

**UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA.**

**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES  
SCIENCES DE 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**

**Evaluation des coûts d'une opération d'importation  
Cas de SPA ALCOVEL**

**Réalisé par :**

**Encadreur : M<sup>me</sup> MOKHNACHE Mira**

- 1-M<sup>lle</sup> ACHOUR Nouara
- 2- M<sup>lle</sup> MOUSSI Nedjma

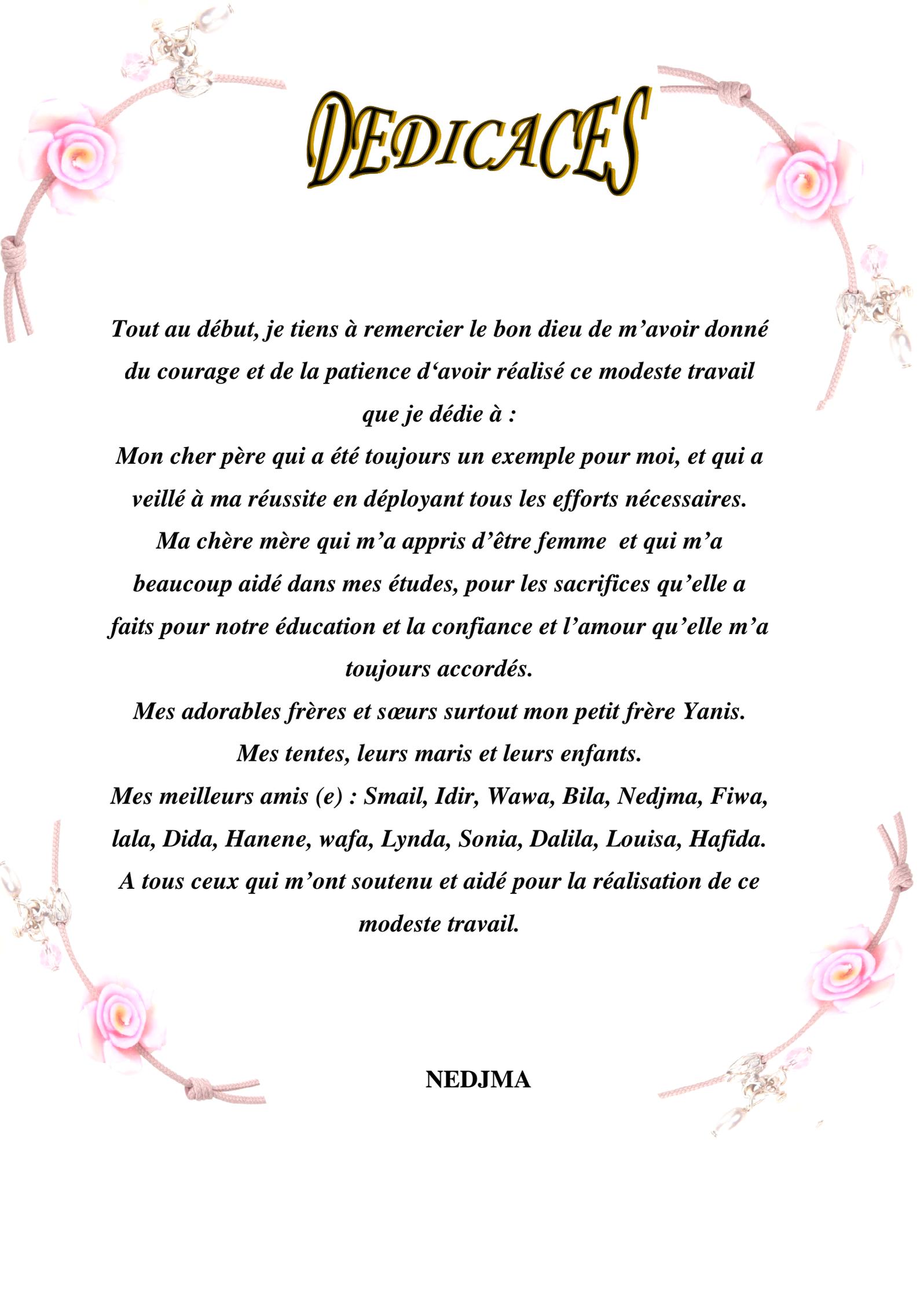
**Membre du Jury**

**Encadreur : M<sup>me</sup> MOKHNACHE Mira**

**Présidente : M<sup>me</sup> HADJI Hassiba**

**Examinatrice : M<sup>me</sup> TOUATI Karima**

**Promotion 2012-2013**



# DEDICACES

*Tout au début, je tiens à remercier le bon dieu de m'avoir donné  
du courage et de la patience d'avoir réalisé ce modeste travail  
que je dédie à :*

*Mon cher père qui a été toujours un exemple pour moi, et qui a  
veillé à ma réussite en déployant tous les efforts nécessaires.*

*Ma chère mère qui m'a appris d'être femme et qui m'a  
beaucoup aidé dans mes études, pour les sacrifices qu'elle a  
faits pour notre éducation et la confiance et l'amour qu'elle m'a  
toujours accordés.*

*Mes adorables frères et sœurs surtout mon petit frère Yanis.*

*Mes tentes, leurs maris et leurs enfants.*

*Mes meilleurs amis (e) : Smail, Idir, Wawa, Bila, Nedjma, Fiwa,  
lala, Dida, Hanene, wafa, Lynda, Sonia, Dalila, Louisa, Hafida.*

*A tous ceux qui m'ont soutenu et aidé pour la réalisation de ce  
modeste travail.*

