre en compte ces écueils.

#### **1.1. La vente internationale :**

La formation du contrat de vente passe par plusieurs étapes successives.

➤ **Les étapes précontractuelles**

La proposition commerciale du vendeur doit prendre la forme d'une pro-forma qui doit obligatoirement comporter les conditions particulières de l'offre <sup>1</sup>:

- prix : doit être déterminé ou déterminable, précisé en devises (sigle ISO) associé à l'incoterm de la vente
- produit : doit être décrit de façon précise car c'est par rapport à cette description que l'acheteur appréciera plus tard la conformité matérielle de la livraison.
- destinataire précis de l'offre : indique clairement la volonté de l'exportateur de contracter. De façon complémentaire, il est recommandé d'indiquer une date de validité de l'offre qui a pour effet de la rendre irrévocable jusqu'au terme du délai précisé mais ce qui limite l'engagement potentiel de l'entreprise. Le délai de livraison, le délai de paiement ainsi que le mode et la technique doivent être indiqués.

➤ **L'offre commerciale :**

L'accord des deux parties dépend de l'offre commerciale faite par le vendeur, de ses conditions générales de vente et de l'acceptation de l'acheteur.

Ainsi, le contrat entre en vigueur à la signature des deux parties, généralement après avoir rempli certaines conditions préalables (paiement des acomptes, mise en place d'une garantie de restitution d'avance...).

**Les précautions à prendre par le vendeur dans la rédaction d'une offre commerciale sont<sup>2</sup> :**

- **Date limite de validité** : Déterminer une date au-delà de laquelle l'offre n'est plus valable. Attention : L'offre assortie de ce délai devient irrévocable.
- **Utiliser un langage codifié** : Recours aux sigles codifiés pour les monnaies (USD pour le dollar, CAD pour le dollar canadien...), aux incoterms définis par la CCI, etc., afin d'éviter les malentendus dès le départ.
- **Adapter les conditions générales de vente export (CGVE)** : Le principe de l'autonomie de la volonté permet aux contractants de définir les CGVE applicables

---

<sup>1</sup>LEGRAND (G) et MARTINI (H): *commerce international*, 3<sup>e</sup> édition, Op.cit,p.230.

<sup>2</sup>LEGRAND (G) et MARTINI (H): *gestion des opérations import-export*, Op.cit, p. 270.

aux commandes courantes (les ventes spécifiques peuvent amener à rédiger des contrats beaucoup plus élaborés ou à ajouter des clauses particulières). Les CGVE concernent :

- les prix, les conditions de paiement et de livraison,
  - l'étendue de la responsabilité du fournisseur et le traitement des réclamations,
  - les pénalités prévues en cas de manquements aux obligations (retard de paiement, de livraison...),
  - les modalités de règlement des litiges (droit applicable, tribunal compétent, langue...).
- **Obtenir l'acceptation expresse du client :** Les CGVE communiquées dès le stade de l'offre permettent de définir au plus tôt le cadre juridique applicable au futur contrat. Elles doivent en tous cas être communiquées au plus tard lors de la formation du contrat. L'acceptation expresse du client facilite ensuite la preuve de cette acceptation : il est préférable d'obtenir la signature de la pro-forma ou du bon de commande ; à défaut le vendeur peut renvoyer une confirmation de commande rappelant les CGVE.
- **Offre conditionnelle :** Lier la naissance du contrat à un événement particulier. Si la condition requise ne se réalise pas, l'offre devient caduque et le contrat ne peut se former.

## 1.2. L'achat international

Longtemps négligés au profit de la production et de la vente, les achats sont apparus comme un gain de productivité à condition de les gérer efficacement et, au-delà, de considérer la fonction achats comme une fonction à part entière.

Par leur impact sur le coût de revient des produits et leur contribution à la qualité du produit final vendu, les achats conditionnent la compétitivité d'une entreprise.

Les acheteurs professionnels se livrent soit à une mise en concurrence de leurs fournisseurs soit à la mise en place de partenariats. Les méthodes de recherche ainsi que les procédures d'évaluation et de négociation débouchent sur différents documents juridiques :

- la rédaction d'un appel d'offres;
- la définition d'un cahier des charges élaboré par l'acheteur : conditions techniques, financières et juridiques imposées par le client pour permettre la rédaction d'une offre adaptée;

- la définition des conditions générales d'achat (CGA) qui peuvent être imposées au fournisseur.

L'ensemble de ces documents traduit les préoccupations de l'acheteur en termes de qualité, délais et prix. Il va de soi qu'il s'agit des mêmes principes juridiques énoncés dans le cadre du contrat de vente mais envisagés du point de vue de l'acheteur, notamment lorsque celui-ci dispose d'un rapport de force en sa faveur qui lui permet d'imposer ses propres conditions.

Il existe un niveau de complexité juridique croissant selon qu'il s'agit d'achats ponctuels ou de stratégie de partenariat au stade de la production d'éléments simples ou plus complexes.

### 1.3. Contrat international

#### 1.3.1. Définition:

Selon CHAUVIER Stéphane le contrat désigne «*un accord de volonté qui crée des obligations à la charge de ceux qui y sont partis* »<sup>3</sup>.

En d'autre terme est un contrat qui présente un élément d'extranéité, c'est-à-dire que le contrat est en contact avec un ou plusieurs ordre(s) juridique(s) étranger(s). Concrètement, l'élément d'extranéité peut être le domicile à l'étranger d'une des parties au contrat, sa nationalité, le lieu de conclusion du contrat, et plein d'autres possibilités encore.

#### 1.3.2. Les clauses du contrat de vente international

Le contrat de commerce international regroupe généralement quatre types de clauses<sup>4</sup> :

- **Les clauses préliminaires** : ces clauses reprennent l'objet du contrat, définissent la marchandise concernée ainsi que tous les éléments pouvant la caractériser.
- **Les clauses commerciales et techniques** : sont repris ici l'ensemble des paramètres relatifs au prix, aux modalités de livraison, au montage, à l'inspection et l'examen de conformité, à la garantie ainsi qu'aux conditions de modification du contrat.
- **Les clauses juridiques** : elles sont nombreuses dans la mesure où elles organisent la protection des contractants. Elles représentent des clauses exonératoires de limitation de responsabilité, telle que les clauses de force majeure, le transfert de propriété, le

---

<sup>3</sup>CHAUVIER (Stéphane): *le contrat international*, édition VUIBERT, paris, 2007, p.5

<sup>4</sup>GARSUAULT(Philippe) et PRIAMI(Stéphane) : *les opérations bancaires à l'international*, édition banque éditeur, Paris, p.33.

paiement des dommages et intérêts, les conditions de suspension de l'exécution, le transfert des risques, l'entrée en vigueur du contrat, la juridiction compétente en cas de litige ainsi que la langue du contrat ;

- **Les clauses financières :** elles reprennent les conditions de paiement, les garanties bancaires ainsi que les clauses fiscales et de douanes.

### 1.3.3. Effets du contrat de commerce international

Les effets du contrat concernent les obligations des parties et le transfert de propriété et de risque<sup>5</sup> :

- **Obligations des parties :**

- **Obligations du vendeur**

- Garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat ;
    - Livrer la marchandise dans les délais fixés, au lieu prévu ;
    - Remettre les documents se rapportant aux marchandises à livrer ;

- **Obligations de l'acheteur**

- L'obligation de payer le prix ;
    - L'obligation de prendre livraison de la chose ;
    - Vérifier la conformité des biens ;

### 1.3.4. Transfert de propriété et de risques

Nous pouvons distinguer :

- **Transfert de propriété :** Ce transfert intervient, en règle générale, une fois l'acheteur acquitté, auprès de sa banque, de la totalité de la somme due.
- **Transfert de risques :** Le transfert de risques est généralement associé au transfert de propriété. Cependant, vu la complexité des contrats de commerce international, le transfert de propriété ne vaut pas nécessairement transfert intégral de tous les risques.

---

<sup>5</sup> BOUCHATAL (Sabiha) : *Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant*, mémoire DESB, Ecole Supérieure des Banques, Alger, 2003, P.6.

Aussi, le recours aux « Incoterms », qui définissent sans ambiguïté le lieu de transfert des risques selon le choix des parties et le mode de transport à utiliser, constitue la meilleure solution.

### 1.3.5. Types de contrat

- **Bon de commande** : Un bon de commande est destiné aux achats simples, de montant limité, prévoyant généralement une livraison et une facturation uniques. Ce mode d'achat ne dispense toutefois pas d'effectuer une mise en concurrence des fournisseurs. C'est la forme d'achat la plus simple qui prévoit une protection juridique très limitée.
- **Contrat fournisseur** : Le contrat fournisseur est particulièrement adapté à des prestations exécutées sur plusieurs mois, voire plusieurs années (exemples : abonnements, entretien, maintenance, location) donnant lieu à une facturation périodique, mais dont la nature relativement simple ne justifie pas de recourir aux clauses détaillées d'un marché. Ces contrats sont généralement rédigés par le fournisseur et sont signés par une personne habilitée de l'entreprise qui doit se montrer très vigilante.

- **Marché ferme et marché cadre à commandes ouvertes**

Le marché est le mode d'achat qui s'impose si au moins un des critères suivants est rempli :

- Prestations complexes, nécessitant un cahier des charges (systèmes et équipements de télécommunications, travaux de lignes et bâtiments, achats courants et services, prestations intellectuelles, maîtrise d'œuvre) ;
- montant des achats élevés ;
- nécessité d'une protection juridique, notamment pour préciser les obligations du fournisseur.
- Tout marché contient des clauses et des conditions générales d'achat rédigées par le service achats. Il présente une protection juridique étendue qui précise notamment les obligations du fournisseur.
- Les principaux types de marchés sont :
  - Le marché simple (ou ordinaire), qui définit précisément la nature, la quantité, le prix et le délai de livraison de la chose livrée, et dont l'exécution est unique ;
  - Le marché à commandes ouvertes, utilisé lorsque les besoins en quantités ne sont pas connus dès le départ ; le marché peut prévoir un montant minimal et maximal

de commande ; l'exécution du marché s'effectue par le biais de commandes ouvertes, émises en fonction des besoins, qui permettent des livraisons fractionnées.

## **Section 02 : L'organisation des opérations logistique**

La logistique est devenue, depuis quelques années, une fonction stratégique pour les entreprises, et plus particulièrement pour celles qui ont des activités internationales.

### **2.1. La logistique d'entreprise**

La logistique est définie comme étant « l'ensemble des activités ayant pour but la mise en place, au moindre cout, d'une quantité de produits, à l'endroit et au moment où une demande existe. La logistique concerne donc toutes les opérations déterminant le mouvement des produits telles que : localisation des usines et entrepôts, approvisionnement, gestion physique des encours de fabrication, emballage, stockage et gestion des stocks, manutention et préparation des commandes, transports et tournées de livraison »<sup>6</sup>.

Cette définition met en évidence les principales caractéristiques de la logistique :

- elle contribue à la satisfaction de la demande au moindre cout et implique la gestion de flux physiques et de flux d'informations ;
- elle englobe un certain nombre d'activités : le transport, le stockage, la manutention, la production...

### **2.2. la chaine logistique et son management**

#### **2.2.1. La logistique, une fonction en évolution**

La logistique a connu un certain nombre d'évolutions, résultant particulièrement de l'évolution des marchés (désormais très concurrentiels et mondialisés), du management de la production et de la technologie (notamment les technologies de l'information et de la communication, TIC). Ainsi est apparu le concept de chaine logistique (*supplychain*), qui comprend toutes les opérations permettant d'apporter le produit à celui à qui il est destiné.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> LEGAY(Danièle) : *BTS CI commerce international*, édition Nathan, paris, 2011, p.283.

<sup>7</sup>LEGAY (Danièle): Op.cit, p. 258.



### **2.2.2. La management de la chaine ou *supply chain management* (SCM)**

Ce management global permet la coordination des activités au sein de l'entreprise mais aussi celles de ses partenaires : il est appelé *supply chain management* (SCM).

Le SCM comprend toutes les activités relevant de la recherche de fournisseurs, de l'approvisionnement et de la fabrication. Il implique donc une logique de collaboration et de partage des informations entre tous les partenaires.

## **2.3. Les acteurs de la logistique**

L'intensification du commerce international et la mondialisation des échanges ont contribué au développement de la fonction logistique.

### **2.3.1. Commissionnaires de transport et armateurs, des acteurs incontournables**

Des entreprises spécialisées participent à l'organisation des chaînes logistiques internationales : ce sont les commissionnaires (appelés aussi « organisateurs de transports », tels DHL, Schenker, Bax et Kühne et Nagel) et les armateurs (compagnies maritimes) assurant le transport de conteneurs (MSC, CMA-CGM). Ces dernières diversifient leur offre en proposant des prestations ferroviaires, fluviales ou de manutention. Ces commissionnaires sont les principaux acteurs de l'organisation du transport international (*freightforwarding*), comprenant trois domaines d'activité : le transport terrestre (routier, ferroviaire) et le stockage (entreposage), le transport aérien et le transport maritime. La commission de transport est une opération par laquelle un commissionnaire de transport organise et fait exécuter, sous sa responsabilité et en son propre nom, un transport de marchandises selon les modes de son choix pour le compte d'un commettant (importateur ou exportateur).

### **2.3.2. Le rôle des prestataires « 4PL »**

Une *supply chain* internationale se compose parfois de 30 à 40 intermédiaires, ce qui peut poser des problèmes de pilotage, de coordination et de responsabilité. Les entreprises font alors appel à des prestataires dits « 4PL » (quatrième partie logistique, en anglais : *fourthparty*

*logisticsprovides*). Ces intervenants exercent une activité de coordination entre le chargeur (1PL), le client final (2PL) et le prestataire logistique (3PL)<sup>8</sup>.

## 2.4. Transports international

Transports internationaux « le transport international se définit comme étant l'acheminement des marchandises par mer, terre, air, voie fluviale, fer, gazoduc, oléoduc, pipeline, par la poste d'un point à un autre au-delà d'une ou plusieurs frontières d'Etats, et la livraison chez le destinataire dans les conditions prévues contractuellement. Le transport, ce sont aussi surtout des délais qu'il faut respecter, sous peine de sanctions, la perte d'un marché, par exemple »

Le contrat de transport international des marchandises, tous modes de transport confondus, est régi par une multitude de conventions internationales et de lois internes.

Sur le plan international, les conventions internationales régissant le dit contrat sont notamment les suivantes :

- La convention de Genève du 19 mai 1956 relative au contrat de transport international de marchandises par route dite convention CMR ;
- La convention de Bruxelles de 25 août 1924 pour l'unification de certaines règles en matière de connaissance (règle de la Haye)<sup>9</sup> .
- La convention des Nations unies du 31 mars 1978 sur le transport de marchandises par mer (Règles de Hambourg) ;
- La convention internationale de transport de marchandises par chemin de fer (CIM)<sup>10</sup> .
- Convention de Berne (COTIF) comprenant pour le transport international ferroviaire de marchandises des Règles uniformes CIM<sup>11</sup>.
- La convention de Varsovie du 12 octobre 1929 pour l'unification de certaines règles relatives au transport aérien international<sup>12</sup> .
- La convention douanière relative au transport international de marchandises sous le couvert de carnets TIR (convention TIR).

---

<sup>8</sup>LEGAY(Danièle): Op.cit, 258.

<sup>9</sup> L'Algérie a adhéré à cette convention le 23 avril 1964.

<sup>10</sup> L'Algérie a adhéré à cette convention par ordonnance n° 72-35 du 27 juillet 1972\_ journal officiel n° 84/1972

<sup>11</sup> L'Algérie a adhéré à cette convention (cf. le décret présidentiel n° 01-433 du 26 décembre 2001- journal officiel n° 82/2001).

<sup>12</sup> L'Algérie a adhéré à cette convention (cf. le décret présidentiel n° 64-74 du 2 mars 1964)

### 2.4.1. Le transport maritime :

Le transport maritime reste, en volume, le premier moyen de transport de marchandises. Les différentes compagnies maritimes se sont organisées en « conférences », groupes ou consortiums

Afin de mieux exploiter les différentes lignes et de développer des services, notamment la conteneurisation sur de nombreuses destinations.

La convention de Bruxelles de 1924 (dite règles de La Haye), les règles de Hambourg, rédigées sous l'égide de l'ONU en 1978, entrées en vigueur le 1<sup>er</sup> novembre 1992 constituent le cadre législatif de référence. La CNUCED a édité un code de bonne conduite des conférences maritimes prévoyant des règles de partage de trafic<sup>13</sup>.

#### 2.4.1.1. Organisation du transport maritime

Les différents intervenants en transport maritime sont :

- **Le chargeur** : il représente la marchandise ; il peut-être, soit l'expéditeur, soit un mandataire de ce dernier, le transitaire, soit le destinataire de la marchandise ;
- **L'armateur** : il est représenté en général par un agent, l'agent maritime ou le consignataire.

Le chargement de la marchandise peut s'effectuer sur deux types de navires : les navires spécialisés et les navires non spécialisés ;

- **Les navires spécialisés** : il existe trois grandes catégories :
  - Les vraquiers: ce sont des navires citernes tels que pétroliers transporteurs de gaz liquéfié, les minéraliers, les céréaliers, etc.
  - Les navires polythermes: ce sont des navires qui assurent le transport des marchandises sous température contrôlée. Ce type de navires tend à disparaître au profit des conteneurs ;
  - Les navires spéciaux : ce sont notamment les car-ferries, les grumiers, etc.

---

<sup>13</sup>LEGRAND (G) et MARTINI (H): *gestion des opérations import-export*, Op.cit, p.31.