**NEDJMA**



# DEDICACES

**Je dédie ce modeste travail à mes très chers parents,  
Pour leurs sacrifices, leur dévouement et leur patience.**

**A mes chères sœurs : Hassina, Rafika, Malika, Tata.**

**Mes chers frères : Dada, Aissa, Yassine, Azzedine, Nounour,  
Pouhache.**

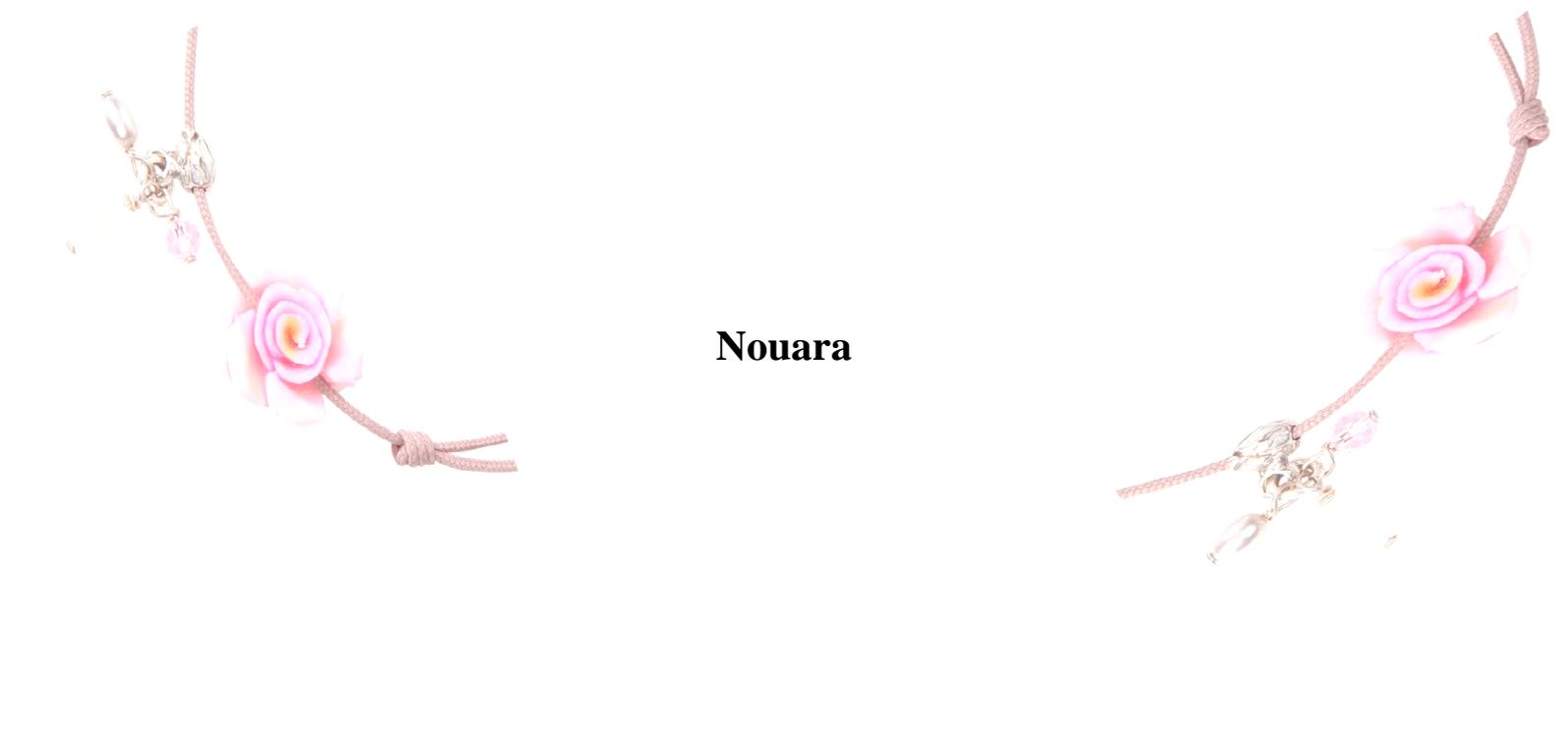
**Sans oublier ma grande famille**

**Ma nièce : Lina.**

**Mes neveux : Farés, Farés ,Axel ,Aris, Rayan.**

**A tous mes meilleurs amis (e) : Smail, Yanis, Nedjma, Bila, Lala,  
Dida, Lamia, Fiwa, Hanane, Dalila, Louisa, Hafida, Samou,  
Wafa, Lynda, Sonia, Nassia, Ania, Sonia.**

**A tous ceux qui ont participé à réaliser ce modeste travail.**



**Nouara**

# Remerciement

*A l'issu de ce travail, nous tenons à remercier vivement M<sup>ELLE</sup> MOKHNACHE .MIRA, d'avoir dirigé notre travail ainsi que pour ses encouragements et ses précieux conseils qui nous ont servi de guide durant toute la période de préparation jusqu'à l'achèvement de ce mémoire.*

*Monsieur TAKHEDMIT pour nous avoir suivi tout au long de notre stage, et à tous les personnels de AL .CO.VEL*

*Sans oublier le département des sciences Economiques de Gestion et Commerciale.*

*On adresse aussi nos remerciements à toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce modeste travail, commençant par nos chers parents qui ont été nos sources d'encouragements et de motivations et tous nos amis (e) pour leurs soutiens.*

# Sommaire

Dédicaces

Remerciement

La liste des abréviations

Introduction générale.....1

## CHAPITRE I : Le commerce extérieur en Algérie

Introduction .....3

SECTION 1 : Vue générale sur le commerce international.....3

I-I-Définitions et caractéristiques du CI .....3

I-II-Les acteurs du CI .....4

I-III-Les différentes théories du CI .....9

SECTION 2 : Le commerce extérieur en Algérie après la libéralisation ..... 11

II-I- La situation du commerce extérieur entre 1984 – 2000.....11

II-II- La situation du commerce extérieur entre 2000 – 2010 .....13

SECTION 3 : Le règlement des opérations du CI .....17

III-I- Les opérations du commerce extérieur .....17

III-II- Les instruments de paiement et les techniques de paiement .....18

III-II- Les incoterms .....28

III-III- les frais d'approche .....29

Conclusion .....32

## **CHAPITRE II : La gestion des contraintes des opérations du commerce extérieur dans l'entreprise**

### **Introduction.....34**

#### **SECTION 1 : Vue générale sur les entreprises**

I-I- Définitions et caractéristiques.....34

I-II- Typologie des entreprises.....35

I-III- Les fonctions des entreprises et leurs composantes.....39

#### **SECTION 2 : Les contraintes liées aux opérations du commerce international et les stratégies du commerce extérieur .....40**

II-I- Les contraintes des opérations du commerce international .....40

II-II- Les stratégies liées à l'importation et à l'exportation .....46

II-III- La gestion des contraintes des opérations du commerce international .....50

#### **SECTION 3 : La comptabilité analytique d'une entreprise .....56**

III-I-Définitions .....56

III-II- Les objectifs de la comptabilité analytique .....56

III-III- Les fonctions de l'entreprise, les coûts et les charges en comptabilité analytique.....58

III-IV- Les méthodes de calcul du résultat analytique d'une entreprise .....61

### **Conclusion .....66**

## **CHAPITRE III : Les mesures d'évaluation des coûts d'une opération d'importation cas de SPA ALCOVEL**

### **Introduction .....68**

#### **SECTION 01 : La présentation de l'organisme d'accueil .....68**

I-I- Historique du complexe d'Akbou .....68

I-II- Données générales .....	69
I-III- Organisation administrative du complexe .....	70
I-IV- Processus de production au niveau du complexe .....	72
<b>SECTION 02 : Les mesures d'évaluation des coûts liés aux opérations d'importations de l'entreprise ALCOVE.....</b>	<b>77</b>
II-I- Etude de la relation entre les coûts globaux et ceux liés aux importations avec le résultat global.....	77
II-II- Interprétation des résultats de l'entreprise .....	82
II-III- Les mesures d'évaluation des coûts de l'entreprise ALCOVEL.....	84
<b>Conclusion .....</b>	<b>86</b>
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>87</b>
<b>La liste des tableaux</b>	
<b>La liste des figures</b>	
<b>Annexes</b>	
<b>Bibliographie</b>	

## **La liste des abréviations**

**ALCOVEL** : Algérienne des cotonnades et de velours

**BEA** : Banque Extérieur D'Algérie

**CCI** : Chambre du Commerce International

**CI** : Commerce international

**DA** : Dinar Algérien

**DIT** : Division International du travail

**EDI** : Echange des Données Informatiques

**EPE** : Entreprise Publique Economique

**EPIC** : Etablissements Publics Industriels et Commerciaux

**EURL** : Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée

**FMN**: Firme Multinationale

**GATT**: General Agreement on Tariffs and Trade

**IDE** : Investissement Direct à l'Etranger

**JO** : journal officiel

**MDS** : Millions de Dollars

**ME** : Moyenne Entreprise

**NPI** : Nouveaux Pays Industriels

**OMC** : Organisation Mondiale du Commerce

**ONU** : Organisation des Nations Unis

**ORD** : Organe de Règlement des Différends

**OPEP** : Organisation des Pays Exportateurs de Pétrole

**PE** : Petite Entreprise

**PED** : Pays En Développement

**PIB** : Produit Intérieur Brut

**PMI** : Petites et Moyennes Industries

**PME** : Petite et Moyenne Entreprise

**SARL** : Société à Responsabilité Limitée

**SCA** : Société en nom Collectif par Action

**SCS** : Société en Commandite Simple

**SNC** : Société en noms Collectif

**SPA**: Société Par Action

**SWIFT**: Society for World Inter Financial Transmission

**TPM** : Très Petite Entreprise

**UE** : Union Européenne

**UTA** : Unité Travail-Année

**UN** : United Nations

**US**: United states

**USD**: United states Dollars



## Introduction générale

Les années 80 ont été marquées par une croissance rapide de l'économie mondiale, cette croissance a été en partie alimentée par la progression encore plus rapide du commerce international, qui consiste en l'échange des biens et services entre les pays sous l'effet de l'abaissement des barrières tarifaires, et de la libéralisation des échanges.

De ce fait le commerce international est considéré comme une réponse aux besoins auquel un pays et principalement les entreprises ne pourraient répondre immédiatement par les échanges commerciaux locaux ; ce qui conduit les demandes intérieures à rechercher dans les marchés étrangers des produits qu'elles ne trouvent pas sur le marché national et qui permet notamment aux entreprises de réaliser des profits et des économies d'échelles.

Dans le contexte actuel, caractérisé par la mondialisation et l'accroissement de la concurrence, l'entreprise est condamnée plus que jamais à être performante pour assurer sa survie tout en maîtrisant ces coûts malgré toutes les entraves qu'elle rencontre dans les opérations du commerce international surtout celles liées à l'importations tout en tenant compte des frontières géographiques, des barrières commerciales et la mobilité des facteurs.

Les entreprises Algériennes peuvent être en position d'exportation et celle d'importation, aussi elles caractérisent par des importations, de ce fait elles doivent gérer les coûts liés à cette opération et en outre gérer les différentes contraintes.