- **Les navires non spécialisés** : ils peuvent transporter toutes sortes de marchandises. Classés selon leur mode de manutention principal, ces navires sont<sup>14</sup> :
- **Les cargos conventionnels** : disposent à leur bord, de leurs propres moyens de manutention à savoir les bigues, les grues les plans. Le chargement des marchandises en cale se fait par des panneaux coulissants. Il faut noter que l'utilisation de ces navires est devenue plus en plus rare dans les pays développés.
  - **Les navires-porte-conteneurs** : la mondialisation de l'économie ainsi que les délocalisations des unités industrielles dans les pays à bas coûts, ont fait de ce type de navires les plus utilisés actuellement. Ils sont dits cellulaires ; certains peuvent transporter jusqu'à 3000 conteneurs 20 pieds.
  - **Les rouliers** : ils sont équipés de rampes arrière ou latérales relevables prenant appui sur les descentes du port ; on les appelle les Ro-Ro (Roll on Roll-off (roulage) ; ils permettent la manutention de tous les types de marchandises ; on y charge des roulants (voitures, engins, etc.) ou des marchandises diverses à l'aide de roulants ;
  - **Les navires mixtes Ro-Ro et porte-conteneurs** : ce type de navire est plus approprié pour les pays en développement dont les ports maritimes sont en général sous équipés. Il faut noter que les navires récents utilisent de plus en plus cette technique. L'intérêt réside dans le fait que les navires Ro-Ro sont adaptés au conteneur, à la manutention par portiques, et roulage pour les colis non adaptés au conteneur. Son avantage réside donc dans sa souplesse d'utilisation.
  - **Les navires porte-barge** : équipés par des systèmes d'ascenseurs (lift on-lift off) ou par flottage (float-on-float off), ces navires chargent à leur bord des barges ou péniches de capacités variables. Ce type de navires est adapté aux ports des pays en développement. En effet, leur utilisation est conseillée pour des ports qui connaissent des encombrements chroniques et qui manquent de moyens de manutention modernes<sup>15</sup>.
- **Les types d'expéditions par conteneurs sont<sup>16</sup> :**
- **FCL** : full container load : conteneur complet
  - **LCL** : less than a container load : groupage dans un conteneur

---

<sup>14</sup> DAILLY (Moïse Danald) : *logistique et transport international de marchandises*, 1<sup>ère</sup> édition, paris, 2013, pp.124-125.

<sup>15</sup> DAILLY (Moïse Danald):Op.cit,p. 125.

<sup>16</sup> STANESCU (Denisa Mihaela) et INARD PATUREL(Sabine) : *BTS commerce international*, édition Studyrama, paris, 2013, P. 232.

- **FCL/FCL : un fournisseur un client** : Le vendeur met lui-même la marchandise dans un conteneur qu'il scelle. Les plombs seront retirés à l'arrivée chez le client (sauf contrôle douanier).
  - **LCL/LCL : plusieurs fournisseurs plusieurs clients** : Le vendeur livre ses marchandises dans un centre de groupage. Celles-ci sont conteneurisées avec d'autres puis acheminées jusqu'au port de déchargement ou l'on procédera au dégroupage des marchandises.
  - **FCL/LCL : un fournisseur plusieurs clients** : Le vendeur met les différents lots dans le conteneur qui est acheminé jusqu'au port de déchargement ou l'on procédera au dégroupage des marchandises.
  - **LCL/FCL : plusieurs fournisseurs un client** : Le vendeur livre ses marchandises dans un centre de groupage. Celles-ci sont conteneurisées avec d'autres puis acheminées jusqu'au port de déchargement.
- **Contrat de transport maritime** : les termes « contrat de transport par mer » désigne tout contrat par lequel le transporteur s'engage contre paiement d'un fret, à transporter des marchandises par mer d'un port à un autre... », « le contrat de transport maritime est une convention par laquelle le transporteur s'engage à acheminer une marchandise déterminée d'un port à un autre et le chargeur à en payer la rémunération appelée fret »<sup>17</sup>.
- **Obligations du chargeur** :
- La déclaration écrite (soit une note de chargement, soit des instructions d'expéditions) de la marchandise transportée (la marque, le nombre, les caractéristiques, etc.)
  - Le marquage des colis avec une indication du poids de façon précise et lisible, le numéro du colis, le port de destination, l'identification du destinataire.
  - L'emballage adéquat pour protéger la marchandise pendant le transport et la manutention.
  - Le calage et l'arrimage à l'intérieur des conteneurs.
- **Obligations du transporteur**
- l'émission du connaissement
  - la mise en état de navigabilité du navire,

---

<sup>17</sup>KSOURI, (Idir) :Op.cit,p.66.

Navigabilité nautique : étanchéité de la coque, propulsion, entretien du navire, etc.

Navigabilité commerciale : aménagement destiné à recevoir la marchandise, compte tenu du voyage à effectuer et de la marchandise à transporter.

- La prise en charge de la marchandise
- Le chargement et les opérations de calage, d'arrimage à bord, puis le transport, de façon convenable.
- Le transbordement en cas d'évènement empêchant de poursuivre le voyage.
- L'avis d'arrivée à transmettre au destinataire de la marchandise et le déchargement du moyen de transport.
- La livraison de la marchandise au destinataire.

Il faut noter que la déclaration écrite par le chargeur de la marchandise transportée est importante. En cas d'erreur involontaire ou intentionnelle, le transporteur sera à même d'exonérer sa responsabilité en cas d'incident. Cette déclaration écrite peut prendre la forme d'une liste de colisage décrivant la totalité de l'expédition.

La prise en charge de l'expédition peut être attestée par un billet de bord. Elle détermine le point de départ de la responsabilité du transporteur. Celle-ci s'éteint lors de la remise de la marchandise au destinataire ou au porteur du connaissement.

#### **2.4.1.2. Tarification du transport maritime**

Les chargeurs du monde entier demandent l'interdiction des conférences maritimes, au motif qu'elles ont une sorte de monopole des mers leur permettant de convenir entre elles d'une politique tarifaire et de services commune sur les grandes lignes.

Il n'existerait pas de règles communes pour l'établissement des tarifs. Cependant, le fait pour les conférences maritimes d'appliquer en la matière quasiment les mêmes principes pour déterminer le fret de base, ses correctifs et les ristournes prouve qu'elles ont effectivement le monopole des mers.

- **Le fret de base** : sa détermination diffère selon qu'il s'agit de fret conventionnel, conteneur ou Ro-Ro (*roll on-roll off*).
- **Les correctifs**
  - **Les correctifs conjoncturels** qui sont liée a des évènements économique, commercial
  - **Les correctifs permanents** qui son fixe

- **Les ristournes** : ce sont des réductions accordées par les compagnies maritimes (entre 8 et 10% du fret) aux commissionnaires de transport ou à certains chargeurs.
- **Les linerterms ou « condition de lignes régulières »**

Les conditions de lignes régulières correspondent aux opérations se passent dans le « périmètre du port ». Il s'agit de savoir qu'elles sont parmi ces opérations<sup>18</sup>.

- Celles qui sont déjà comprises dans le prix du fret proposé par la compagnie maritime au chargeur,
  - Celles qui ne le sont pas et qui seront par conséquent en charge et ajoutées au prix du fret par le chargeur.
- **Les frets de manutention**

Ce sont les faits de chargement au port d'embarquement et les frais de déchargement au port d'arrivée. En théorie, c'est l'incoterm qui a vocation à les répartir entre le vendeur et l'acheteur<sup>19</sup>.

#### **2.4.1.3. La responsabilité du transporteur maritime (règles de La Haye)**

Le transporteur maritime est présumé responsable des avaries ou pertes. La responsabilité s'étend de la prise en charge jusqu'à la livraison au destinataire. Cependant il s'agit d'une présomption simple qui peut être renversée par la preuve contraire<sup>20</sup>.

- **Les réserves faites par le transporteur** : Le transporteur vérifie l'état de la marchandise au moment de la prise en charge. Il peut alors porter des réserves **précises et motivées** sur le document de transport. Ces réserves permettent au transporteur de s'exonérer de sa responsabilité si elles sont la cause directe d'un dommage. La charge de la preuve se trouve renversée : le chargeur aura à faire la preuve de la responsabilité du transporteur.
- **Les causes d'exonération** : En l'absence de réserves (connaissance), le transporteur ne peut s'exonérer que dans un certain nombre de cas. Il doit prouver le lien de causalité entre le dommage et l'une des circonstances suivantes :

---

<sup>18</sup>KSOURI, (Idir): Op. cit, p. 69.

<sup>19</sup>LEGAY (Danièle): Op. cit, p. 264.

<sup>20</sup>LEGRAND (G) et MARTINI (H): *gestion des opérations import-export*, Op. cit, p.41.

- Innavigabilité du navire, à condition que le transporteur ait satisfait aux obligations de base.
- Fautes nautiques (échouage, fausse manœuvre, rupture des amarres).
- Fautes du chargeur (défaut d'emballages, de calage ou de marquage...).
- Faits constituant un événement non imputable au transporteur (incendie, accidents de mer).
- Grèves.
- Vices propres de la marchandise, freintes de route.
- Vices cachés du navire.
- Actes de sauvetage de vie ou de biens ayant eu des conséquences pour la marchandise.

#### **2.4.2. transport aérien :**

Le transport aérien est réglementé par la convention de Varsovie du 12 octobre 1929 et le protocole de La Haye du 28 septembre 1955. Ces textes uniformisent certaines règles du transport aérien. L'IATA (International Air Transport Association), et l'ATAF (Association des transporteurs aériens de la zone franc) traitent des conditions de transport, des tarifs et des normes de sécurité. Leur rôle est encore très important malgré un contexte général de déréglementation<sup>21</sup>.

##### **2.4.2.1. Organisation du transport aérien :**

Les différents intervenants en transport aérien sont :

- L'agent de fret aérien qui organise le transport principal ;
  - Le transitaire commissionnaire, mandataire, assurant les opérations et les formalités relatives au transport.
- **Contrat de transport aérien :** on entend par « contrat de transport de marchandises » , le contrat pour lequel le transporteur aérien s'engage à acheminer par aéronef , à titre onéreux , d'un aéroport a un autre , des marchandises et objets reçus d'un expéditeur pour être remis au destinataire ou à son représentant légal . Il s'ensuit que le contrat de transport aérien est conclu entre le transporteur aérien, la compagnie aérienne, et le chargeur, l'expéditeur, lequel peut être soit le fournisseur, soit son mandataire, le

---

<sup>21</sup>LEGRAND (G) et MARTINI (H): *gestion des opérations import-export*, Op.cit,p.43.



commissionnaire, soit le réceptionnaire. Il est matérialisé par la lettre de transport aérien (LTA)<sup>22</sup>.

➤ **Obligations du chargeur ou primo-exportateur :**

- Prévoir un emballage adapté à la marchandise et au moyen de transport.
- Un marquage des colis.
- Mettre la marchandise à la disposition du transporteur au lieu et à la date prévue dans le contrat.
- Emmètre la LTA (la charge incombe à la compagnie ou l'agent de fret de rédiger la LTA pour le compte de chargeur : la responsabilité des renseignements fournis dans la lettre d'instructions fournie par la compagnie aérienne.
- Il prévoira le dédouanement de la marchandise et procédera aux opérations de contrôle du commerce extérieur et des changes cas d'une réglementation sur les devises.

➤ **Les obligations du transporteur :**

- il a l'obligation de charger la marchandise sur le moyen de transport.
- d'acheminer la marchandise à destination, en bon état, dans les délais contractuels convenus, ou au mieux, dans des délais convenus, ou au mieux, dans des délais raisonnables définis par la convention.
- il a en charge le déchargement de la marchandise.
- il doit emmètre un avis d'arrivé au destinataire ou à son intermédiaire dont le nom et les coordonnées figure sur la LTA<sup>23</sup>.

#### 2.4.2.2. la tarification du fret aérien :

Différents modes de tarifications sont appliqués : le tarif général, les tarifs spéciaux et les tarifs ULD.

- **le tarif général** : il est constitué d'un barème par branches de poids au kg, dégressif, pour un transport d'aéroport à aéroport. À noter que les groupeurs établissent leurs tarifications le plus souvent, à partir de ce tarif.

---

<sup>22</sup>LEGRAND (G) et MARTINI (H): *gestion des opérations import-export*, Op.cit,p.63.

<sup>23</sup> DAILLY (MoïseDanald): Op.cit,p.189.

- **les tarifs ULD** : ce sont des tarifs a l'unité de changement (palette /conteneur complet) sur une destination donnée ces tarifs sont forfaitaires ils correspondent à une masse réelle déterminée, ces tarifs sont plus favorables que le tarif général mais ce sont proposés que sur certaines destinations et marchandises. des tarifs *class-rates* concernent plus particulièrement certaines marchandises (journaux, animaux vivants, bagages non accompagnés) et sont basés sur le tarif général, auquel sont appliquées des majorations (animaux vivants) ou minorations (journaux).
  
- **les taxes, surcharges et frais annexes** : différents éléments viennent s'ajouter au fret proprement dit :
  - les suppléments : fioul, taxe de sureté, taxe de risque de guerre ...
  - les frais d'émission du document de transport (la lettre de transport aérien), la prime d'assurance transport, les frais d'enlèvement ...

#### **2.4.2.3. La responsabilité du transporteur aérien:**

La convention de Varsovie présume la responsabilité du transporteur aérien en cas d'avaries ou de pertes. Cette responsabilité s'étend depuis la prise en charge de la marchandise matérialisée par la signature du la LTA, jusqu'à la remise au destinataire<sup>24</sup>.

##### ➤ **Les réserves faites par le transporteur**

Le transporteur aérien peut émettre des réserves précises au moment de la prise en charge de la marchandise. Elles seront portées sur la LTA et ont pour effet de renverser la charge de la preuve. Néanmoins, les compagnies refusent simplement de prendre en charge des colis douteux ou dont les caractéristiques ne correspondent pas aux indications portées sur la LTA.

##### ➤ **Les causes d'exonération**

Le transporteur est exonéré s'il prouve qu'il a pris toutes les mesures nécessaires pour éviter le dommage, ou qu'il lui était impossible de prendre ces mesures (cas de force majeure), et s'il prouve la faute de la partie lésée, et sa relation directe avec le dommage.

---

<sup>24</sup>LEGRAND (G) et MARTINI (H): *gestion des opérations import-export*, Op.cit, p.55.

### 2.4.3. Les transports continentaux

Le transport routier permet de réaliser des expéditions en porte à porte et constitue souvent la prestation complémentaire indispensable des autres moyens de transport. 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. Cependant, les deux modes de transport sont directement concurrents pour des distances et pour des tonnages moyens. Ils peuvent être également associés dans le transport combiné.

#### ➤ **Le transport routier international**

C'est le mode de transport continental par excellence. Il présente l'avantage de permettre la réalisation d'opérations « port à port », il constitue également une prestation complémentaire aux autres modes de transport. Les matériels assurant le transport routier de marchandises sont de trois types : les camions, les trains routier (camion plus remorque) et les véhicules articulés (tracteur plus semi-remorque). Les tracteurs avec semi-remorque sont les plus nombreux<sup>25</sup>.

#### ➤ **Le contrat de transport routier:**

Le contrat de transport routier de marchandises à l'international fait naître les obligations suivant<sup>26</sup> :

#### ➤ **Les obligations de l'expéditeur, l'entreprise primo-exportatrice devra**

- Emballer la marchandise
- Respecter les réglementations diverses
- Livrer dans les délais convenus la marchandise
- Il informera le transporteur des caractéristiques particulières de la marchandise
- Il procédera au chargement pour les envois de plus de 3 tonnes
- Il veillera à la rédaction du document de transport international
- Il paiera le fret en « port payé »

---

<sup>25</sup>LEGAY (Danièle): Op. cit, p.268.

<sup>26</sup> DAILLY (MoïseDanald): Op. cit, p.209.

➤ **Les obligations du transporteur du cluster transport et logistique.**

- Il devra prendre en charge la marchandise après vérification du nombre de colis et de l'état apparent
- Il livrera la marchandise au destinataire au lieu convenu
- Il assurera le chargement pour les envois de moins de 3tonne
- Il émettra le document de transport, pour le compte de l'exportateur.
- Il régularisera les opérations de transit

**2.4.3.1.Tarifification des transports routiers :**

La règle de tarification des transports internationaux par route référent est la convention marchandise route « CMR » (convention de Genève 1956)<sup>27</sup> :

- Taxation dégressive par tranche de poids, avec un minimum de taxation.
- Pour tenir compte du volume des expéditions, on doit calculer un poids taxable.  
Surcharges conjoncturelles : surtaxe gasoil.

➤ **La responsabilité du transporteur:**

Le transporteur est responsable de la marchandise depuis sa prise en charge jusqu'au moment de la livraison, pour les avaries ou la perte totale ou partielle. Cette responsabilité peut être atténuée par les réserves faites par le transporteur ou par les causes d'exonération prévue par la convention.

- **Notion de livraison** : l'arrivée de la marchandise à destination ne suffit pas à libérer le transporteur de ses obligations. Celui-ci doit aviser le destinataire de son arrivée et procéder à la « livraison ». La difficulté vient du fait que la notion de livraison n'est pas définie par la CMR et qu'il faut retenir une définition pratique donnée par les tribunaux: la livraison est la prise en charge physique des marchandises par le destinataire indiqué sur le document de transport. Le transporteur aura éventuellement à faire la preuve de la livraison par tous moyens. Dans la pratique, le transporteur fait signer le deuxième exemplaire de la CMR ce qui équivaut à

---

<sup>27</sup>STANESCU (DenisaMihaela) et INARD PATUREL(Sabine) :Op.citp.239.

unedécharge. Normalement, le destinataire ne devrait signer la CMR qu'après vérification du nombre de colis et de leur état apparent<sup>28</sup>.

#### 2.4.4. Le transport ferroviaire international :

Le transport ferroviaire international est réglementé par la convention de Berne du 14 octobre 1890 et entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> mai 1985, dont la CIM, révisée, fait partie.

##### ➤ **Contrat de transport ferroviaire de marchandises :**

Le contrat de transport ferroviaire de marchandises est un écrit par lequel l'expéditeur, l'entreprise primo-exportatrice et la compagnie de transport définissent leurs droits et obligations réciproques. Ce contrat est conclu dès lors que la compagnie de transport ferroviaire accepte la marchandise et appose le timbre de la gare expéditrice sur la lettre de voiture internationale. Il est important de savoir que la conclusion du contrat ne crée pas d'obligations particulières à la charge de l'expéditeur, l'entreprise primo-exportatrice. Ce dernier doit cependant fournir un emballage adéquat et prendre à sa charge le chargement des marchandises sur le moyen de transport pour les expéditions de plus de 3 tonnes. L'entreprise primo-exportatrice gardera à l'esprit que les obligations de la compagnie de transport ferroviaire sont distinctes lorsqu'il s'agit d'expéditions de détail et pour les groupages<sup>29</sup>.

- **Envois complets :** Obligation de transporter, mais avec la possibilité pour le chemin de fer, de concentrer le trafic international sur les réseaux les plus demandés. En conséquence, l'expéditeur n'a pas forcément le choix de l'itinéraire.
- **Envois de détail :** L'obligation de transporter n'existe plus. Les envois peuvent par contre faire l'objet de groupages.

##### 2.4.4.1. Tarification des transports ferroviaires :

Le transport ferroviaire international est régi par la convention de Berne de 1890 qui dicte des règles uniformes : CGT-CIM (convention internationale sur le transport de marchandises). Il n'existe pas de tarif international dans ce domaine. Néanmoins, le prix dépend toujours directement du tonnage transporté, du kilométrage, de la nature de la marchandise et de la vitesse demandée.

---

<sup>28</sup> LEGRAND (G) et MARTINI (H): *gestion des opérations import-export*, Op.cit, p.54.

<sup>29</sup> DAILLY (Moïse Danald): Op. cit, p.240.

#### **2.4.4.2. La responsabilité du transporteur :**

Les chemins de fer ont une responsabilité collective pour la totalité du parcours. Il y a présomption de responsabilité en cas de perte totale ou partielle, d'avaries ou retards, depuis la prise en charge de la marchandise jusqu'au moment de la livraison.

### **Section 03 : le dédouanement et les risques**

Aucune marchandise ne peut être importée sans avoir été préalablement dédouanée selon des modalités précises dûment définies par la réglementation douanière en vigueur.

Les opérations du commerce international, au sens large du terme, comportent de façon inéluctable un ensemble de risques. La distance géographique et culturelle ne constitue qu'une des causes explicatives. L'importateur et l'exportateur sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations du commerce international.

**3.1. Le dédouanement :** c'est un ensemble des formalités douanières nécessaires pour mettre à la consommation des marchandises, pour les exporter ou encore pour les placer sous un autre régime douanier.

✓ Le mot douane désigne :

- Le droit perçu sur des marchandises à l'entrée des marchandises ou à la sortie d'un pays.
- Le bureau situé à la frontière (ou sur un aéroport).
- L'administration chargée de recouvrement des taxes et de contrôler les entrées et de sorties de marchandises.

**3.1.1. Le dossier de dédouanement :** La déclaration en douane doit s'accompagner obligatoirement des documents suivant<sup>30</sup> :

Facture domiciliée auprès d'une banque agréée en Algérie.

- Copie du registre de commerce de droit algérien
- Copie de la carte fiscale délivrée par les services fiscaux territorialement compétents.

---

<sup>30</sup><http://www.douane.gouv.fr/> consulté le 14/04 /2016.

- Tout autre document exigible comme ou pour le bénéfice d'un avantage fiscal lié à un régime préférentiel.

### 3.1.2. La procédure de dédouanement

Le dédouanement de la marchandise à l'import consiste à déposer une déclaration en détail dans le bureau de douane compétent pour lui assigner un régime douanier, l'enregistrer, vérifier la marchandise et les documents nécessaires, calculer et payer les droits et taxes et procéder à l'enlèvement après autorisation .

#### 3.1.2.1. La déclaration des marchandises :

Avant le dépôt de déclaration en douane, toute la marchandise est soumise impérativement aux opérations de conduite, présentation et mise en douane qui constituent les obligations du transporteur vis-à-vis des services de la douane.

- **la conduite et la mise en douane** : consiste à acheminer la marchandise à importer ou exporter vers le bureau de douane le plus proche, cette opération devient une obligation à partir du moment où la marchandise franchit le territoire douanier. L'opération qui suit, est la mise en douane qui permet au service des douanes d'identifier, de prendre en charge et de garder sous sa surveillance les marchandises Jusqu'au dédouanement ou l'enlèvement
- **l'établissement et la vérification de la déclaration en détail**
  - ❖ **La déclaration** : « Toutes les marchandises importées, réimportées, destinées à être exportées ou réexportées doivent faire l'objet d'une déclaration en détail »<sup>31</sup>, cette opération permet de contrôler des marchandises importer ou exporter, de déterminer le régime douanier de fournir les indications utiles au calcul des droits et taxes, d'appliquer les mesures de prohibition le cas échéant et de constituer la base statistique du commerce extérieur.

Dans le cas où l'importateur ne peut pour une raison quelconque fournir au moment de dédouanement soit un document, soit une information devant être contenue dans la déclaration, le déclarant peut fournir le formulaire D84, qui constate l'engagement de l'entreprise à produire le document manquant dans le délai convenu.

---

<sup>31</sup> Article 75 du code des douanes algérien

- Les informations portées sur une déclaration concernent :
- La première catégorie figure les renseignements relatifs aux personnes
  - La deuxième catégorie sont rangées les informations relatives au transport
  - La troisième catégorie sont repris les renseignements ayant trait aux marchandises
  - La quatrième catégorie sont indiqués les renseignements en vue de la liquidation des droits et taxes
  - Dans la cinquième et dernière catégorie sont mentionnés divers renseignements concernant : le bureau des douanes concernées, la date d'élaboration de la déclaration, le régime douanier assigné aux marchandises, etc.
- ❖ **Le déclarant** : c'est une personne physique ou morale qui signe la déclaration qui peut-être soit :
- **le commissionnaire en douane** : toute personne physique ou moral agréée pour accomplir les formalités de douane concernant la déclaration en détail des marchandises.
  - **le propriétaire** : c'est la personne morale ou physique possédant un acte authentique justifiant sa propriété légale des marchandises.
  - **Le transporteur** : lorsqu'aucun commissionnaire en douane n'est représenté auprès d'un bureau de douane frontalier, le transporteur peut, à défaut du propriétaire, accomplir les formalités de dédouanement pour les marchandises qu'il transporte.
- ❖ **L'enregistrement de la déclaration en détail** : lorsque la déclaration est recevable, la douane procède à son enregistrement. Cette opération donne lieu à une affectation d'un numéro réservé à la déclaration en détail par les douanes chargées de ce dernier. Cette formalité d'enregistrement constitue un acte juridique, Les déclarations enregistrées ne peuvent plus être modifiées.
- ❖ **La vérification de la marchandise et les documents nécessaires** : après enregistrement de la déclaration en détail, les agents des douanes procèdent, s'ils le jugent utile, à la vérification de tout ou partie des marchandises déclarées<sup>32</sup>.

La vérification des documents consiste à confronter les documents de manière rationnelle (facture, liste de colisage, document d'expédition, déclaration,...).

---

<sup>32</sup>Article 92 du code des douanes algérien



La vérification matérielle se rapporte à la visite totale ou partielle des marchandises déclarées. Le contrôle s'effectue en présence du déclarant ou son représentant. Il peut être déclenché par l'administration, en l'absence du déclarant à la date fixée pour assister à la vérification.

- **Cette vérification pour s'assurer que :**

- la déclaration est correctement établie,
- les documents justificatifs sont réguliers
- les marchandises sont conformes aux indications figurant sur la déclaration et les documents.

### **3.1.2.2. La liquidation et acquittement des droits et taxes :**

Le fait générateur de la créance du trésor public est l'enregistrement de la déclaration en détail, c'est donc la date prise en compte pour l'application des taux des droits et taxes exigibles pour cette marchandise avant de leur enlèvement.

Les droits et taxes dues sont payables en numéraire ou par tout autre moyen de paiement ayant pouvoir libératoire, par le déclarant, ou toute autre personne agissant pour son compte.

En cas d'abaissement du taux des droits et taxes, le déclarant peut bénéficier du nouveau taux, à condition que :

- ✓ la demande écrite du déclarant soit introduite avant que les droits et taxes n'aient été perçus ;
- ✓ l'autorisation d'enlever des marchandises n'ait pas encore été donnée par les agents des douanes.

### **3.1.2.3. L'enlèvement des marchandises :**

Pour pouvoir procéder à l'enlèvement et à la livraison des marchandises à son client, le déclarant en douane doit d'abord obtenir l'autorisation des services des douanes.

Cette autorisation appelée « Bon à enlever » suppose le respect de deux conditions. D'abord, la reconnaissance expresse par l'officier de contrôle des douanes concerné, dans le certificat de visite qu'il doit rédiger au verso du primata de la déclaration en détail, de la conformité des

marchandises aux données de la déclaration en détail. Lorsque le bureau de douane concerné est un bureau informatisé, cet officier doit en outre introduire dans le SIGAD la teneur de son certificat de visite.

Ensuite, le paiement, la consignation ou la garantie par le déclarant en douane des droits et taxes exigibles.

Dans les 15 jours suivant l'obtention du bon à enlever, le déclarant en douane doit procéder à l'enlèvement des marchandises y afférentes, sous peine de leur mise en dépôt d'office et leur aliénation aux enchères publiques conformément aux articles 109,205 et 210 du code des douanes<sup>33</sup>.

### **3.1.3. Les régimes douaniers**

Toute entreprise importatrice ou exportatrice indique lors du dédouanement, le régime douanier attribué à sa marchandise, dont le choix dépend de l'utilisation qu'elle en fera.

#### **3.1.3.1.les régimes définitifs :**

Ils s'appliquent quand le déclarant n'indique pas le régime douanier sur la déclaration douanière.

##### **➤ A l'exportation : le régime en simple sortie**

Il s'agit d'une exportation définitive d'une marchandise à destination d'un pays tiers, le dédouanement effectué, la marchandise circule librement. L'opération commerciale à l'export est exonérée de droits de douane et de TVA.

##### **➤ A l'importation : les régimes de la mise en libre pratique et de la mise à la consommation :** Ces deux régimes, qui s'appliquent simultanément, concernent les marchandises originaires de pays tiers qui entrent définitivement sur le territoire de l'UE<sup>34</sup>.

✓ **le régime de la mise en libre pratique (MLP) :** il nécessite l'acquittement des droits de douane et l'application de la réglementation communautaire. Il autorise alors la

---

<sup>33</sup>KSOURI, (Idir) : *les régimes douaniers*, Op.cit, p.106.

<sup>34</sup>LEGAY (Danièle): Op. cit, p 280.

libre circulation des marchandises au sein de l'Union européenne. Mais ce régime ne permet pas la commercialisation de la marchandise sur le territoire national.

- ✓ **le régime de la mise à la consommation(MAC) :** Il permet la commercialisation des marchandises sur le territoire national à la condition que l'entreprise se soit conformée à la réglementation nationale et qu'elle ait acquitté les taxes nationales, notamment la TVA.

### 3.1.3.2. Les régimes provisoires : Le régime de transit

Le régime de transit permet aux marchandises de franchir une ou plusieurs frontières sans subir de contrôle ni payer de droits et taxes le régime de transit peut prendre différentes formes :

**Tableau N°2 : les formes de régime transit**

Types de transit	Modes de transport	Champ d'application	Document lié au régime	remarques
Transit communautaire	tous	Acheminement de la marchandise au sein de l'Union européenne	DAU T1 DOC ACC	Le nouveau système de traitement informatisé utilisé pour la transmission de la déclaration au bureau de douane de départ, facilite le traitement douanier de l'opération.
Transit commun	tous	Echanges entre L'UE et les pays de l'AELE	DAU T1	D'application facultative, le régime TIR peut s'appliquer
Transit international routier	Route et transport combiné avec recours à la route	Transport à destination ou en provenance d'un pays tiers ayant adhéré à la convention	Carnet TIR	Véhicules routier et conteneurs doivent être agréés au scellement douanier

Source : PASCO(Corinne) : *commerce international*, 6eme édition DUNOD, paris, 2006, p .93

### **3.1.3.3. Les régimes provisoires : Les régimes économiques**

Ces régimes peuvent être scindés en quatre catégories :

- ✓ dans la première catégorie figurent les régimes douaniers économiques ayant pour fonction le stockage des marchandises importées ou exportées
- ✓ dans la deuxième catégorie figurent les régimes douaniers économiques ayant pour fonction l'utilisation des marchandises importées ou exportées.
- ✓ dans la troisième catégorie figurent les régimes douaniers économiques ayant pour fonction la transformation des marchandises importées ou exportées.
- ✓ dans la quatrième catégorie figurent les régimes douaniers économiques ayant pour fonction la circulation des marchandises importées ou exportées.

## **3.2. Les risques du commerce international**

Certains risques sont présents dans toute transaction entre commerçants; ils sont identiques à ceux du commerce national, mais l'éloignement géographique, les différences culturelles et juridiques accentuent les difficultés dans les transactions internationales, ces risques sont de différente nature :

### **3.2.1 .le risque de fabrication**

Ce risque se définit par l'empêchement par l'assuré, en raison d'un fait générateur de sinistre, de fabriquer des biens ou d'exécuter les services qui lui ont été commandés pour des raisons techniques ou financières.

En cas d'interruption du cycle fabrication, le contrat commercial risque d'être annulé, ce qui est de nature à perturber les prévisions de l'importateur qui doit prendre ses dispositions pour trouver une autre source d'approvisionnement.

### **3.2.2 .le risque commercial**

Le risque commercial concerne l'acheteur lui-même, il résulte de la dégradation de la situation financière de l'acheteur, il appelé risque de carence .l'acheteur étant de ce cas incapable d'exécuter ses obligations contractuelles. En d'autre terme c'est le non-paiement de tout ou partie de montant de la créance due au vendeur en raison de la faillite ou de la carence prolongée de l'acheteur.

### 3.2.3. Le risque politique

Ce risque peut être engendré soit par<sup>35</sup> :

- ✓ Le risque politique (au sens strict) : qui est un risque lié à des événements indépendants de la volonté de l'acheteur qui empêchent le paiement. Ces événements peuvent survenir de la situation économique ou politique du pays de l'acheteur ou d'un événement naturel (catastrophe naturelle, guerre, changement politique...).
- ✓ Le risque de non-transfert qui provient des événements politiques ou économiques dans le pays ou hors le pays de l'acheteur, qui empêchent ou retardent le transfert des fonds, versés par le débiteur.
- ✓ Le risque bancaire qui est lié à solvabilité de la banque de l'acheteur (faillite de la banque...).

### 3.2.4. Le risque de change

Il peut être défini comme étant le risque d'un décaissement plus élevé ou d'une entrée d'argent moindre dû à une transaction commerciale facturée en devise.

Son évaluation et les couvertures associées sont fonction de la devise de règlement (certaines devises sont plus volatiles que d'autre), de la durée de l'exposition (quelques jours, quelques mois voire plusieurs années) et de la nature de l'opération (exportations, importation, investissements...).

### 3.2.5. Le 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.

---

<sup>35</sup> BOUCHATAL(Sabiha) :Op.citp .83

### 3.2.7. Le risque juridique

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

### 3.2.8. Autre risque:

- ✓ Il se peut que les marchandises soient acheminées par un moyen de transport trop lent et différent de celui convenu.
- ✓ La non maîtrise des incoterms par les cocontractants peut avoir des conséquences désagréables en matière de transport et d'assurance des marchandises.
- ✓ Il se peut qu'il y ait du retard dans l'expédition des documents de transport y compris le connaissement, par conséquent, l'importateur se retrouve face à l'impossibilité de prendre possession de sa marchandise dans les temps, en plus des frais de stockage au port qui peuvent lui être débités.
- ✓ Le non remboursement de l'acompte versé par l'importateur à l'exportateur qui n'exécute pas le contrat prévu.<sup>36</sup>

En conclusion il est important pour l'opérateur à l'international de connaître les différentes sources d'informations où il peut s'adresser ainsi que les mesures de soutien dont il peut bénéficier, et surtout de la façon de s'en servir. Savoir importer ne s'improvise pas. C'est un métier qui s'apprend. L'importation devient une véritable discipline qui a ses règles, ses normes et ses propres techniques. Parmi ces techniques, il y a celles qui se rapportent à la gestion des risques inhérents au commerce international, à la maîtrise de l'environnement juridique, à l'élaboration du contrat international, au choix du mode de transport, aux modalités de dédouanement, à la réglementation des changes.

---

<sup>36</sup>DJEZZAR(Amel) :*l'étude des techniques de paiement dans le commerce international, approche par l'audit interne*, mémoire de fin d'études : en vue de l'obtention du diplôme supérieur des études bancaires ; école supérieure de banque, algie, 2011, p. 23.

## **Chapitre III:**

*L'organisation import au  
Sein de l'entreprise  
tchin-lait /Candia*

Dans ce troisième chapitre nous allons parler et reconstituer l'historique de l'aventure de Tchîn-lait depuis sa naissance en tant que est une entreprise familiale spécialisée dans les boissons gazeuses depuis 1954 à ce qu'elle est aujourd'hui, une grande entreprise qui a une longue expérience dans le conditionnement des produits sous forme liquide.

D'une façon générale l'entreprise doit déléguer un cadre supérieur en commerce international pour des négociations, dont les besoins de la société : la discussion est relatif aux prix, aux modalités et condition du transport à l'assurance ainsi qu'a d'autre aspects des opérations et dont la finalité réside dans une représentation de la propriété de la marchandise l'essentiel et de maîtriser l'ensemble des éléments composant le jeu de documents.

### **Section01 : Présentation de l'organisme d'accueil**

Dans cette section nous évoquerons brièvement l'historique de l'aventure de Tchîn-lait depuis sa création, son contrat de franchise, sa Gamme de produit et enfin l'activité et organisation de l'entreprise CANDIA.

#### **1.1. Présentation de l'entreprise Tchîn-Lait Candia**

La marque Candia est présente en Algérie depuis plusieurs années grâce à ses exportations de lait liquide, stoppées en 1998, suite à une hausse importante des taxes douanières.

Le lait en poudre Candia et surtout ses campagnes publicitaires, appréciés par la population algérienne, ont largement contribué à la notoriété de la marque sur le territoire algérien durant les années 1990.

Plusieurs industriels algériens se sont spontanément adressés à Candia afin de se lancer sur le marché du lait. Le projet de l'entreprise Tchîn-Lait a retenu l'attention de Candia qui l'a choisi. En 1999 et une franchise Candia est née en Algérie.

#### **1.2. Historique et situation géographique**

Implantée sur l'ancien site de la limonadière Tchîn-tchîn, à l'entrée de la ville de Bejaia, Tchîn-Lait produit et commercialise le lait longue conservation UHT (Ultra Haute Température) sous le label CANDIA.

Tchîn-Lait est une société privée de droit algérien, constituée juridiquement en SARL.



Elle est dotée d'un capital social de 1.000.000.000 DZD, détenu majoritairement par M. Fawzi BERKATI, gérant de la société.

Tchin-tchin était, à l'origine, une entreprise familiale, spécialisée dans les boissons gazeuses, depuis 1952.

C'est à l'arrivée des grandes firmes multinationales sur le marché des boissons gazeuses, qu'elle a révisé sa stratégie d'où l'idée de reconversion vers le lait UHT qui a donné naissance à Tchîn lait sous label « Candia ».

C'est en 1999 qu'une franchise Candia est née en Algérie, devenue fonctionnelle en 2001. Cette laiterie moderne construite sur une superficie totale de 3000 m<sup>2</sup>, situé sur la route nationale n°12 à l'entrée ouest de la ville de Bejaïa (BIR SLAM).

- **Nature de l'entreprise** : Producteur et distributeur.
- **Capital social (DA)** : 497000000,00.
- **Date de début d'activité** : 23/08/1999
- **Forme juridique** : SARL.
- **Régime** : Prive

Le lait constitue l'un des produits de base de notre alimentation. Il apparaît comme un produit indispensable à la santé, source de vie et de croissance, possédant des vertus nutritionnelles spécifiques et très bénéfiques, en particulier sa teneur en calcium.