Les entreprises algériennes se caractérisent par des imputs issues des importations, de ce fait elles doivent gérer les coûts liés à cette opération, et en outre gérer les différentes contraintes y afférente.

A cet effet, nous nous sommes menées à poser la question principale qui suscite deux questions secondaires :

- Comment une entreprise importatrice, peut-elle faire face aux différentes contraintes issues des opérations d'importation et quelles sont les méthodes de gestion et de couverture des risques des opérations d'importation ?
  - ✓ Quelles sont les contraintes liées aux opérations d'importations ?
  - ✓ Existe-il une relation entre les contraintes liées aux importations, les coûts de ces importations et le résultat de l'entreprise ?

De ce fait, on tentera de proposer deux hypothèses afin de répondre à ces questions :

- Les entreprises algériennes ne sont pas aptes à gérer les contraintes liées aux opérations d'importation.
- Les entreprises algériennes manquent des techniques et des moyens de gestion pour faire face à ces contraintes.

Pour pouvoir répondre à ces interrogations et pour mener à bien notre travail, on a suivie la méthodologie de recherche qui s'articule autour d'une étude théorique et une recherche exploratoire ;

De ce fait nous allons décomposer celui-ci en trois chapitres : le premier est présenté sous forme d'une présentation du commerce extérieur en Algérie, le second est réservé à la gestion des contraintes du commerce extérieur dans l'entreprise, le troisième et le dernier chapitre est consacré à la gestion des contraintes des opérations d'importation dans le cas de ALCOVEL.

Pour réaliser ce travail, nous avons jugé utile de développer le premier chapitre sous trois sections : la première a pour objet de développer une vue générale sur le commerce international, la seconde section est consacré à la présentation du commerce extérieur en Algérie après la libéralisation commerciale, et enfin la troisième section est consacré au règlement des opérations du commerce international.

Quand au deuxième chapitre, il fera objet de deux sections : la première présente une vue générale sur les entreprises, la deuxième section sera consacré à présenter les contraintes des opérations du commerce extérieur, la troisième section sera une présentation de la comptabilité analytique d'une entreprise.

Compte au troisième chapitre de notre mémoire est subdivisé en deux sections : la première est consacré à la présentation de l'organisme d'accueil, la deuxième section étudie la relation coût à l'importation- résultat au niveau de ALCOVEL.

Et enfin nous terminerons par une conclusion générale.

Dans le monde actuel, la tendance à l'ouverture sur l'étranger ne cesse de s'accroître, puisque aucun pays ne peut exister en autarcie, de ce fait l'adoption d'une politique adéquate de commerce extérieur est nécessaire, et pour éclaircir ce terme « commerce international » qui devient de plus en plus courant de nos jours, alors on est amené dans ce présent chapitre à présenter dans la première section la définition et les caractéristiques de ce terme puis son évolution à travers le temps et enfin ces différentes théories qui expliquent l'intérêt du commerce extérieur afin d'optimiser les échanges internationaux.

Dans la seconde section nous allons étudier le commerce extérieur en Algérie à travers son évolution depuis la libéralisation des échanges;

Enfin nous allons terminer ce chapitre par une troisième section qui se déroule sur la sécurisation des opérations du commerce extérieur via les différents instruments et aussi les techniques bancaires y compris les incoterms qui sont utilisés pour l'interprétation des termes commerciaux pendant la réalisation des opérations du commerce international.

## **Section1 : Le commerce international en Algérie**

Le commerce international définit l'ensemble des opérations d'achat et de vente de marchandises entre les pays. Ces opérations trouvent leur origine dans l'antiquité, mais l'essor de l'échange moderne apparaît vers la fin de la seconde guerre mondiale du fait de l'accroissement de la population donc de la consommation et de développement des techniques de production.

### **1-2- Définitions et caractéristiques du commerce international**

Le terme commerce international désigne l'ensemble des échanges internationaux des biens et services entre les pays.

Dans la littérature économique beaucoup d'auteurs utilisent les expressions commerce extérieur et commerce international comme étant synonymes.

Le commerce extérieur peut être considéré comme l'ensemble des échanges entre un pays et l'ensemble de ses partenaires extérieurs. Et le commerce international peut donc être défini comme l'ensemble de transactions commerciales entre les différentes nations du monde. Il s'agit ici d'un aspect plus dynamique dans ce sens que tout ce qui est produit quelque part est vendu, et consommé ailleurs.

## 1-2- Les acteurs du commerce international

On trouve que ces acteurs jouent un rôle très important dans le commerce international

### 1-2-1-Les Etats nations

Sont des Etats qui préservent le caractère national de certaines de leurs activités comme l'éducation, la santé, l'armement :

#### - Internationalisation et entités nationales

Malgré la mondialisation et la globalisation croissantes des économies, on observe le maintien d'entités nationales caractérisées par leur souveraineté politique, leurs unités historiques, culturelle, linguistique, la délimitation d'un territoire économique sur lequel les agents économiques résidents ou non résidents doivent respecter un ensemble de lois et de règlement. Le plus souvent, ces entités nationales cherchent à préserver le caractère national de certain de leurs activités : éducation, santé, transport, télécommunication, armement, et énergies. D'un point de vue économique, l'objectif est d'assurer le plein emploi, une croissance élevée et l'élévation du niveau de vie de la population. Aussi malgré l'intensification du libre échange chaque nation préserve son autonomie de politique économique de façon à tirer meilleur parti de l'ouverture internationale et de se protéger de ses effets négatifs.il y a donc maintien de la croissance tant que les avantages de la coopération n'apparaissent pas.