Le lait représente l'un des plus importants marchés de l'univers alimentaire. L'Algérie est l'un des plus grands importateurs mondiaux de lait ; elle représente un marché de plus de 3 milliards de litres/an, soit 100 litres/habitant/an.

Le choix du procédé UHT "Ultra Haute Température" permettant une conservation longue durée hors chaîne de froid) résulte du fait que le lait existant en Algérie est un lait frais pasteurisé, il requiert la continuité et la non rupture de la chaîne de froid, depuis son conditionnement jusqu'à sa consommation finale, en passant par son stockage et son transport. Or, la température peut atteindre les 40°C en été dans les régions Nord de l'Algérie et plus dans les régions du sud. La mise en place et le respect de la chaîne de froid nécessitent une organisation tenant compte de la courte durée de conservation du lait et une flotte dotée de camions réfrigérés, ce qui n'est pas habituellement le cas :

- le lait pasteurisé est parfois vendu au consommateur à une température deux à six fois supérieure à la température exigée par la législation (+6°C).
- la chaîne de froid est quasi inexistante chez le détaillant et souvent défailante chez le distributeur et le producteur.

#### **1.4. Contrat de franchise Candia/Tchin-lait**

N'étant pas laitier de tradition, Tchîn-Lait a opté pour un partenariat avec CANDIA, leader européen du lait.

Candia, c'est 40 ans d'expérience dans le traitement et le conditionnement du lait.

Ce contrat de franchise n'est rien de plus qu'un partenariat entre l'entreprise Tchîn-Lait et CANDIA, où chacune des parties trouve son intérêt : CANDIA peut, grâce aux contrats de franchise, étendre le marché et la notoriété de ses produits à l'échelle internationale ; Tchîn-Lait, quant à elle, peut bénéficier du savoir-faire CANDIA pour produire des produits de bonne qualité qui, de plus, sont déjà bien connus du marché.

Voici, à titre d'exemple, certains engagements des deux parties dans ce contrat de franchise.

##### **1.4.1.Engagements du franchiseur (candia)**

L'engagement le plus important de CANDIA est, sans doute, le fait d'autoriser le franchisé à produire et vendre ses produits sous la marque CANDIA ; de ce fait, il pourra bénéficier de la notoriété internationale de cette marque.

De plus, CANDIA s'engage à fournir l'assistance nécessaire au franchisé, pour la fabrication et la commercialisation de ses produits en Algérie.

Cette assistance se matérialise, tant sur le plan technique que sur le plan commercial :

##### **➤ Sur le plan technique :**

- Assistance au franchisé en ce qui concerne les procédés et techniques de fabrication ;
- Faire bénéficier le franchisé de l'expérience de CANDIA pour le choix des équipements et des approvisionnements ;

- Assistance au franchisé pour la mise en œuvre du contrôle de la qualité des matières premières, de l'emballage et des produits finis.
- Mettre à la disposition de Tchîn-Lait toute innovation technologique développée par Candia (nouveaux produits, nouveaux emballages, nouvelles techniques de fabrication et de contrôle qualité, etc.).

➤ **Sur le plan commercial/Marketing :**

- Assistance pour l'élaboration de plans marketing et campagnes de communication.
- Le franchisé bénéficie de l'expérience internationale en commercialisation, marketing et merchandising de CANDIA ;

Pour assurer cette assistance, CANDIA s'engage à envoyer en Algérie un ou plusieurs membres qualifiés de son personnel à des périodes choisies de l'année. Elle s'engage, aussi, à accueillir et former, dans ses usines en Europe, le personnel du franchisé.

**1.4.2. ENGAGEMENTS DU FRANCHISE (TCHIN-LAIT) :**

En plus des redevances annuelles (royalties représentant un certain pourcentage du chiffre d'affaires) et du droit d'entrée que le franchisé doit payer après la signature du contrat, le franchisé doit prendre d'autres engagements qui ont pour but de préserver l'image de marque de CANDIA ou de se prémunir de toute concurrence déloyale aux produits CANDIA.

Nous pouvons citer quelques-uns de ces engagements :

➤ **Contrôle de la qualité**

La préservation de la notoriété et de l'image de marque CANDIA est un point primordial pour CANDIA. Pour cette raison, le franchisé se doit de respecter certaines contraintes concernant le contrôle de la qualité de ses produits. En conséquence, il a été convenu que :

- Toutes les matières premières, les ingrédients, les emballages et les accessoires utilisés par le franchisé, pour la fabrication des produits CANDIA, doivent être conformes aux normes de qualité prescrites par CANDIA.

- Le franchisé doit s'assurer de l'accord préalable de CANDIA sur le choix des fournisseurs d'équipements et de matières premières, CANDIA se réservant le droit de refuser l'intervention de tout fournisseur s'il estime que celui-ci est de nature à compromettre le niveau de qualité ou de productivité exigée pour les produits CANDIA.

### 1.5. La laiterie Tchín-Lait Candia

Tchín-Lait est une laiterie moderne, construite sur une superficie totale de 6.000m<sup>2</sup>, comprenant :

- Un atelier de production : reconstitution du lait, traitement thermique et conditionnement.
- Un laboratoire : pour analyses micro biologiques et physico-chimiques du lait.
- Les utilités : Chaudières, station de traitement des eaux, compresseurs, groupes électrogènes, onduleurs, station de froid.
- Administration Générale (Direction générale et administration, Direction marketing et vente, Direction qualité, Direction achats et approvisionnements, Direction finances et comptabilité).
- Dépôt de stockage des produits finis, pouvant contenir près de 3 millions de litres. Ce dépôt sert aussi de plateforme d'expédition, pour la livraison des distributeurs, à travers tout le territoire national.

#### ➤ **La gamme de produits Tchín-Lait est constituée actuellement de :**

- **Lait longue conservation** : Conditionné en emballage TetraPak ou Combibloc 1litre.
  - Lait stérilisé UHT (Ultra haute Température), partiellement écrémé, à dominante Bleue. Existe aussi en conditionnement 50cl.
  - Lait stérilisé UHT (Ultra haute Température), ENTIER, à dominante Rouge.
  - Lait stérilisé UHT Silhouette, écrémé (sans matière grasse), à dominante verte, enrichi en vitamine D.
  - Lait stérilisé UHT Viva, partiellement écrémé, enrichi en vitamines B1, B2, B3, B5, B6, B8, B9, B12, E, D.

▪ **Laits boissons:**

- Lait stérilisé UHT au chocolat, dénommé « Candy Choco », en emballage 1l et 20cl.
- Lait additionné de jus de fruits (Orange-Ananas et Pêche-Abricot), dénommé « Lait & Jus » et « Candy Jus », en emballage 20cl, avec paille.

▪ **Poudre Instantanée :** lait entier en poudre, enrichi en vitamine A et D. Contenance : étui de 500g.

▪ **Boissons aux fruits :** Conditionné en emballage TetraPak 20cl avec paille et en emballage Combibloc 1L :

- Boisson à l'Orange.
- Cocktail de fruits.
- Citronnade (Boisson au Citron) : disponible au format 1 litre seulement.

Les capacités de conditionnement actuelles sont comme suit :

- **Format 1l :** 740.000 litres/jour.
- **Format 20cl :** 96.000 litres/jour (480.000 emballages 20cl).

Tchîn-Lait emploie 412 personnes (dont 29 femmes). 10% d'entre eux sont des cadres, 37% des agents de maîtrise et le reste sont des agents d'exécution.

**1.6. Evolution du chiffre d'affaire de l'entreprise :**

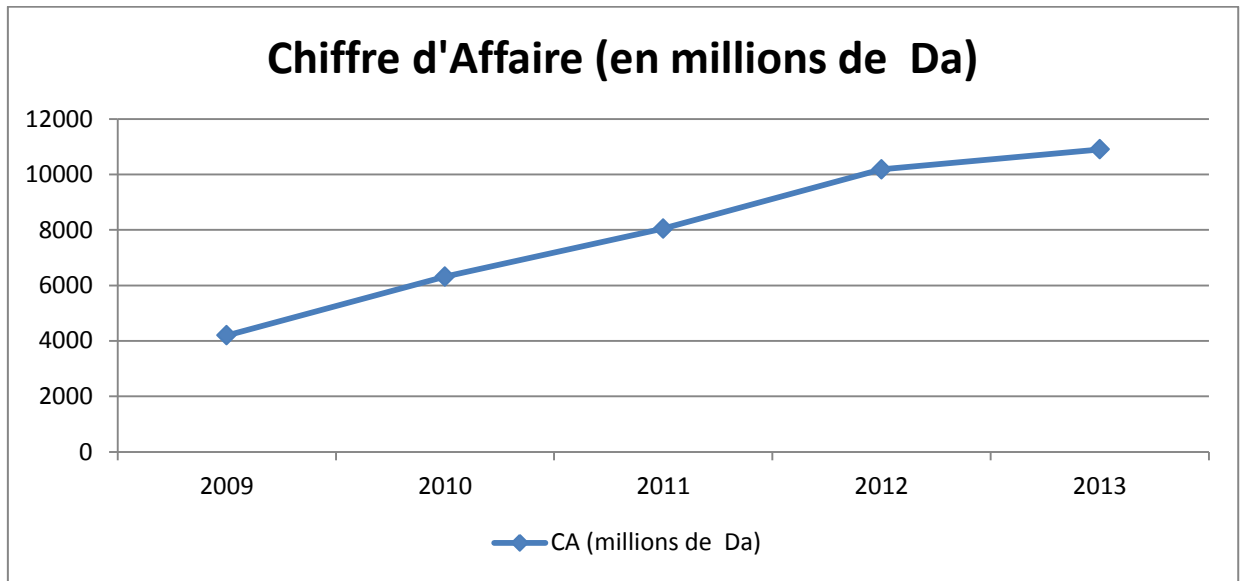
Pour mieux illustrer l'évolution de l'activité de l'entreprise, nous avons réalisé le tableau suivant illustrant l'évolution du chiffre d'affaire de l'entreprise de l'année 2009 à 2013 :

**Tableau N°03 :** Evolution du chiffre d'affaire de l'entreprise Tchîn-lait Candia

Années	2009	2010	2011	2012	2013
CA (millions de Da)	4195775299	6314205987	8046432010	10183434082	10903509582
Evolution		50%	27%	27%	7%

**Source :** entreprise Tchîn-lait, service de comptabilité, Bejaia 2014.

**Graphique N°01** : évolution du chiffre d'affaire de l'entreprise Tchîn-lait Candia.



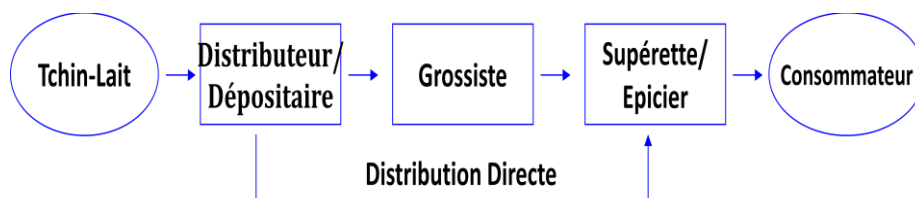
**Source** : entreprise Tchîn-lait, service de comptabilité, Bejaia 2014.

### 1.7. Commercialisations :

#### ➤ Réseau de distribution

La distribution est automatique la veille prépare les factures et lendemain en c'est fait la distribution. Pour couvrir ce marche Tchîn-lait s'appuie sur un réseau d'une centaine de distributeurs agréés (distributeurs des produits Tchîn-lait), et de plusieurs dizaines de grossistes.

**Figure N°05** : distribution des produits tchîn-lait Candia



**Source** : entreprise Tchîn-lait Candia service Marketing.

➤ **Moyens logistiques :**

Tchou-lait Candia dispose de moyens logistiques modernes, parce qu'elle a investi ces dernières années dans l'acquisition de dépôts détenus en son propre nom et fait la location d'autres dépôts externes dans la wilaya de Bejaia.

Plus de 4 camions de l'entreprise interne et pour la distribution pour le grossiste il fait la location de camions (comme la flèche Blue) tous les jours pour le produit Tchou-lait Candia à travers le territoire national.

Tchou-lait dispose de 46 clients distributeurs. Ils sont répartis comme suit :

**Tableau N°04:** les clients distributeurs du Tchou-lait /Candia

<b>Centre (12)</b>	<b>Est (12)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Alger (5)</li> <li>▪ Médéa (1)</li> <li>▪ Boumerdes (1)</li> <li>▪ Tipaza (1)</li> <li>▪ Béjaia (2)</li> <li>▪ Blida (1)</li> <li>▪ Tizi-Ouzou (1)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Batna (1)</li> <li>▪ Tébessa (1)</li> <li>▪ Jijel (1)</li> <li>▪ Sétif (1)</li> <li>▪ Annaba (1)</li> <li>▪ Guelma (1)</li> <li>▪ Constantine (2)</li> <li>▪ M'sila (1)</li> <li>▪ Bordj Bou Arreridj (1)</li> <li>▪ Khenchela (1)</li> <li>▪ Mila (1)</li> </ul>
<b>Ouest (10)</b>	<b>Sud (12)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Oran (3)</li> <li>▪ Tlemcen (1)</li> <li>▪ Aïn Timouchent (1)</li> <li>▪ Mascara (1)</li> <li>▪ Mostaganem (1)</li> <li>▪ Chlef (1)</li> <li>▪ Tiaret (1)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Djelfa (1)</li> <li>▪ El Oued (1)</li> <li>▪ Ghardaia (1)</li> <li>▪ Laghouat (1)</li> <li>▪ Ouargla (2)</li> <li>▪ Biskra (1)</li> <li>▪ Béchar (1)</li> </ul>

▪ Sidi-Bellabes (1)	▪ Adrar (2) ▪ Tindouf (1) ▪ Tamanrasset (1)
---------------------	---

Source : document interne à l'entreprise.

## **1.8. Organisation de l'entreprise Tchou-lait Candia**

### **1.8.1. Direction générale**

Elle est dirigée par un directeur général (DG) qui :

- Assurer la prise de la totalité de décisions ;
- Applique rigoureusement les textes et circulaires ;
- Définir la stratégie de l'entreprise.

### **1.8.2. Direction approvisionnements :**

- Achat de matière première pour le besoins de fonctionnement (service achats locaux et service achats étrangers)
- Gestions de la matière première.

### **1.8.3. Direction production Technique :**

- Réception reconstitution et traitement du produit ;
- Conditionnement des produits finis, suremballage (fardelage et palettisation).
- Entretien mécanique, électrique et électronique des machines de traitement et conditionnement du lait.
- Gestions des stocks pièces de rechange
- Entretien des utilités (chaudières compresseurs, bacs, à eau glacée, chambres froides, station de traitement des eaux.

### **1.8.4. Management de qualité :**

Il s'occupe de la mise en place des procédures de travail de chaque structure, il assure l'établissement, la mise en œuvre et entretien des processus nécessaires au système de



management de qualité. Mise en place et suivi système de management de la qualité ISO 22000.

#### **1.8.5. Direction laboratoire :**

Contrôle de la qualité du produit, à toutes les étapes de la production de la matière première au produit fini. Il existe 2 laboratoires.

#### **1.8.6. Direction marketing et ventes :**

- Etudes de marches, lancement de nouveaux produits, publicité et communication,
- Prospection et promotion des ventes, relayer les actions marketing sur le terrain et veille concurrentielle,
- Suivi des commandes clients, expéditions et gestions des stocks produits finis.

#### **1.8.7. Direction finances et comptabilité :**

- Elle e assurer la conformité des opérations comptables ;
- Etablie les situations financières ;
- Planifier les financements et les investissements ;
- Gérer les recettes et dépenses.

#### **1.8.8. Direction administration générale :**

- Ce service veille à la bonne tenue des dossiers du personnel ;
- Suivi de ses mouvements de carrière, ainsi le besoin en formation ;
- Elaborer les paies ;
- Hygiène et sécurité de l'entreprise.

### **Section02 : la procédure d'importation de Tchín-lait / Candia.**

La procédure d'importation définit les règles et dispositions à respecter pour tout acte d'achats (local ou d'importation)/ Chaque opération d'importation passe par plusieurs étapes importantes.

## **2.1. L'expression des besoins :**

Les besoins de l'entreprise Tchén lait Candia sont déterminés sur la base du programme de production arrêté par les différentes parties concernées (production et vente).

La direction approvisionnement répartit mensuellement les besoins de production et de laboratoire, en tenant compte des stocks, des besoins exprimés par les services opérationnels (gestion des stocks, production, laboratoire, technique).

Les possibilités de stockage et délais d'approvisionnement, selon que l'achat soit local ou étranger.

Donc elle possède à l'exécution des opérations d'achats.

### **❖ Les besoins portent notamment sur :**

- Les stocks «magasins » de la gestion des stocks ;
  - Les matières premières.
  - Les matières incorporables.
  - Les emballages et suremballages.
  - Les produits de laboratoire.
  - Les produits de nettoyage et divers.
  - Les produits de laboratoire.
- Les stocks « magasin » du dépôt technique.
- Les encours de livraison (reliquats de commandes ou de contrats, dossiers en transit, en-cours de réception.
- Les demandes d'achats émises par les structures.

## **2.2. Lancement des consultations et sélection des fournisseurs :**

Après la détermination des besoins d'achats, la structure chargée de l'achat lance, sur la base des demandes, les consultations auprès des fournisseurs potentiels en joignant les fiches techniques ou cahier des charges réglementaires éventuellement.

A la réception des offres, celle-ci est présentée, selon le cas, accompagnée d'un T.C.O qui sera fourni à chaque fois que plusieurs fournisseurs seront sollicités lors des consultations, donc il sera la preuve de la sélection et une base de passation de commande.

Et après l'étude du T.C.O avec les parties concernées, aspect technique, le ou les fournisseurs présélectionnés ou sélectionnés sont retenus, des négociations sont dès lors engagées pour un choix définitif et une fois le fournisseur est retenu, les approvisionnements confirment la commande en établissant un bon de commande, contrat ou convention dûment signée. Et dans certains cas le fournisseur établit en retour une confirmation de commande, reprenant l'ensemble des conditions de vente convenues d'un commun accord.

➤ **Désignation des produits :**

- Quantité des produits
- Prix unitaire.
- Montant global de la facture.
- Modalité d'expéditions.
- Délais, condition de paiement et de livraison.

Une fois retenu du visa du DAP ou du DG et retourné au fournisseur, ce document fait office de contrat.

**2.3. Principe d'investigation :**

C'est la recherche d'un nouveau fournisseur ou d'un nouveau sous-traitant s'initie à partir du moment où les fournisseurs homologues (liste de référence) ne peuvent satisfaire le besoin de tchin lait. Cette recherche se fait en fonction :

- De la technologie recherchée.
- De sa spécialisation dans un domaine technique.
- De capacités de ses moyens de production.
- De ses références dans le monde industriel.
- De son savoir-faire.
- Des coûts et délais de réalisation et des modalités de règlement.
- De sa solidité financière.

#### **2.4. Suivi et exécution des commandes :**

Cette étape est assurée par le service approvisionnement en renseignant la fiche de suivi des fournisseurs.

Une évaluation régulière de la prestation des fournisseurs est établie sur la base des critères objectifs définis.

Tchin lait dispose d'un système d'évaluation continue de la performance des fournisseurs.

#### **2.5. Achat de marchandise à l'importation.**

Pour acheter des marchandises à l'importation, certains documents sont exigibles :

##### ➤ **Relation banque :**

- Ouverture d'une lettre de crédit selon les conditions convenues avec le fournisseur par la présentation d'une pro-forma et les instructions à transmettre au fournisseur.
- Un numéro sera alors attribué comme référence à l'ouverture de la lettre de crédit et un Swift transmis à la banque du fournisseur reprenant toutes les conditions relatives à la validation de l'opération d'achats et aux documents exigibles.

##### ➤ **Pli à envoyer à la banque par courrier express :**

- 03 factures originales.
- 02 à 03 connaissements originaux « clean on board », à l'ordre de la banque, notifié tchin lait (ou LTA).
- Copie de certificat d'origine établi par la C.C du pays exportateur.
- Copie de certificat de contrôle de qualité de la marchandise, émis par un organisme habilité du pays exportateur et agréé en Algérie.
- Copie de certificat phytosanitaire établi par un organisme dûment habilité par le pays exportateur (cas de produits d'origine végétale, n'ayant pas subi de traitement thermique u spécifique.)

##### ➤ **Pli envoyer à tchin lait par courrier express, ou dans certains cas par pli cartable :**

- 03 factures originales ;
- 01 à 03 connaissements originaux "clean on board", à l'ordre de la banque, notifié tchin lait (ou LTA).

- Certificat d'origine établi par la CC du pays exportateur (originale+ copie) ;
- Certificat de control de qualité de la marchandise, émis par un organisme agréé du pays exportateur (dans le cas de poudre de lait un certificat sanitaire délivré par les services sanitaires du pays exportateur) (originale+ copie)
- Certificat vétérinaire (origine+ copie)
- Certificat sanitaire (origine+ copie)
- Liste de colisage (origine+ copie)
- EUR 1 (si marchandise d'origine Européenne) (origine). (Annexe N° 18)
- Certificat de conformité, de qualités, délivrées par le fournisseur (origine+ copie)
- Fiche de résultats d'analyses bactériologiques et physico-chimique (cas des poudres de lait matière incorporable) originale+copie (Annexe N°13/14)
- Bulletin d'analyse (produits chimiques) (origine+ copie)
- Certificat d'âge (cas de PDL) (origine+ copie)
- Note de poids (cas de PDL) (origine+ copie). (Annexe N°20)

## **2.6. Formalité de dédouanement**

Le fournisseur doit présenter des driffts de tous les documents d'expéditions pour vérification avant transmission des originaux par courriers express et des performances avant l'expédition de la marchandise.

Il doit également confirmer l'embarquement réel de la marchandise, en temps et en heure et transmettre les coordonnées de l'expédition ainsi qu'une copie du BL ou LTA pour permettre l'établissement d'une police d'assurance.

Une fois la marchandise arrivée au port ou à l'aéroport du débarquement, le chargé d'achat procède au :

- Contrôle et vérification de tous les documents d'expédition :  
Un dossier complet sera transmis au transitaire pour l'accomplissement des formalités administratives de dédouanement
- Retrais auprès du vétérinaire du port (cas de poudre de lait) des échantillons pour analyse par le laboratoire étatique
- Etablissement éventuel d'une attestation d'achat en franchise

- Règlement des droits de douanes par obligation cautionnée de douane(OCD) ou par chèque de banque
- Récupération du D10 et quittances de douane après dédouanement.

Au niveau du port, à l'engagement de la déclaration, les agents de l'inspection sanitaire et vétérinaire effectuent le prélèvement d'échantillon de la cargaison (cas des PDL ou produits laitiers finis destinée aux reventes).Opération supervisée par l'agent du transitaire et notre charge des relations extérieures.

Ces échantillons sont ensuite remis au service approvisionnement pour son transfert vers le laboratoire étatique à des fins d'analyse, pour statuer sur sa conformité. Un sac témoin sera retenu au niveau de nos magazines jusqu'à l'essuie des résultats. A noter que la cargaison est refoulée si les résultats, s'avèrent positifs.

Dans le cas contraire, la cargaison est dédouanée après que le dossier été passe au niveau de la DCP suivie de l'avis négatif de l'inspection sanitaire et vétérinaire.

Une fois le certificat de mise à la consommation délivré par l'ISV en toutes les formalités liées au dédouanement réalisée, la marchandise est livrée sur notre site, et sa réception est effectuée par le magasin, après sa vérification (intégrité et quantité).

## **2.7.Réception et stockage**

### **2.7.1. Vérification de la marchandise**

La réception de la marchandise comprend une vérification préliminaire de la livraison avant le déchargement.

Cette étape est assumée par le magasinier lequel est hiérarchiquement dépendant du chef magasinier et /ou du gestionnaire principal des stocks qui devra contrôler les :

- Quantités
- Nombres de colis
- Référence du bon de livraison
- Coordonnées du fournisseur et transporteur
- L'état exact des articles

➤ **Documents exigés pour le contrôle de la marchandise :**

- Demande d'achat et ou bon de commande
- Bon de livraison
- Fiche technique
- Bulletin d'analyses
- Autres documents jugés nécessaires à la réception
- Facture définitive, lorsque établie.

Dans le cas de réception de marchandises spécifiques, (**P.D.R. ; produits de laboratoire ; équipements, investissements...**). Les chargés d'achats, le chargé du patrimoine et les représentants des structures concernées assistent avec le magasinier lors de la réception (décolisage):

➤ **Matières premières et produits auxiliaires :**

La marchandise soumise à analyse est réceptionnée dans le magasin quarantaine et des échantillons sont remis à la Direction QUALILAB avant libération(ou non) de la marchandise.

En plus des poudres de lait, sont également soumis à l'analyse par laboratoire les produits suivants à leur réception :

- Le stabilisant BSM 10
- La poudre de CACAO
- L'épaississant AVICEL PLUS
- Le sucre
- Les bases de fruits (avant leur utilisation dans le processus de fabrication)

➤ **Matériels et P.D.R :** La réception s'effectue par le magasin de la structure protech après contrôle de concordance par rapport à la liste de colisage et référence ou facture en présence.

➤ **Équipements de production :** la réception des équipements de production s'effectue par la **PROTECH** conformément aux clauses contractuelles ou un procès-verbal contradictoire provisoire ou définitif est dressé suivant formulaire.

### 2.7.2. Réception de la marchandise

- **Contrôle quantitatif** : Le magasinier procède au contrôle des quantités reçues sur la base de la demande d'achats, du Bon de commande, et du Bon de livraison.
- **Contrôle qualitatif** : Cette opération est faite sur la base de :
  - Vérification du conditionnement, des DLC, des N° de lots, des étiquettes suivant une fiche de contrôle à la réception dûment renseignée par le magasinier.
  - Les échantillons seront adressés par lots, à laboratoire de tchin lait candia accompagnés d'une fiche demande d'analyses dûment renseignée ; en ce qui concerne les poudres de lait, les ingrédients et les produits chimiques pour confirmation de la qualité au regard des spécifications réglementaires annoncées et cahier des charges remis. (Annexe 11/12)
  - En ce qui concerne les investissements, le contrôle à la réception sera sous la responsabilité du chargé du patrimoine.
  - Pour les P.D.R. le contrôle à la réception sera à la charge du magasinier P.D.R.  
Les réceptions sont enregistrées par l'établissement d'une fiche de contrôle et l'émission d'un Bon de réception magasin ou P/V de réception dûment signée et transmise au service achat.

### 2.7.3. Gestion des manquants et avaries

La déclaration des avaries et manquants de marchandises s'effectue selon les règles commerciales en vigueur.

Elles s'appliquent aux marchandises et matériels de toutes origines.

Lorsque le constat est effectué au niveau des magasins de la société, à l'ouverture des containers, un rapport est transmis à l'assurance et au transitaire dans les 48 heures qui suivent la réception pour engager les procédures d'expertise réglementaires et de réserves et aviser éventuellement le fournisseur des dommages occasionnés.

La procédure de dédommagement est dès lors enclenchée. La réception de la marchandise s'effectue par le magasinier ou le chef magasinier.



#### 2.7.4. Le stockage

Réceptionnée à l'usine, la marchandise est entreposée dans les magasins en attendant éventuellement les résultats d'analyses et un usage ultérieur.

Les conditions de stockage dépendent du choix de l'entrepôt (surface, hauteur, moyens de manutention, conditions de stockage) et de la nature des produits (volume, poids, sensibilité)

##### **Le stockage doit veiller à :**

- ✓ Assurer autant que faire se peut une bonne gestion physique des flux (ex : FIFO ; étiquetage et identification ; conservation selon DLC)
- ✓ Assurer une tenue au jour le jour des stocks.

Le stockage suppose une reconnaissance en permanence des nombres d'articles en stocks et la saisie journalière de tout mouvement d'entrée et sortie.

- **La tenue de stocks :** Elle consiste à connaître régulièrement et en permanence la quantité exacte de marchandise :
  - Physiquement détenus
  - Potentielles (y compris les attendus)
  - En attente de libération par le laboratoire

La tenue de stocks enregistre tous les mouvements entrés et sorties de matières entrant dans la production ou de fournitures consommées dans le cadre de l'activité courante des différents services de l'entreprise.

Elle permet de connaître à tout moment l'état exact du stock en quantité.

- **La sortie de stocks :**

Le magasinier ne livre de marchandises que sur présentation d'un document signé par les personnes habilitées. DEMANDE D'APROVISIONNEMENT : se référer à la procédure.

Il Ya deux cas de sorties possibles :

- Sorties de marchandises, matières et produits destinés à être consommés.

- sorties de marchandises, matières et produits dans le cadre de cession vers un autre magasin. (transfert) avec l'établissement motivé d'un ordre de transfert dûment signé par les deux magasiniers (le premier cédant et le deuxième en qualité de réceptionnaire).

## 2.8. Diagnostic interne et externe de la fonction d'achats au sein de l'entreprise tchin lait Candia :

Il s'agit des points forts et des points faibles de la fonction achats de l'entreprise tchin lait, nous allons les résumer dans le tableau suivant :

**Tableau N°05** : le diagnostic interne et externe de la fonction achats

Les points forts	Les points faibles
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Maitrise du service fournisseur</li> <li>- Maitrise de la gestion des fournisseurs</li> <li>- Maitrise des coûts, de la qualité et des délais des achats</li> <li>- Maintien des stocks aux niveaux désirés (spatiale et temporel)</li> <li>- Compétence du personnel</li> <li>- Nombre de concurrents outils de gestion</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Perturbation des activités (retard dans le traitement des commandes et saturation des charges d'achats).</li> <li>- Risques de ruptures des stocks avec perturbation de la production et incidence directe sur la satisfaction et des clients.</li> <li>- Perturbation de la gestion des stocks, seuil d'alerte pour les produits stratégiques difficilement identifiable.</li> <li>- Nombre des concurrents indirects sont très élevés.</li> </ul>

Source : réalisé par nos mêmes

## 2.9. Proposition d'une solution optimale

Durant notre stage pratique au sein de l'entreprise tchin lait Candia nous avons constaté que cette entreprise utilise l'approche traditionnelle.

Du moment que tchin lait / Candia dispose de plusieurs outils de gestion (Acquisition d'un E.R.P, avec mise en fonctionnement courant du premier trimestre ...etc.), nous lui suggérons

de passer de l'approche traditionnelle à l'approche moderne c'est-à-dire la gestion fournisseur.

Le terme de gestion-fournisseurs est ambitieux que celui de gestionnaire des achats. Il signifie que l'entreprise cherche à obtenir un avantage concurrentiel par l'établissement de relations d'ordre stratégique avec ses fournisseurs très en amont. Des partenariats qui se révèlent souvent plus bénéfiques qu'une simple négociation conduite en aval.

Cette négociation dépasse en effet les critères quantitatifs pour s'orienter vers des objectifs qualitatifs, en incitant les fournisseurs à se faire certifier, en soutenant leurs efforts d'innovation et d'amélioration de la qualité, en les aidant à devenir plus performants.

### **2.9.1. La procédure de partenariat :**

Le partenariat est une nécessité vitale pour l'entreprise d'aujourd'hui. Les relations clients-fournisseur s'établissent par l'intermédiaire de la direction des achats côté client. Les services techniques sont indirectement impliqués en matière de conception ou d'analyse de la valeur de produit.

La direction des achats a donc la responsabilité d'engager, de provoquer, d'inciter les fournisseurs à établir avec elle une politique de PARTENARIAT.

La qualité des produits est directement liée à la qualité des relations acheteur-fournisseurs. Il doit s'établir une volonté commune, de durer et de progresser ensemble. Un engagement réciproque d'obligation de progrès et de transparence pour le fournisseur doit venir soutenir l'obligation d'assistance et de solidarité pour l'acheteur donneur d'ordre. Une relation de confiance fondée sur des exigences clairement formulées par l'acheteur permet d'obtenir du fournisseur rigueur, et un professionnalisme dans la maîtrise des processus de fabrication ainsi que dans la méthodologie et de résolution des problèmes.

#### **➤ L'objectivité de partenariat :**

L'acheteur et le fournisseur satisferont l'objectif de la demande contractuelle. Les aspects légaux d'un contrat ne pourront être ignorés. Mais y a aussi une obligation morale à terminer un produit pour qu'il donne satisfaction. C'est l'avantage mutuel des deux parties que l'objectif atteint soit accompagné d'une répartition des coûts équitable et loyale.

Dans ce cas, l'acheteur et le fournisseur devront se mettre d'accord sur les moyens à mettre en œuvre pour atteindre l'objectif. Si l'acheteur demande l'acquisition de quelques fournitures supplémentaires pour parvenir au résultat, le fournisseur acceptera de participer, pour sa quote-part, aux nouvelles dépenses.

## **2.9.2. La qualité achats :**

### **2.9.2.1. La spécification d'achat :**

Elle consiste à définir de façon claire un produit ou un service, par ses caractéristiques techniques, physiques et chimiques.

La spécification d'achats comprend deux parties :

- Une première partie où sont rassemblées toutes les informations quantifiables ou dites géométriques du produit (déviations, tolérances, conditionnement, degré de pureté, degré de dureté, ...).
- Une deuxième partie où sont rassemblées toutes les caractéristiques ou informations liées à la qualité du produit.

Ce mode de rédaction présente un certain nombre d'avantages :

- Être précis dans l'information communiquée au fournisseur.
- Servir de norme de résultat pour le contrôle de qualité.
- Permettre la consultation de plusieurs fournisseurs pour l'approvisionnement du même produit en communiquant la même information.

### **2.9.2.2. La qualification d'un produit acheté :**

C'est la qualité nécessaire à un produit ou un système pour assurer une fonction bien déterminée. Cette qualification portera sur les caractéristiques précisées dans la spécification d'achat ou cahier de charges.

La qualification d'un produit intervient après la phase de prospection du marché fournisseur ainsi qu'après l'homologation du fournisseur. Elle suivra une phase d'évaluations du produit acheté par le service méthode ou par le service utilisateur qui jugera de l'aptitude à l'usage de l'entreprise, et cela grâce à des essais.

### **2.9.2.3. La certification d'un fournisseur :**

La présence pièce défectueuse dans une livraison faite par un fournisseur ne permet pas d'assurer la qualité des produits assemblés ou processus en ligne de production. Quand on sait que plus de 50% du prix de revient de produit final est constitué de matières achetées, il est impératif de mettre en place avec le fournisseur un plan d'assurance de la qualité des pièces livrées.

Sans cette assurance de livraison de pièces ou matières conformes, et de qualité stable dans le temps, les programmes, de réduction des coûts de fabrication, d'amélioration de la qualité des produits finis, d'augmentation de la productivité ne peuvent être poursuivis.

### **2.9.2.4. Le contrôle d'entre d'un produit :**

La qualité est étroitement liée aux contrôles, c'est-à-dire aux activités qui mesurent la qualité et qui réagissent soit sur les fournisseurs dans le cas de contrôle d'entrée soit sur la production dans le cas de contrôle en ligne de fabrication. Le contrôle d'entrée est l'une des plus importantes fonctions dans le programme d'assurance qualité global. Il permet de vérifier que le produit entrant dans l'entreprise après réception (contrôle en quantité) est conforme à la spécification d'achat.

Le contrôle d'entrée cherche à limiter la proportion de pièces défectueuses à l'entrée d'un atelier de fabrication ou de montage.

Le contrôle d'entrée peut être effectué sur l'ensemble des pièces d'un lot pour une référence donnée, dans ce cas le contrôle d'entrée s'effectue à 100%. Il peut être effectué seulement sur un certain nombre de pièces, un échantillon prélevé au hasard, c'est alors le contrôle statistique.

## **Section 03: Le suivi d'une opération d'importation**

Dans le cas choisi, nous allons faire le suivi d'une opération d'importation dans ses principales étapes, de la commande de la marchandise jusqu'à sa réception dans l'entreprise.

L'entreprise ne peut pas faire une opération du commerce extérieur son ne pas passer sur le transitaire.

Après la recherche de fournisseurs qui sera menée avec le plus grand soin afin de trouver le partenaire qui satisfasse au mieux les intérêts de l'entreprise acheteuse (Tchin lait/ Candia). A l'instar de ce qui se fait dans le cadre de la prospection de la clientèle, cette recherche exige rigueur et méthode. Elle suppose de définir avec précision le profil des fournisseurs potentiels et d'en établir une liste aussi exhaustive que possible afin d'effectuer ensuite une sélection pertinente.