#### d-La place dans la division internationale du travail (DIT)

On peut distinguer trios groupes principaux de pays<sup>1</sup> :

- **Pays à excédent de produits produit de base et à forts déficits de produits industriels** : c'est le cas de nombreux PED qui vendent sur le marché mondial :

Des produits alimentaires de base ;

Des produits énergétiques ;

Du minéral ;

---

<sup>1</sup> Eifbali.com/ gepi/ documents/c/7018/cours\_TSES\_Les\_d\_términants\_et\_fondements\_du\_commerce\_international.

Ces produits ne sont pas transformés et sont à faible valeur ajoutée leur croissance et leur prix ont plutôt tendance à baisser, à l'exception des biens énergétique les produits importés voient leur prix augmenter. Il y a détérioration des termes de l'échange.

- **nouveaux pays industrialisés (NPI)**

En raison de leur faible coût de main d'œuvre et des investissements massifs dans certains secteurs, ils dégagent des excédents commerciaux pour des produits manufacturés exigeant une main d'œuvre non-qualifié (textile, électronique). Cependant, ces pays ont à leur tour une production croissante de biens d'équipements et leur complémentarité les anciens pays industriels s'estompe (sidérurgie, chantiers naval, automobile en Corée par exemple).

- **les pays fortement industrialisés**

Ces pays sont très déficitaires en matières premières et énergie mais sont excédentaires en sidérurgie matériel de transport. Dans les nouvelles filières technologique (génétique, biotechnologique) la position des Etats-Unis reste forte mais celle du Japon et même celle de la Chine et de l'Inde aujourd'hui la rattrapent, alors qu'elles ont du mal à découler au sein de l'UE.

Dans le domaine des services, la position des Etats-Unis et de la France sont très favorables.

**Remarque :** la place occupée par une nation dans le DIT conditionne en grande partie sa prospérité et son évolution économique : c'est donc la bonne ou mauvaise spécialisation dans les secteurs où la demande est forte qui conditionne la croissance économique d'une nation aujourd'hui, la marge de manœuvre des nations pour le choix de leur spécialisation est d'autant plus réduite que la libéralisation des échanges donne une plus grande latitude aux firmes multinationales pour le choix de leur implantations.

### **1-2-2-Les firmes multinationales (FMN)**

Une firme multinationale est une entreprise ou un groupe, le plus souvent de grande taille, qui, à partir d'une base nationale, a implanté à l'étranger plusieurs filiales dans différents pays. L'importance des FMN a été souligné par un groupe d'expert de l'ONU (organisation des nations unies, UN fondée en 1945), qui a estimé que ces firmes réalisent un chiffre d'affaire supérieur au montant du commerce mondial ! L'évolution des IDE des FMN a suivi plusieurs phases :

Jusqu'en 1950 : l'investissement des grandes firmes nationales dans le pays possédant des ressources minérales, des possibilités de production en produit agricoles de base,

De 1950-1965 : l'investissement des firmes américaines en Europe de l'ouest pour profiter des opportunités d'un marché commun en expansion ;

De 1965-1975 : l'investissement des firmes américaines et européennes dans un certain nombre de PED de façon à réduire les coûts de production ;

Depuis 1975 : l'investissement croît des firmes des pays développés, mais surtout l'investissement européen et japonais aux Etats- unis, en Asie pacifique, en raison de la croissance et la taille de ces marchés et par crainte de mesure protectionniste éventuelle.

Plusieurs facteurs poussent les firmes à s'implanter à l'étranger, le plus souvent des facteurs liés à une stratégie de conquête de nouveaux marchés ou la recherche d'une meilleure organisation de la production :

La conquête du marché : l'implantation directe sur le marché permet une meilleure adaptation à ces caractéristiques (normes, réglementations, habitudes, goûts), de transférer des activités sur des marchés en déclin vers des marchés en expansion (voir notamment VERNON, la théorie du cycle de vie du produit) ou encore une utilisation rationnelles des barrières douanières (contourner les obstacles et profiter de la protection douanière du pays d'accueil ;

L'organisation de la production : une localisation optimale des unités de production va permettre de réduire les coûts de production : les firmes décomposent le processus de production et fait réalisé chaque opération élémentaire dans le pays le plus avantageux. Les modules ou les pièces sont ensuite acheminées vers un ou plusieurs points d'assemblage à partir desquels des produits seront expédiés vers les marchés les plus proches. Cette stratégie conduit à créer des filiales ateliers qui, tels les différents ateliers au sein d'un même établissement concourent à la réalisation d'un produit sans être capable par ailleurs de fonctionner de façon autonome.

### **1-2-3- l'organisation mondiale du commerce (l'OMC)**

#### **a- L'histoire de l'OMC**

L'OMC a été créée à la suite de l'entrée en vigueur, le 1er janvier 1995, de l'accord de Marrakech du 15 avril 1994. Elle a succédé à l'accord général sur les tarifs douaniers et le

commerce (GATT), survenu au lendemain de la seconde guerre mondiale. Le système commercial multilatéral actuel est le résultat de huit cycles de négociations commerciales : c'est le dernier cycle (cycle d'Uruguay) qui a abouti à la création de l'OMC. Lors de la conférence ministérielle de Doha en novembre 2001, les Membres de l'Organisation ont décidé de lancer un neuvième cycle de négociation qui se poursuit jusqu'à ce jour.

### **b- Les objectifs de l'OMC**

Les principaux objectifs de l'OMC sont **d'assurer la liberté, l'équité et la prévisibilité des échanges**. Elle s'acquitte de cette mission : en administrant les accords de l'OMC, en réglant les différends commerciaux par le biais d'un Organe de règlement des différends et en servant de cadre aux négociations commerciales. Pour ce faire, chaque membre de l'OMC est tenu de respecter :

- des **plafonds de droits de douanes** pour les marchandises, agricoles et non agricoles qu'ils ont chacun souscrits. Ces droits dit « consolidés » sont consignés dans des listes de concessions tarifaires ;
- des **plafonds de soutiens interne et à l'exportation de produits agricoles** sur lesquels ils se sont engagés. Ces plafonds sont énumérés dans les listes d'engagements en matière de soutien interne et de subvention à l'exportation ;
- des **engagements pris pays par pays en matière d'accès aux marchés et de traitement national dans le domaine du commerce des services**. Ces engagements sont énumérés dans les listes d'engagements spécifiques (ces trois listes d'engagement pour les 154 membres de l'OMC représentent plus de 30 000 pages d'engagements) ;
- **le corpus de disciplines multilatérales**, comprenant en premier lieu l'Accord Marrakech instituant l'Organisation Mondiale du Commerce et 20 accords en annexe (600 pages de règles) ainsi que les décisions des Conférences ministérielles et du Conseil général ;
- **la jurisprudence de l'OMC**, régulièrement émises par les panélistes et l'Organe d'Appel (depuis 1995, 427 plaintes, 155 rapports de panels et 104 rapports d'Organe d'Appel représentant plus de 50 000 pages).

### **c- Le fonctionnement de l'OMC**

Les pays débattent, négocient et prennent les décisions au sein de quelques **65 conseils, comités et groupes de travail**, composés de représentants de tous les membres.

- L'organe suprême est la **Conférence ministérielle** qui, selon les statuts, doit se réunir au moins tous les deux ans. La Conférence ministérielle est habilitée à prendre des décisions sur toutes les questions relevant de tout accord commercial multilatéral.
- Le **Conseil général** agit au nom de la Conférence ministérielle pour toutes les affaires relevant de l'OMC. Il se réunit en tant qu'Organe de règlement des différends et en tant qu'Organe d'examen des politiques commerciales.
- **L'Organe de règlement des différends** est chargé de l'administration des litiges entre les Membres de l'OMC. Il se réunit au minimum une fois par mois pour examiner et adopter les rapports des groupes spéciaux et de l'Organe d'appel et pour prendre toute mesure d'administration concernant le règlement des différends.
- **L'Organe d'examen des politiques commerciales** : examine les politiques commerciales des membres à partir d'une déclaration de politique générale présentée par le membre intéressé et d'un rapport établi par les économistes du Secrétariat. Les Membres de l'OMC font régulièrement l'objet d'un examen selon une fréquence qui varie en fonction de leur part dans le commerce mondial.
- L'ensemble des quelques soixante organes subsidiaires relèvent soit directement de l'autorité du Conseil général, soit de l'un des quatre piliers du système : **le Conseil du commerce des marchandises, le Conseil du commerce des services, le Conseil des aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce** et enfin le **Comité des négociations commerciales**.

#### d- La prise de décision à l'OMC

L'OMC a conservé la règle générale de prise de décision par consensus pratiquée par le GATT. Selon l'Accord de Marrakech, une décision sur la question en examen est prise aux voix seulement lorsqu'il y a impossibilité de recueillir le consensus.

En réalité, l'OMC n'a eu recours au vote qu'en une seule occasion : lors de l'accession de l'Equateur en 1995, les membres ont voté pour accepter le paquet d'accession. A la suite de cette décision, les membres ont décidé que pour des raisons systémiques, ils reviendraient pour toute décision à la pratique traditionnelle du consensus.

Dans l'éventualité d'une prise de décision aux voix, l'Accord de Marrakech prévoit un recours à la majorité simple (suivant le principe un membre – une voix), en règle générale, à la majorité qualifiée des trois quart des membres pour les décisions interprétatives des Accords de l'OMC, à la majorité des trois quart des membres pour les dérogation à certaines

dispositions des accords de l'OMC, à la majorité des deux tiers des membres pour les modalités d'accession, et à la majorité des deux tiers des membres pour les amendements aux textes des Accords de l'OMC.

Certaines dispositions fondamentales sont soumises à une procédure de décision particulière : ainsi, les amendements relatifs aux dispositions régissant la prise de décision, la clause de la nation la plus favorisée et le traitement national doivent nécessairement être approuvés par tous les Membres. Enfin s'agissant d'un accord multilatéral, les amendements ne sont opposables qu'aux membres qui les acceptent.

### **1-3-Les différentes théories du Commerce international**

Les théories du commerce international sont des applications de l'analyse économique aux phénomènes spécifiques des relations économiques entre les pays.

#### **1-3-1- les théories classique**

Cette théorie est subdivisée en deux théories :

##### **a-La théorie avantages absolu**

C'est en 1776, dans sa recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations, qu'Adam Smith pose les principes fondamentaux du libéralisme. Pour lui la source principale de richesse réside dans la division du travail, c'est pourquoi chaque pays doit renoncer à tout produire seul, il faut au contraire favoriser la division internationale du travail (DIT) et favoriser les échanges.

Ainsi, chaque pays doit se spécialiser dans la production où il possède un avantage absolu en matière de coût et acquérir à l'étranger les produits pour lesquels son infériorité est absolue.