### 3.1.Négociation d'ordre général :

- **Emballages** : L'entreprise et le fournisseur sont entendûtes sur l'emballage, qui joue un rôle capital dans les opérations d'importations pour diverses raisons : la fragilité, les manutentions, étiquetage, impressions donc ; il est nécessaire et indispensable de convenir en communs accords au moindre détail, de l'emballage intérieur (boites, sacs, etc.), la poudre de lait avec des sacs, pour l'emballage ci des bobines la dimension..., Tchou lait/Candia a discuté et informé son fournisseur sur toutes les impressions et indications habituelles de sa société, telle que le Logo, impressions pub, pose d'étiquetage, photo d'article. Indications de dimensions et de poids : tel que les poids net et poids brut quantité, référence de l'article. Autres indications : pays d'origine, souvent un code barre, dates de fabrication et dates de péremption, etc.,
  
- **Choix d'expédition** :Le choix d'expédition est en relation directe avec la nature de marchandise, soit par conteneur ordinaire, par conteneur frigorifique, par palette, par fardeaux, par simple colis, etc. Ou marchandise fragile, marchandise périssable, la quantité, le parcours.
  - Conteneurs ordinaires de 20 pieds ou 40pieds : soulent la quantité.
  - Conteneurs frigo : pour les produits de consommation humains à haut risques : les viandes, les poissons, les produits laitiers etc.
  
- **Négociation des Prix unitaires** :Tchin lait/Candia et son fournisseur ont négocié le prix unitaire de chaque article très sérieusement en tenant compte bien sûr d'autres facteurs en rapport avec la qualité et la quantité. Ainsi, il doit connaître le calcul du prix de reviens, en se basant sur les droits et taxes applicables à ce genre de marchandise.

- La spécification du prix exprimé et la nature de devise utilisée: Dans le plus par des temps Tchil-lait/Candia utilisé Incoterms (C.F.R). Exprimés en (C.F.R) coût et fret rendu au port du destinataire de marchandise. Dans ce cas le client ne paye pas les frais de transport, sont réglés d'avance par le fournisseur ils sont inclus dans ses prix unitaires proposes.
- **Facture Pro-forma (Pro- forma Invoice):** Le fournisseur a envoyé une facture pro-forma contient des prix provisoires de chaque article. Elle est composée de trois distinctes parties :
  - **première partie :** Figurer les coordonnées complets du fournisseur et de l'entreprise Tchil-lait/Candia, leurs noms de sociétés, leurs adresses, leurs téléphones, fax, E- mail, etc. et le numéro et la date de la facture pro-forma.
  - **deuxième partie :** Le tableau des articles avec leurs références et désignations, les quantités et les unités de mesure, les prix unitaires (avec indications de devise utilisée) et la spécification d'Incoterms, ou toutes autres conditions, le montant total pour chaque article .Enfin en bas du tableau : le montant total de la facture indiquée en chiffre et en lettres, parfois le nombre de pièces total.
  - **troisième partie :** Cette partie est destinée aux autres conditions spécifiques d'embarquement et paiement.
    - ✓ Port d'embarquement et Port de destination limite date d'embarquement.
    - ✓ Informations bancaires du fournisseur : nom, adresse, le numéro SWIFT Ou IBAN Ou BIC, Selon les pays et pour Tchil-lait/Candia ci le SWIFT.
    - ✓ Le nom exact du fournisseur et son numéro de compte bancaire.
    - ✓ Validité de la pro -forma (indication de date).
- **Modes de Paiements :** Les modes de règlements habituels utilisés sont :
  - **La remise documentaire :** Le paiement ou l'acceptation étant, avec cette technique de règlement, subordonné à la présentation de documents, l'importateur doit :
    - ✓ vérifier les documents qui lui sont présentés.
    - ✓ payer le fournisseur ou accepter la traite que ce dernier lui présente par l'intermédiaire du banquier.

L'entreprise Tchín-lait/Candia paye à 59 jours de la date (BL) par SWIFT.

### **3.2. La commande :**

Avant de commencer la première étape qui est la commande de marchandise, le gérant négocie au préalable vis à vis de son fournisseur: la quantité, le prix du produit, le mode de paiement, les conditions de livraison; une fois que les points essentiels du contrat sont précisés, il passe la commande.

La commande de poudre de lait s'effectue par un simple envoi de bon de commande (BC). Le BC est rédigée par le gérant(en 2 exemplaires, le premier adressé au fournisseur et le second est conservé au niveau du service commercial tant que la commande n'est pas soldée) en lui apportant une attention particulière car il fait foi d'un contrat.

Le BC comporte les informations suivantes :

- le numéro et date d'édition de la commande ;
- nom et adresse du fournisseur ;
- nom et cordonnée ;
- désignation : poudre de lait ;
- quantité
- prix unitaire hors taxe
- prix total hors taxe

une fois le BC rédigée, le gérant valide et signe sa commande, ce qui représente son engagement .il ne reste plus que la transmission par FAX (l'avantage d'avoir un accusé de réception).

Le fournisseur adresse à son tour une confirmation de commande pour vérifier que les termes de la confirmation sont conformes à ceux de la commande.

#### **✓ Documents nécessaires à usuel :**

La liste des documents usuellement demandé ou exigé par Tchín-lait/Candia à son fournisseur a constitué l'ensemble de pièces relatives au bon déroulement de l'opération de dédouanement. ils sont nécessaires à la fois pour la banque et les administrations douanières et portuaires.



❖ **Facture commerciale : (Annexe N° 01)**

En Anglais dit commercial invoice. Le fournisseur a envoyé la facture définitive à Tchiv-lait/Candia, elle comporte l'ensemble des coordonnées du client et fournisseur,

- le numéro et la date de la facture,
- Les références et désignations ou descriptions des produits,
- unités,
- quantités,
- prix unitaires des articles spécification Incoterms,
- montant total de chaque produit,
- montant total de la facture en chiffre et en lettre,
- type de devise utilisé,
- cachet et signature du fournisseur.

Plus une mention de certification de la marchandise.

La facture commerciale est un élément clef dans le processus de dédouanement de votre expédition .Elle permet aux douaniers de connaître les marchandises expédiées et de calculer les droits et taxes afférents.

❖ **L'assurance (Annexe N° 02)**

L'entreprise elle va assurer ses marchandises.

❖ **Le B/L (Connaissance) : (Annexe N° 03)**

En Anglais Bill of lading. Le connaissance est le titre qui est remis par le transporteur maritime au chargeur en reconnaissance des marchandises que son navire va transporter. Sur ce document, sont contresignés la nature, le poids et les marques des marchandises embarquées, cette pièce est dûment signée par le capitaine après la réception des marchandises, avec l'engagement de les remettre dans l'état ou il les a reçues au lieu de destination. Le connaissance est établi en quatre exemplaires .c'est le porteur du document original qui a un droit sur la marchandise. Notons bien que le retrait de la marchandise au port de destination prévu ne peut se faire que sur présentation et remise de l'original endossé par la banque. Il arrive parfois que les connaissances ne soient pas disponibles à l'arrivée du

navirée, il reste malgré tout possible de délivrer la marchandise sous réserve d'obtenir une lettre de garantie bancaire. En conclusion, le connaissement constitue une pièce d'importance extrême pour dédouanement et la délivrance de la marchandise à son destinataire final. Il s'agit d'un titre endossable, pour permettre au vendeur de transférer la propriété des marchandises à l'acquéreur.

❖ **Certificat d'origine** : (Annexe N°04)

Le fournisseur a justifié l'origine de ses produits par un document d'accompagnement des marchandises, c'est un document douanier authentifié par la chambre de commerce et certifie expressément l'origine exacte des produits.

❖ **Liste de Colisage** : (Annexe N° 05)

Document sur lequel sont répertoriés tous les colis constituant une expédition, cette liste permet de vérifier la conformité de l'expédition à la commande, c'est-à-dire à la facture établie par les fournisseurs.

❖ **Certificat de qualité** : (Annexe N° 06)

C'est un document facultatif non obligatoire, il constitue juste une certification de produits fournis à la demande de Tchín-lait/Candia pour des raisons ou des fins purement commerciales ou non commerciales, pour s'assurer de la conformité des caractéristiques décrites auparavant.

### **3.3.Domiciliation et procédures bancaires :**

La domiciliation de la marchandise est l'ensemble des procédures et démarches à effectuer auprès des administrations fiscales et bancaires pour chaque opération d'achat. Dans le cas d'une remise documentaire, la domiciliation ne se fait qu'à la réception des documents par la banque des clients Tchín lait/Candia. Par contre dans le cas d'une lettre de crédit L/C, la domiciliation se fait avant l'ouverture du crédit, avant toutes étapes de production de marchandises.

### **3.3.1. Attestation de domiciliation bancaire : (Annexe N° 07)**

C'est un formulaire fourni en trois exemplaires par l'administration des impôts à Tchín lait/Candia, exactement par la recette de domiciliation du contribuable. Ce formulaire regroupe toutes les informations et coordonnées de l'importateur, sous forme d'une banque de données servant de suivi et d'enregistrement des opérations effectuées par ce contribuable, à remplir

- le nom de la société,
- le raison social,
- forme juridique de la société,
- le capital social et l'adresse,
- le numéro d'identification fiscal de ladite société,
- le nom et l'adresse et l'identification fiscale du gérant,
- le compte bancaire,
- le numéro de registre de commerce,
- le code d'activité,
- le nom de la banque,
- désignation des articles,
- leurs positions tarifaires douanières,
- le montant en chiffres et en lettres,
- la devise utilisée,
- le numéro et la date de la facture.

Ensuite, les coordonnées du fournisseur, le nom et l'adresse, et enfin la signature et le cachet de l'importateur. Après l'acceptation, signature du visa du receveur des impôts. Lorsque les informations étaient remplies, Tchín-lait/Candia a jointé une copie de la facture commerciale s'il s'agit d'une remise documentaire.

Le receveur des impôts a disposé de huit jours, délais règlementaires pour accorder ou refuser son visa sur l'attestation : c'est suivant les résultats de vérification de la situation du contribuable, à jour ou déjà redevable d'anciennes dettes non réglées envers les impôts.

### 3.3.2. Procédures bancaires :

#### ➤ Cas d'une lettre de crédit :

Tchiv-lait/Candia a présenté les deux exemplaires de l'attestation de domiciliation n°2 et n°3 que nous venant juste de citer auparavant, jointe d'une facture pro-forma à sa banque, cette dernière lui remis trois formulaires imprimés standard de banque pour toutes les opérations.

- ❖ **Le premier formulaire** : C'est un formulaire appelé : Demande d'ouverture de crédit documentaire, regroupe toutes les informations, les termes, les conditions, les coordonnées du donneur d'ordre, du bénéficiaire, nature du crédit transférable ou non, requise ou non requise, code de devise montant maximum ou environ, le montant en chiffres et en lettres, banque de bénéficiaire, paiement à vue différé, documents exigés, délais de présentation des documents, couverture assurance, description de produits, numéro et date de la pro-forma, terme de livraison, port d'expédition et port d'arrivée, date limite d'expédition, transbordement et embarquement partiel autorisé ou interdit, autres instructions éventuelles, frais et commissions à l'étrangers.
  
- ❖ **Le deuxième formulaire** : C'est la demande de domiciliation d'une importation de marchandise, outre l'attestation de demande de domiciliation bancaire remise par l'administration fiscale, celui-ci est remis par la banque regroupe aussi les coordonnées de l'importateur : nom, adresse, capital social de la société, le numéro du registre de commerce et l'identification fiscale de la société, désignation de la marchandise, type de devise, montant en FOB ou CFR ou autres, le tarif douanier, nom et adresse du fournisseur, mode de règlement L/C ou C.A.D ou autres, numéro et date de la pro-forma, enfin le cachet et la signature de l'importateur.
  
- ❖ **Le troisième formulaire** : C'est l'ordre de transfert, regroupe aussi le nom et adresse du donneur ordre, transfert global ou partiel, numéro de compte à débiter le montant en chiffres et en lettres, numéro de compte bancaire du fournisseur, nom et adresse du bénéficiaire, nom et adresse de la banque du bénéficiaire, nature du règlement, numéro de facture, désignation de la marchandise, tarif douanier, cachet et signature du donneur d'ordre.

- **Cas de remise documentaire** : C'est presque les mêmes procédures que les précédentes, simplement dans ce cas, les démarches ne se font pas à l'avance, c'est à la réception des documents envoyés par le fournisseur. L'importateur est informé par sa banque de l'arrivée des documents, il procède alors aux démarches citées auparavant sauf que le formulaire de la demande d'ouverture du crédit documentaire n'est plus nécessaire à remplir, le reste est sans changement.

### **3.5. Embarquement et Débarquement :**

#### **3.5.1. Embarquement :**

Lorsque les produits sont entièrement regroupés et entreposés. Le fournisseur a fait appel à la compagnie maritime « MSC » pour mettre à sa disposition un conteneur vide. Le vendeur a procédé au chargement national du conteneur par ordre de classement établi dans la liste de colisage, le conteneur reconduit ensuite au port prévu d'embarquement. Après la réception des marchandises, le transporteur a sur la demande du chargeur, lui délivrer un bien de la quantité ou du poids des marchandises. Le tout d'après les indications données par écrit par le chargeur avant l'embarquement. Les marques doivent être suffisantes pour l'identification des marchandises et être apposées de manière qu'elles restent normalement lisibles. Les opérations de vérifications habituelles achevées, le conteneur sera scellé par un plombage spécial et numéroté appelé SEAL.

Connaissance (B/L), portant mention des marques et selon le cas du nombre de colis et objets.

#### **3.5.2. Débarquement :**

Une fois le navire est mis à quai et après la délivrance, des certificats nécessaires ainsi que le plan de déchargement par le capitaine, la compagnie chargée de la gestion du port a procédé au débarquement des marchandises en ses différentes formes et natures. Les marchandises désignent tous les colis lourds ou légers, individuels ou en palettes, matières en vrac liquides ou solides, en sacs, en rouleaux, en balles, en fardeaux, en fûts, etc. En général tout produit susceptible d'acheminement au stockage. La compagnie maritime « MSC » ayant transporté ces marchandises a établi des avis d'arrivés (Annexe N° 09) destinés aux propriétaires de marchandise, ensuite la compagnie a procédé à l'établissement des manifestes séparés, ce

manifeste a porté une mention datée et signée par la compagnie maritime. Il comporte en outre les mentions suivantes :

- nom et adresse de la compagnie maritime
- l'identité du navire.
- lieu de chargement et déchargement.
- références du connaissement.
- le nombre, la nature, les marques et numéros de colis.
- désignation des marchandises selon leur appellation commerciales.
- la masse brute en kilogrammes.
- les numéros de conteneurs.

### **3.6. Envoi des documents :**

Le fournisseur a regroupé ses documents en nombre d'exemplaires exigés à savoir : La facture commerciale, liste de colisage, certificat d'origine et qualité, connaissement original et copie non négociable, puis les remis à sa banque pour établir un bordereau d'envoi. L'envoi de la banque du fournisseur à la banque de l'importateur se fait par un Courrier Express Aérien celui-ci porte un numéro d'enregistrement établi spécialement pour les suivis par e-mail ou bien pour d'éventuels contacts d'information, c'est des sociétés spécialisées qui transportent ce genre de courrier par exemple : le DHL – TNT Le courrier transit parfois par plusieurs pays, c'est un courrier vraiment sécurisé. La livraison ne dépasse généralement 05 ou 06 jours, et ce quel que soit le parcours. A la réception par la banque de l'acheteur, celle-ci signe et accuse réception, elle procède ensuite à la vérification de la conformité des documents.

Ensuite elle informe son client pour se présenter à la banque pour la levée des documents et la levée des réserves parfois.

### **3.7. Dossier à remettre au transitaire :**

Le dossier de dédouanement que Tchén-lait/Candia a remet à son transitaire pour effectuer les démarches habituelles et le représenté auprès de l'administration douanière, se compose comme suit :

D'abord le dossier standard ou ordinaire similaire pour toutes les opérations.

- Facture commerciale originale portant le visa de domiciliation de la banque.  
(Annexe N° 01)
- Connaissance Original endossé par la banque au profit de son client quand le connaissance est consigné au nom de la banque. (Annexe N° 03)
- L'original du certificat d'origine justifiant le pays d'origine de la marchandise.  
(Annexe N° 04)
- Liste de colisage ou note de poids selon la nature de marchandise. (Annexe N° 05)
- Photocopie du registre de commerce légalisé.
- Photocopie de la carte fiscale ou numéro dit statistique.
- Avis d'aliment. (Annexe N°02)
- Certificat de conformité pour certains produits. Autres documents sont exigés selon l'activité
- Eur1 : si le produit et d'origine européenne. (Annexe N°18)

Pour chaque créneau d'activité, l'importateur doit prendre attache avec son transitaire ou bien avec l'administration douanière pour mieux s'informer du dossier.

### **3.8. Saisie de dossier et formalités de dédouanement : (Annexe N°15)**

Le dossier étant regroupé par l'importateur puis le présenté à son transitaire ce dernier a vérifié toutes les pièces du dossier, ensuite a rempli la grille de saisie des informations manuellement, c'est un formulaire commun à toutes les opérations d'importation où figure toutes les informations nécessaires au remplissage de la déclaration informatisée. Ensuite, le transitaire a procédé au positionnement tarifaire de chaque article de marchandise figurant sur la facture. Ce positionnement est basé systématiquement selon la nature, la matière et la composition des produits, ce qu'on appelle en termes de douane :

#### **➤ Les positions tarifaires.**

Les droits de douane sont 15% de la valeur déclarée dans la facture et convertie en dinars. Les Taxes, dans ce cas que la TVA qui est de 17%, mais cette dernière n'est calculée qu'après

avoir cumulé la valeur de l'article converti en dinars additionner du montant des droits de douane sauf il y quel que produit sont liées au contingent tarifaire<sup>1</sup>.

C'est une fois l'ensemble de la facture est décortiquée article par article, ou bien par groupe de position tarifaire, l'étude du dossier est terminée, les montant sa payer sont relevés, que le transitaire a validé ces informations dans la salle de saisie, qui est une salle des ordinateurs appartenant à l'administration douanière. Il introduit toutes les informations que ce soit coordonné, calculs, positions, etc. dans le document dit déclaration ou bien (D10).

L'agent maritime a déclaré la marchandise dans le service de navigation qui préparé un manifeste contient le numéro de gros, la date d'entrée de navire, le consignataire, le nombre des lignes, le poids brut et la date d'enregistrement.

L'agent de transitaire a saisi le dossier de déclaration, et cette dernière circule vers le service dépôt de déclaration qui est pour objet de la recevabilité et le contrôle.

Après, les dossiers se joindront et s'envoient au service IPOC (Inspection Principale aux Opérations commerciales) qui a fait le système de cotation (le dispatching), son rôle est de distribuer des dossiers aux inspecteurs.

- Les membres de service de navigation
- Les membres de service dépôt des déclarations
- les membres de service d'inspection principale aux opérations commerciales

➤ **Marchandises soumises à la Demande de Franchise Douanière :** (Annexe N°10)

La Demande de Franchise Douanière est requise pour l'importation des marchandises libres à l'importation admises en franchise de droits de douane dans le cadre des Conventions et Accords commerciaux et tarifaires conclus entre l'Algérie et certains pays, les produits faisant l'objet de contingents tarifaires prévus par les Accords d'Association et de Libre Echange conclus entre l'Algérie et la Communauté Européenne et l'Algérie et les Etats de

---

<sup>1</sup>Contingent tarifaire : s'applique aux produits contingentés pour lesquels le taux de droits à l'importation est plus faible que les produits hors contingent (pour lesquelles les taux peuvent être élevés). Il constitue une exception à la situation normale car il permet, pendant la période de validité de la mesure et pour un volume de marchandises limité, l'abandon total (suspension totale) ou partiel (suspension partielle) des droits qui devraient être normalement payés sur les marchandises



l'Association Européenne de Libre Echange (AELE), et les produits soumis à contingents tarifaires prévus par les Accords multilatéraux.

La "Demande de Franchise Douanière" est présentée à la Direction de la Politique Commerciale Extérieure au Ministère chargé du commerce extérieur (Division des Importations) par les importateurs désirant bénéficier de la franchise douanière au titre de ces Accords.

Elle est établie en 4 exemplaires sur le formulaire intitulé "Demande de Franchise Douanière" et accompagnée d'une facture pro forma en 3 exemplaires, précisant :

- le prix unitaire exprimé en valeur départ usine, FOB, FAS.
- la quantité exprimée en unités de mesures adéquates.
- la désignation commerciale de la marchandise.

La Demande de Franchise Douanière (Annexe N°10) est déposée au Ministère chargé du commerce extérieur, elle est délivrée par ce département après avis du Ministère intéressé.

La décision d'octroi ou de refus de la franchise douanière est notifiée à l'intéressé par le Ministère Chargé du Commerce Extérieur.

La durée de validité de la franchise douanière est de 6 mois au maximum. Ce délai commence à courir à partir de la date du visa du Ministère chargé du commerce extérieur.

➤ **Rectifications et Tolérances :**

La modification des conditions initiales (valeur, quantité, pays d'origine ou de provenance, validité, etc...) de la Licence d'importation, de la Déclaration préalable d'importation et de la demande de franchise douanière doit faire l'objet d'une nouvelle demande. Cette nouvelle demande n'est pas nécessaire lorsqu'il s'agit du changement du nom du fournisseur d'un même pays ou du bureau douanier.

Par ailleurs, un dépassement du poids total initial ou du montant initial, repris sur les engagements d'importation est admis dans la limite de 10%.

Pour les licences d'importation et les déclarations préalables d'importation, il est admis :

- un dépassement de 10% du montant initial autorisé, à condition que ce dépassement résulte d'une augmentation du prix unitaire ne dépassant pas 10%;
- un dépassement de 10% du poids total initial, à condition que ce dépassement résulte :
  - d'une majoration de la valeur totale de la marchandise,
  - d'une majoration du nombre d'unités.
  - d'une minoration du prix unitaire de la marchandise.

### **3.9. Visite et contrôle de marchandise :**

Le dossier complet avec la déclaration en douane, saisie et validée officiellement. L'administration douanière a programmé la visite de marchandise en affichant sur un tableau la liste des déclarations à visiter le jour chaque transitaire reconnaît les numéros de ses déclarations, il informe ses clients de la date des visites.

L'importateur n'est pas forcé obligatoirement de se présenter, il peut laisser le transitaire le représente, sauf si lui-même veut assister à cette visite pour une nécessité quelconque, pour mieux constater ses marchandises ou bien pour mieux éclaircir et donner plus d'informations et de détails à l'administration douanière en cas de nécessité ou de besoins.

Le jour de visite, l'agent du transitaire en collaboration avec les agents de l'entreprise portuaire a acheminé les conteneurs à la surface conçue spécialement pour les visites. L'agent des douanes munit le dossier effectue la vérification et la reconnaissance du numéro et le SEAL du conteneur avec le connaissance original.

Ensuite, il a ordonné l'ouverture du conteneur, puis l'opération du dénombrement détaillée des articles a commencé en vérifiant par article, par boîte ou par cartons les quantités et les descriptions indiquées sur la facture et la liste de colisage.

En d'autres termes, il a certifié l'exactitude des articles déclarés dans la facture en quantités et en désignation, il a ordonné la fermeture du conteneur toujours en présence du transitaire.

Il a apposé ensuite son visa de certification de conformité le dossier ensuite est retourné au bureau de l'inspecteur des douanes.

Lors du dédouanement, l'importateur doit alors fournir :

- Une (D.I) avec visa préalable du ministère technique compétent lorsque les autorités souhaitent exercer un contrôle a priori sur l'importation du produit.
- Une (D.I) dispensée de visa préalable lorsque la surveillance de la marchandise s'avère moins stricte et autorise un contrôle a posteriori.
- Demande dérogation sanitaire d'importation ou d'exportation. (Annexe N° 16-17).

- ❖ **Contrôle sanitaire vétérinaire :** l'importation d'animaux vivants, de denrées animales, de produits d'origine animale, de produits de multiplication animale et de produits de la mer et d'eau douce, est soumise, aux frais de l'opérateur, à une inspection sanitaire et qualitative. Ces animaux et produits sont interdits à l'importation lorsque le pays d'origine ou de provenance est non reconnu indemne de maladies contagieuses. Toutefois, peuvent être admis à l'importation certains de ces produits ou denrées ayant été soumis à des traitements spécifiques avant leur importation dans les conditions sanitaires et ne présentant plus de danger de contagion.

Ces animaux et produits ne sont admis à l'importation que s'ils sont accompagnés de documents sanitaires délivrés par les autorités sanitaires officielles ou dûment habilitées du pays d'origine et le cas échéant, du ou des pays de transit.

L'inspection sanitaire vétérinaire est effectuée par les inspecteurs vétérinaires responsables du ou des postes frontaliers ouverts à l'importation des animaux et produits précités.

Pour les produits animaux, l'inspection consiste en une ou plusieurs des opérations suivantes en fonction de la recherche envisagée :

- examen documentaire
- contrôle physique du produit
- prélèvement d'échantillons pour analyse

Au vu des résultats de l'inspection, un certificat sanitaire est délivré à l'opérateur et donne lieu soit à l'admission, soit au refoulement du produit concerné.

Les produits et denrées reconnues impropres à la consommation humaine ou animale peuvent être, à la demande de l'importateur soit détruite, soit incinérés.

- ❖ **Contrôle phytosanitaire :**

L'importation des produits végétaux ou de certains d'entre eux provenant de pays ou régions déterminés est soumise à un contrôle phytosanitaire systématique et obligatoire.

Toutefois sont dispensés du contrôle sanitaire, les plantes séchées Les services concernés peuvent ordonner :

- soit la désinfection ou la fumigation des produits végétaux
- soit le refoulement ou la destruction de ces produits.

L'importation de ces produits n'est autorisée par les services douaniers qu'après production d'un Certificat d'inspection phytosanitaire délivrée par le service de la protection des végétaux.

### **3.10. Liquidation du dossier :**

La liquidation du dossier est l'étape pré-finale, importante sur le plan de vérification, l'inspecteur a vérifié le moindre détail depuis les pièces constituant le dossier, puis la vérification des positions tarifaires indiquées par le transitaire qui ont servi aux calculs des droits et taxes, il a vérifié les valeurs déclarées sont-elles réellement des valeurs rapprochées du marché, il a demandé plus d'informations au transitaire.

Quand toutes les indications sont correctes, les calculs sont justes, le dossier est conforme à la réglementation douanière, et qu'aucune anomalie n'est relevée, automatiquement l'inspecteur a donné son visa de conformité et a confirmé son entière acceptation de passer à la caisse pour l'acquittement des droits et taxes et l'enlèvement de la marchandise.

### **3.11. Enlèvement des marchandises :**

Le bon à enlever est obtenu après paiement, le transitaire a copié le dossier en plusieurs exemplaires de photocopies, il a envoyé son agent qui se charge habituellement de l'enlèvement des marchandises avec un camion de transport proportionnellement au poids total de la marchandise suivant le tonnage, il a chargé le conteneur qu'il a passé par le scanner, pour détecter d'éventuelle infraction.

Un exemplaire du dossier est remis à l'administration portuaire qui est responsable encore de cette marchandise, cette administration a vérifié le numéro du conteneur sortant, un autre exemplaire est remis aux services des douanes à la barrière de sortie, pour une vérification définitive et l'admission de sortie officielle de l'enceinte portuaire.

- **Vérification des marchandises :** Arrivé au dépôt Tchén-lait/Candia du déchargement, chaque produit est rangé par référence de désignation, quand le déchargement est terminé, le service des stocks procède au comptage total des cartons. Il vérifie aussi la qualité de la marchandise, si elle répond aux instructions et demandes exigées à la commande. Ensuite le service des achats envoie les commentaires et les observations notées et relevées à son fournisseur soit de satisfactions et félicitations ou bien de regrets et de réclamations.
  
- **Etablissement des prix unitaires :** L'opération de calcul des prix unitaires est très simple, il suffit de calculer le montant total de l'achat, celui-ci consiste à regrouper et additionner le montant transféré par la banque pour le fournisseur, plus les droits et taxes douanières, honoraires du transitaires et les charges divers de déchargement, transport, etc. Le montant global de l'achat en dinars est déterminé.

Le prix de reviens de chaque article est le résultat de la multiplication du prix unitaire indiqué sur la facture avec le coefficient déjà déterminé. Avec cette méthode mathématique est logique chaque article va obtenir sa juste valeur des droits et taxes et sa juste valeur de transfert et aussi sa juste valeur de charges dépensées. C'est un calcul proportionné. Après avoir obtenu chaque prix unitaire de reviens pour chaque article, il faut procéder à la vérification par opérations de calculs inversés, c'est-à-dire les prix unitaires obtenus par leurs multiplications avec les quantités. Systématiquement nous retrouvons le même montant total de l'achat.

En conclusion, une bonne négociation, une sérieuse étude des prix, une connaissance du marché, une commande bien calculée, sont les signes révélateurs d'une par faite gestion. La réussite d'une entreprise réside dans sa durée de vie, dans son autonomie financière, de sa solvabilité, crédibilité, savoir-faire.

Enfin, les procédures pratiquées par l'entreprise pour réaliser une opération d'importation sont les mêmes que les nous avons cité dans la section précédente.



## *Conclusion générale*

## Conclusion générale

---

Vu l'inégalité dans la répartition des richesses naturelles d'un pays à un autre et la maîtrise inégalable de la technologie, le commerce international est pour l'économie.

L'existence des fournisseurs et des clients dans des zones géographiques distinctes amène l'entreprise qui veut élargir son marché à des clients hors de sa circonscription territoriale à prendre des risques, ces risques sont dus à l'éloignement de l'acheteur, à sa culture différente, à la variété des législations et la multitude des intermédiaires.

Nous avons vu tout au long de ce mémoire, à quel point les achats sont devenus une fonction stratégique au sein de l'entreprise au cours des dernières années. Cette fonction symbolise la recherche permanente de baisse des coûts des entreprises qui veulent rester compétitives sur leurs marchés tout en préservant un certain niveau de rentabilité.

Ainsi notre recherche nous a permis d'éclairer à un certain degré les conditions de procédure d'importation, son organisation, les techniques appliquées pour son bon déroulement commencent par l'expression des besoins, sélection des fournisseurs potentiels, Principe d'investigation, l'exécution des commandes, Réception et stockage, Formalité de dédouanement, ainsi les documents et les contrôles nécessaires pour une procédure d'importation.

Le service achat met alors en place un système de veille afin de collecter, diffuser et exploiter les informations nécessaires au développement de l'entreprise. Ainsi, les procédures d'importations de matières premières sont largement maîtrisées par l'entreprise Tchén-Lait/CANDIA. Toutefois, ces procédures ont tendance à devenir de plus en plus complexe, notamment avec l'instauration de quotas à l'importation pour limiter l'afflux des importations et les sorties de devise du pays. Cependant, cette mesure, quoi qu'elle permette de garder l'équilibre de la balance des paiements du pays ; elle contraint les entreprises industrielles à réduire leur production du fait de la difficulté de se procurer de la matière première.

Durant notre stage pratique au service achats au sein de l'entreprise Tchén Lait/ Candia nous avons détecté certaines défaillances, comme retard dans le traitement des commandes et saturation des charges d'achats, risques de ruptures des stocks avec perturbation de la production et incidence directe sur la satisfaction des clients, Perturbation de la gestion des stocks, et le seuil d'alerte pour les produits stratégiques difficilement identifiable qui diminue



## **Conclusion générale**

---

à un certain degré l'efficacité pour l'entreprise, ainsi que l'optimisation de la fonction achats réside dans trois points essentiels (minimiser le coût, le délai et choisir la bonne qualité).

Nous souhaitons que les propositions que nous avons pu formuler sur la gestion fournisseur, la procédure de partenariat et la qualité d'achats soient d'une utilité pour l'entreprise tchin-lait/CANDIA.

Enfin pour conclure, nous espérons que les procédures liées aux opérations du commerce international auront leur place et de l'importance en Algérie.



# ***Bibliographie***

## Bibliographie

### 1. Les ouvrages :

- BERNET-ROLLANDE (Luc) : *Principes de technique bancaire*, 25<sup>e</sup> édition, DUNOD, paris, 2008.
- CHAUVIER (Stéphane): *le contrat international*, édition VUIBERT, paris, 2007.
- DAILLY (Moïse Danald) : *logistique et transport international de marchandises*, 1<sup>ère</sup> édition, paris, 2013.
- GARSUAULT(Philippe) et PRIAMI(Stéphane) : *les opérations bancaires à l'international*, édition banque éditeur, Paris, 2013.
- KSOURI, (Idir) : *les opérations de commerce international*, BERTI, Alger, 2014.
- KSOURI, (Idir) : *les régimes douaniers*, BERTI, Alger, 2014.
- LEGAY(Danièle) : *BTS CI commerce international*, édition Nathan, paris, 2011.
- LEGRAND (G) et MARTINI (H): *commerce international*, 2<sup>e</sup> édition, DUNOD, paris, 2008.
- LEGRAND (G) et MARTINI (H): *commerce international*, 3<sup>e</sup> édition, DUNOD, paris, 2010.
- LEGRAND (G) et MARTINI (H): *gestion des opérations import-export*, DUNOD, paris, 2008.
- LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *le petit export*, DUNOD, Paris, 2009.
- LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *management des opérations de commerce international importer-exporter*, 8<sup>e</sup> édition, DUNOD, Paris, 2007.
- STANESCU (Denisa Mihaela) et INARD PATUREL(Sabine) : *BTS commerce international*, édition Studyrama, pari, 2013.
- CLAUDE(Danièle), *dictionnaire d'économie et de sciences sociales*, 8<sup>e</sup> édition, 2012.

### 2. Mémoires et thèses :

- BAZIZ (Z), GUENOUNOU(S) : *le financement du commerce international par le crédit documentaire*, mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme BACHLOR OF BUSNESSE ADINISTRATION, higher international institue of management, 2013.

- BOUCHATAL (Sabiha) : *Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant*, mémoire DESB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003
- DJEZZAR(Amel) : *l'étude des techniques de paiement dans le commerce international, approche par l'audit interne*, mémoire de fin d'études : en vue de l'obtention du diplôme supérieur des études bancaire ; école supérieur de banque, algie, 2011.
- ZOURDANI(Safia): *le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie : cas de la BNA*, mémoire de magister en sciences économiques (option ; Monnaie –Finance-banque, université mouloud Mammeri, tizi-ouzou, 2012.

### **3. Sites internet :**

- <http://www.douane.gouv.fr/> consulté le14 /04/ 2016.

### **4. Textes et lois :**

- Article 75 du code des douanes
- Article 92 DE CODE DES DOUANES
- le décret présidentiel n° 01-433 du 26 décembre 2001- journal officiel n° 82/2001.
- le décret présidentiel n° 64-74 du 2 mars 1964.
- ordonnance n° 72-35 du 27 juillet 1972\_ journal officiel n° 84/1972.