##### **c- La théorie des avantages comparatifs**

D. RICARDO a développé et précisé l'analyse d'A. SMITH dans son principe de l'économie politique et de l'impôt en 1817. Il va plus loin qu'A. SMITH en soutenant que ce n'est pas la différence internationale des niveaux des salaires qui doit fonder la spécialisation, mais celle des coûts de production exprimés en heures de travail, c'est-à-dire les différences de productivités du travail (quantités produites par heure de travail). De plus, même si un pays ne possède aucun avantage absolu dans la production de deux biens, la spécialisation peut néanmoins se révéler avantageuse s'il existe un avantage comparatif (relatif) dans la

production d'un des deux biens. Ainsi chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production de la marchandise pour laquelle il a la plus grande supériorité ou la moins grande infériorité.

### **1-3-2-Les inégales dotations de facteur de production (le théorème HOS)**

Ce théorème s'énonce ainsi : chaque pays a un avantage comparatif dans l'activité qui utilise intensément le facteur de production dont il est le mieux pourvu.

Pour les libéraux, la théorie du libre-échange, démontrée par Smith et Ricardo, est favorable à la croissance économique mondiale et tous les pays y gagnent quel que soit leur niveau de production.

### **1-3-3-Les nouvelles théories du commerce international**

Il existe plusieurs nouvelles théories du commerce international qui sont présentées comme suites :

#### **a-La théorie du cycle de vie d'un produit :**

Les théories traditionnelles du commerce international se préoccupent peu des questions de dynamique ou d'évolutions temporelles des spécialisations nationales. La théorie de cycle de vie de produits a été énoncée pour la première fois par Raymond Vernon en 1966. En égard à la difficulté de tenir compte à la fois du commerce, de la croissance et des innovations produits, il s'agit moins d'une véritable modélisation économique que de la formalisation d'un certain nombre d'intuitions. Selon cette théorie, un produit connaît un cycle de vie caractérisé par trois "états":

- innovation et consommation locale
- maturité et production étrangère
- standardisation et déclin.

Lors de la période d'innovation, un produit à forte valeur technologique est produit dans le pays qui a fait la découverte à l'aide d'une main d'œuvre fortement qualifiée (apparition d'un avantage comparatif extrême). Cette innovation est née du besoin de satisfaire une petite demande locale inélastique. Lors de la seconde phase, la demande pour ce bien s'accroît dans les autres riches pays développés. Le pays précurseur dans la production du bien commence à exporter vers ces pays. Enfin durant la troisième phase, les pays riches arrêtent de produire ce bien en raison de l'apparition d'une production peu coûteuse dans les pays en développement.

### **b-Concurrence monopolistique**

Selon la théorie de la concurrence monopolistique des années 1930, la concurrence entre les entreprises ne se fait pas seulement sur les prix, mais aussi sur les produits. Chaque entreprise dispose d'un monopole sur un produit qui n'est pas strictement identique à ceux des entreprises concurrentes. Si on s'intéresse à l'application de cette théorie sur le commerce international on découvre que :

- vu que la création d'un nouveau produit n'est limitée que par la taille du marché, alors l'ouverture au commerce mondial permet d'accroître la variété des biens, ce qui permet une meilleure adaptation de l'offre aux demandes spécifiques des consommateurs.
- le commerce international se fait de manière intra-branche : un pays peut à la fois importer et exporter une même catégorie de produit.

### **c- La théorie de la demande (Linder 1970)**

L'avantage comparatif tient à la taille du marché domestique, mais aussi aux préférences des consommateurs. Cette approche explique pourquoi deux Etat proches, disposant globalement de la même dotation initiale, sont amenés à échanger des biens de même nature (exportations croisées d'automobile entre la France et l'Allemagne par exemple).

## **Section 2 : le commerce extérieur en Algérie après la libéralisation commerciale**

En économie, la libéralisation consiste à rendre libre l'accès à une activité économique pour différents agents économiques, privés ou publics. Elle signifie la fin du monopole d'une administration ou d'une entreprise (publique ou privée) sur une activité définie par l'autorité publique.

### **2-1-La structure des échanges entre 1984 à 2000**

Suite aux effets néfastes du choc pétrolier de 1973<sup>2</sup> ou les prix du baril ont subit une baisse très sensible, l'Algérie s'est lancer dans la réalisation d'un vaste programme de réforme économique visant notamment à améliorer les rendements du commerce extérieur.

Cependant, l'effort fournis semble être gâché du fait de l'effondrement des recettes en devise. En effet, nous allons essayer d'étudier la chute drastistique qui à secouée le pays et

---

<sup>2</sup> Le premier choc pétrolier fut entre 1973 et 1974 ou en envisage une moyenne du prix de baril de 13,5\$.

l'effort remarquable entrepris pour le remboursement de la dette extérieure, le service de la dette et la lutte contre l'inflation.