*Liste des tableaux et  
des Figures*

<b>Liste des Figures</b>		<b>Page</b>
Figure N° 01: fonctionnement du crédit documentaire		2 1
Figure N° 02: le mécanisme de la remise documentaire		23
Figure N° 03: le fonctionnement du crédit acheteur		25
Figure N° 04 : les phases du crédit fournisseur		27
Figure N° 05: distribution des produits tchin-Lait /Candia		64
<b>Liste destableaux</b>		<b>Page</b>
Tableau N° 01 : les incoterms		5
Tableau N° 02 : les formes du régime transit		54
Tableau N° 03 : Evolution du chiffre d'affaire de l'entreprise Tchín-lait /Candia		63
Tableau N° 04 : les clients distributeurs du Tchín-lait /Candia		65
Tableau N°05 : le diagnostic interne et externe de la fonction achats		76
<b>Liste de graphique</b>		<b>Page</b>
Graphique N° 01 : évolution du chiffre d'affaire de l'entreprise Tchín-lait Candia		64



# *Annexes*

## Liste des annexes

- Annexe N°01: Facture commerciale définitive
- Annexe N°02: assurance
- Annexe N°03: bill of lading (B/L)
- Annexe N°04 : certificat d'origine
- Annexe N°05 : liste de colisage
- Annexe N°06 : certificat de conformité
- Annexe N°07 : demande de domiciliation bancaire
- Annexe N°09 : L'avis d'arrivée
- Annexe N°10 : La Demande de Franchise Douanière
- Annexe N°11/12: Les fiches demande d'analyses
- Annexe N°13 /14: Fiche de résultats d'analyses bactériologiques et physico-chimiques
- Annexe N°15 : Enregistrement
- Annexe N°16 /17 : Demande dérogation sanitaire d'importation
- Annexe N°18 : Eur1
- Annexe N°19 : Certificat de mise à la commercialisation de produit animaux ou d'origine animale importés
- Annexe N°20: Note de poids
- Annexe N°21 : l'organigramme de tchin-lait /Candia
- Annexe N°22 : logigramme de processus d'achat à l'importation



# Table des matières

**Remerciements**

**Dédicaces**

**Liste des abréviations**

**Sommaire**

**Introduction générale ..... 1**

**Chapitre I : notions de base sur le commerce international ..... 4**

**Section 01 : Les incoterms ..... 4**

1.1. Définitions ..... 4

1.2. Les différents modes de classement des Incoterms 2010 ..... 8

1.2.1. Le classement par mode de transport ..... 8

1.2.2. Le classement selon la prise en charge du risque ..... 8

1.2.3. Le classement par « famille » ..... 9

1.3. Utilité des règles incoterms ..... 9

1.4. Le choix de l'incoterm ..... 9

**Section 02 : les documents usuels dans les opérations du commerce international ..... 10**

2.1. Les documents de prix ..... 10

2.2. Les documents de transport ..... 11

2.2.1. La lettre de transport aérien(LTA) ..... 12

2.2.2. La lettre de transport routier (LTR) ..... 12

2.2.3. La lettre de transport ferroviaire(LTF) ..... 12

2.3. Les documents d'assurance ) ..... 13

2.3.1. La notion d'avarie.....	13
2.3.2. Les risques couverts et les risques exclus.....	13
2.3.3. La police d'assurance .....	14
2.3.4. Les différents types de police .....	14
2.4. Les documents annexes .....	15
<b>Section 03 : le financement du commerce international .....</b>	<b>16</b>
3.1. Les instruments de paiement .....	16
3.1.1. Le chèque .....	17
3.1.2. Le virement Swift .....	17
3.1.3. La Lettre de change .....	18
3.1.4. Le billet à ordre.....	19
3.2. Les techniques de paiement.....	19
3.2.1. Le crédit documentaire .....	19
3.2.1.1. Les intervenants.....	20
3.2.1.2. Les formes .....	20
3.2.1.3. Le fonctionnement.....	21
3.2.2. La remise documentaire .....	22
3.2.2.1. Les intervenants.....	22
3.2.2.2. Le mécanisme de déroulement d'une remise documentaire.....	23
3.2.2.3. Formes de réalisation de la remise documentaire mémoire .....	24
3.2.3. Crédit acheteur.....	25
3.2.3.1. Définition.....	25
3.2.3.2. Le fonctionnement .....	25
3.2.3.3. Les types de crédit .....	26
3.2.4. Le crédit fournisseur.....	26

3.2.4.1. Définition .....	26
3.2.4.2. Les caractéristiques du crédit fournisseur .....	26
3.2.4.3. Les phases du crédit fournisseur.....	27
<b>Chapitre II : gestion des opérations import/export .....</b>	<b>28</b>
<b>Section 01 : Les opérations de vente et d'achat internationales .....</b>	<b>29</b>
1.1. La vente internationale .....	29
1.2. L'achat international.....	31
1.3. Contrat international .....	32
1.3.1. Définition.....	32
1.3.2. Les clauses du contrat de vente international .....	32
1.3.3. Effets du contrat de commerce international.....	33
1.3.4. Transfert de propriété et de risques .....	33
1.3.5. Types de contrat.....	34
<b>Section 02 : L'organisation des opérations logistique .....</b>	<b>35</b>
2.1. La logistique d'entreprise.....	35
2.2. la chaine logistique et son management.....	35
2.2.1. La logistique, une fonction en évolution .....	35
2.2.2. La management de la chaine ou <i>supplychain management</i> (SCM) .....	36
2.3. Les acteurs de la logistique.....	36
2.3.1. Commissionnaires de transport et armateurs, des acteurs incontournables.....	36
2.3.2. Le rôle des prestataires « 4PL » .....	36

2.4. Transports international.....	37
2.4.1. Le transport maritime .....	38
2.4.1.1. Organisation du transport maritime.....	38
2.4.1.2. Tarification du transport maritime.....	41
2.4.1.3. La responsabilité du transporteur maritime (règles de La Haye) .....	42
2.4.2. Transport aérien .....	43
2.4.2.1. Organisation du transport aérien .....	43
2.4.2.2. La tarification du fret aérien .....	44
2.4.2.3. La responsabilité du transporteur aérien.....	45
2.4.3. Les transports continentaux.....	46
2.4.3.1. Tarification des transports routiers .....	47
2.4.4. Le transport ferroviaire international .....	48
2.4.4.1. Tarification des transports ferroviaires.....	48
2.4.4.2. La responsabilité du transporteur .....	49
<b>Section 03 : le dédouanement et les risques .....</b>	<b>49</b>
3.1. Le dédouanement.....	49
3.1.1. Le dossier de dédouanement .....	49
3.1.2. La procédure de dédouanement.....	50
3.1.2.1. La déclaration des marchandises .....	50
3.1.2.2. La liquidation et acquittement des droits et taxes .....	52
3.1.2.3.L'enlèvement des marchandises.....	52

3.1.3. Les régimes douaniers .....	53
3.1.3.1. Les régimes définitifs .....	53
3.1.3.2. Le régime de transit .....	54
3.1.3.3. Les régimes économiques .....	55
3.2. Les risques du commerce international .....	55
3.2.1 .le risque de fabrication .....	55
3.2.2 .le risque commercial.....	55
3.2.3. Le risque politique .....	56
3.2.4. Le risque de change .....	56
3.2.5. Le risque technologique.....	56
3.2.6. Le risque juridique.....	57
3.2.7. Autre risque .....	57
<b>Chapitre III : l'organisation import au sein de l'entreprise Tchou-lait / Candia .....</b>	<b>58</b>
<b>Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil .....</b>	<b>58</b>
1.1. Présentation de l'entreprise Tchou-Lait Candia .....	58
1.2. Historique et situation géographique .....	58
1.3. Pourquoi le lait UHT ? .....	59
1.4. Contrat de franchise Candia/Tchou-lait.....	60
1.4.1. Engagements du franchiseur(CANDIA) .....	60
1.4.2. ENGAGEMENTS du franchisé (tchou-lait) .....	61
1.5. La laiterie Tchou-Lait Candia .....	62
1.6. Evolution du chiffre d'affaire de l'entreprise .....	63

1.7. Commercialisations .....	64
1.8. Organisation de l'entreprise Tchir-lait Candia .....	66
1.8.1. Direction générale .....	66
1.8.2. Direction approvisionnements .....	66
1.8.3. Direction production Technique.....	66
1.8.4. Management de qualité .....	67
1.8.5. Direction laboratoire .....	67
1.8.6. Direction marketing et ventes .....	67
1.8.7. Direction finances et comptabilité.....	67
1.8.8. Direction administration général .....	67
<b>Section 02 : la procédure d'importation de Tchir-lait / Candia .....</b>	<b>68</b>
2.1. L'expression des besoins .....	68
2.2. Lancement des consultations et sélection des fournisseurs .....	69
2.3. Principe d'investigation .....	69
2.4. Suivi et exécution des commandes .....	70
2.5. Achat de marchandise à l'importation.....	70
2.6. Formalité de dédouanement.....	71
2.7. Réception et stockage .....	72
2.7.1. Vérification de la marchandise .....	72
2.7.2. Réception de la marchandise .....	74
2.7.3. Gestion des manquants et avaries.....	74

2.7.4. Le stockage .....	75
2.8. Diagnostic interne et externe de la fonction d'achats au sein de l'entreprise tchin lait Candia .....	76
2.9. Proposition d'une solution optimale.....	77
2.9.1. La procédure de partenariat.....	77
2.9.2. La qualité achats .....	78
2.9.2.1. La spécification d'achat .....	78
2.9.2.2. La qualification d'un produit acheté .....	79
2.9.2.3. La certification d'un fournisseur .....	79
2.9.2.4. Le contrôle d'entre d'un produit .....	79
<b>Section 03 : Le suivi d'une opération d'importation.....</b>	<b>80</b>
3.1. Négociations d'ordre général .....	80
3.2. La commande .....	82
3.3. Documents nécessaires à usuel.....	83
3.4. Domiciliation et procédures bancaires .....	85
3.4.1. Attestation de domiciliation bancaire.....	85
3.4.2. Procédures bancaires .....	86
3.5. Embarquement et Débarquement .....	87
3.5.1. Embarquement.....	87
3.5.2. Débarquement.....	87
3.6. Envoi des documents .....	88
3.7. Dossier à remettre au transitaire .....	89
3.8. Saisie de dossier et formalités de dédouanement .....	89
3.9. Visite de marchandise.....	92

3.10. Liquidation du dossier .....	95
3.11. Enlèvement des marchandises .....	95
<b>Conclusion générale.....</b>	<b>97</b>

**Bibliographie**

**Liste des tableaux et figures**

**Liste des annexes**

**Annexes**



## Résumé

L'achat à l'import est totalement différent de celle locale du fait de la distance séparant les deux contractants, de leur éloignement géographique, de leurs différences culturelles, linguistiques, politiques et juridiques, les partenaires dans une opération de commerce extérieur sont confrontés à de multiples risques. Pour cela, l'importateur doit maîtriser les rouages du commerce international et les différentes formalités liées à l'achat international.

Notre étude théorique portera sur la définition des aspects relatifs au commerce extérieur, la définition des moyens, instruments et techniques de paiement, mais aussi des moyens de transport, en passant par les incoterms, pour enfin mieux comprendre le mécanisme de processus d'importation. Pour illustrer notre cas théorique, nous avons effectué un stage pratique au niveau de l'entreprise tchin-lait/candia, qui nous a permis d'assister au déroulement d'une opération d'importation, depuis l'élaboration des premiers documents, jusqu'à la réception de la marchandise, qui nous a permis d'éclairer à un certain degré les conditions de procédure d'importation, son organisation, les techniques appliquées pour son bon déroulement.

Nous espérons que les procédures liées aux opérations du commerce international auront leur place et de l'importance en Algérie.

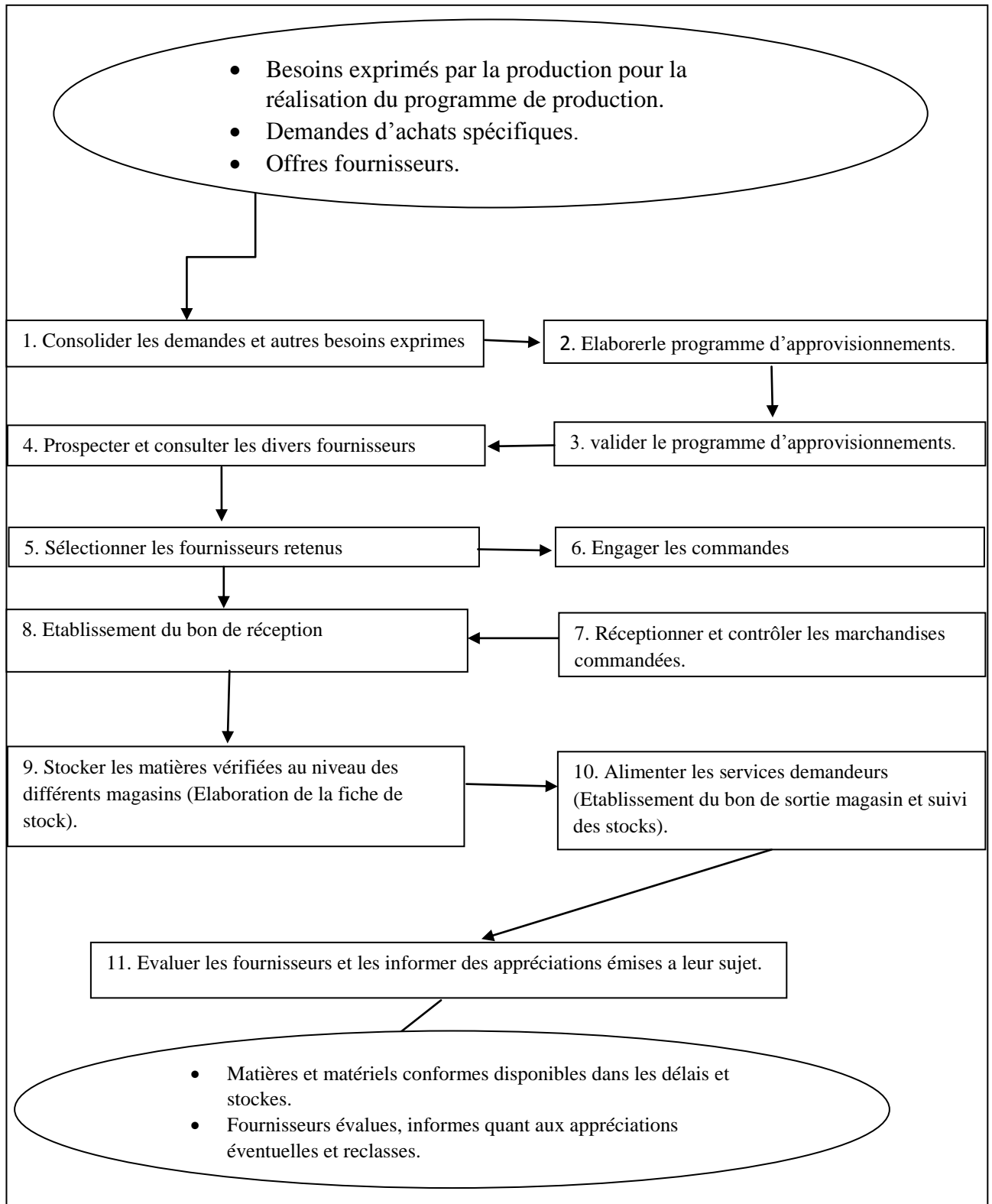
## summary

Buying Import is totally different from that local because of the distance separating the two contractors, geographical remoteness, cultural, linguistic, political and legal, partners in a foreign trade operation face multiple risks. For this, the importer must master the workings of international trade and the various formalities for international purchase. Our theoretical study will focus on the definition of aspects related to foreign trade, the definition of resources, tools and techniques of payment but also transport, through Incoterms, to finally understand the import process mechanism. To illustrate our theoretical case, we performed an internship at the company tchin milk / candia, which allowed us to witness the progress of an import operation, since the development of the first documents, up 'on receipt of the goods, which enables us to illuminate to some degree the conditions of import procedure, organization, techniques applied for its smooth running. We hope that the procedures related to international trade operations have their place and importance in Algeria.

## ملخص

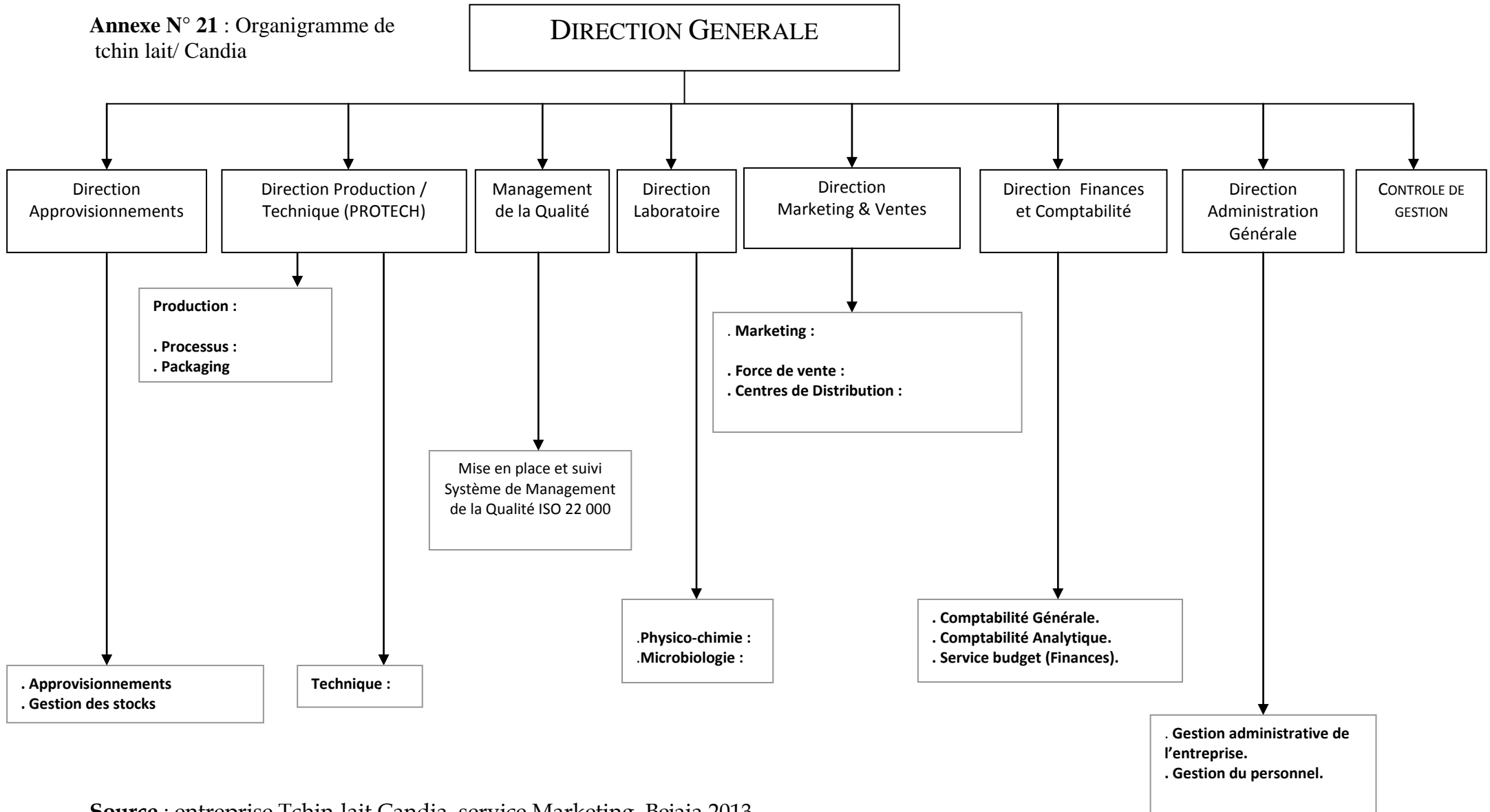
شراء استيراد يختلف تماما عن تلك المحلية بسبب المسافة التي تفصل بين مقاولين اثنين والبعد الجغرافي والثقافي واللغوي والسياسي والقانوني، والشركاء في وجه عملية التجارة الخارجية مخاطر متعددة. لهذا، يجب على المستورد إتقان عمل في التجارة الدولية والإجراءات المختلفة لشراء الدولي. وسوف تركز دراستنا النظرية في تعريف الجوانب المتعلقة بالتجارة الخارجية، تعريف الموارد والأدوات والتقنيات الدفع ولكن أيضا وسائل النقل، من خلال شروط التجارة الدولية، لفهم أخيرا آلية عملية الاستيراد. لتوضيح الحالة النظرية لدينا، أجرينا التدريب في الشركة tchin الحليب / كانديا، الذي سمح لنا لمشاهدة تقدم عملية الاستيراد، منذ وضع الوثائق الى استلام البضاعة، والتي تمكننا من إلقاء الضوء إلى حد ما شروط إجراء الاستيراد والتنظيم والتقنيات المستخدمة. نأمل أن الإجراءات المتعلقة بعمليات التجارة الدولية يكون لها مكانها وأهميتها في الجزائر.

## Annexe N°22 : Logigramme du processus



Source : document interne de l'entreprise

Annexe N° 21 : Organigramme de tchin lait/ Candia



Source : entreprise Tchîn-lait Candia, service Marketing, Bejaia 2013.