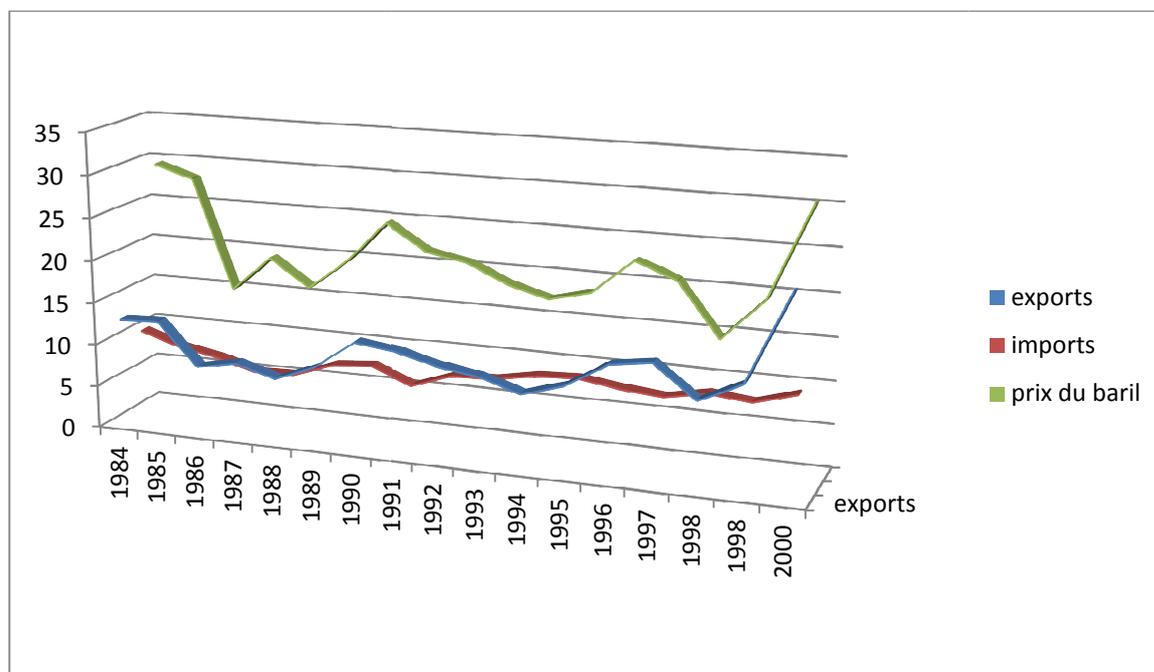
Nous allons examiner les échanges de l'Algérie durant cette période à travers ce tableau récapitulatif.

**Tableau N°01 :** L'évolution des importations et des exportations entre 1984 et 1999 en milliards de dollars :

Anée	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Exports	12.8	13	8.1	9	7.6	9.5	12.9	12.3	11.1	10.4	8.9	10.3	13.2	13.9	10.2	12.5
imports	10.2	8.8	7.9	6.6	6.7	8.4	8.8	6.9	8.6	8.7	9.6	9.8	9.1	8.7	9.6	9.1
Prix du baril	29.4	28	15	19.2	16	19.7	24.5	21.5	20.6	18.5	17.2	18.4	22.4	20.6	14.4	19.2

**Source :** J.L TERRIER et M<sup>R</sup> K. BENSARI, OPTIMEXPORT, séminaire « sur le risque pays » organisé par l'expert international, mars 2010 à Alger.

**Graphique N°01 :** l'effondrement des recettes en devise entre 1984 à 2000.



Source : construction personnelle à l'aide des données du tableau N°02.

Nous confirmons d'après le tableau N°01, la dépendance de l'économie algérienne vis-à-vis du pétrole et de la principale monnaie de facturation qui est le dollar américain, et ce que peut entraîner la fluctuation de cette monnaie sur les recettes en devise du pays.

Nous comptabilisons une chute des exportations qui passent de 15 milliards de \$ par an en moyenne durant les sept années fastes <sup>3</sup> à moins de 10 milliards de dollars par an durant les 15 années qui suivent (1986-1999). Par ailleurs, les importations qui ont largement augmenté se contractent et affectent gravement la croissance économique par manque d'intrants (imputs) importés.

Le problème des recettes en devise nous conduits à une autre conséquence négative, c'est l'augmentation de la dette extérieur. L'Algérie n'a pas la possibilité de recourir à une voix autre que l'endettement extérieur à fin de faire face à l'insuffisance des recettes en devises.

## 2-2-La situation du commerce extérieur entre 2000 et 2010

La présentation de la situation du commerce extérieur par l'étude de l'évolution des importations, les exportations et le taux de change durant cette période

### 2-2-1-Répartitions des importations par secteurs entre 2000 et 2005

**Tableau N°02** : repartition des importations par secteurs (public ou privé) entre 2000 – 2005 en milliards de DA et en % :

Année	2000	2005
Importation total(MDS DA)	9.180	19.040
part de secteur privé en%	60	65
Part de secteur public en %	40	35

Source : l'office nationale des statistiques.

D'après les données des tableaux ci-dessus, en remarque que les importations notamment du secteur privé ont augmentée très rapidement durant 2000– 2005, cela sous-entend que la plupart des importations hors EPE ne sont plus contrôlées par les autorités, et, au niveau du crédit, la part du privé est également significative.

De plus, du fait des recettes pétrolières exceptionnelles, la banque d'Algérie n'accorde plus d'avance à l'état depuis 2004.

<sup>3</sup> Ce sont les années entre 1979 et 1985 ; favorisées par la chance ou les exportations ont connus un essor remarquable.

**2-2-2-Evolution des taux de change dollars et euro entre 2000 et 2007 :**

Nous essayons d'examiner le taux de change DA/\$ et DA/€, pour voir s'il existe une évolution par rapport aux exportations en dollars et en euro et l'impact de ces exportations sur les recettes en devises du pays.

**Tableau N°03 :** évolution des taux de change dollars et euro entre 2000 et 2007 :

Année	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Taux de change DA / \$	75.26	77.22	79.68	77.39	72.06	73.4	72.9	75.8
Taux de change DA / €	69.34	69.1	74.99	87.35	89.47	91.13	96.2	106.1

Source : organisé par l'expert J.L. terrier et l'expert local de la BEA M<sup>r</sup> K. Bensari, OPTIMEXPORT, séminaire « sur le risque pays », mars 2010 à Alger.

L'Algérie n'a pas profité tellement de cette situation. En effet, l'essentiel des importations algériennes sont facturées en euro et le gros des exportations est réglé en dollars. Ceci équivaut à une perte du pouvoir d'achat des recettes export du pays.

**2-2-3-Evolution des exportations (en \$ et en €) entre 2001 à 2007**

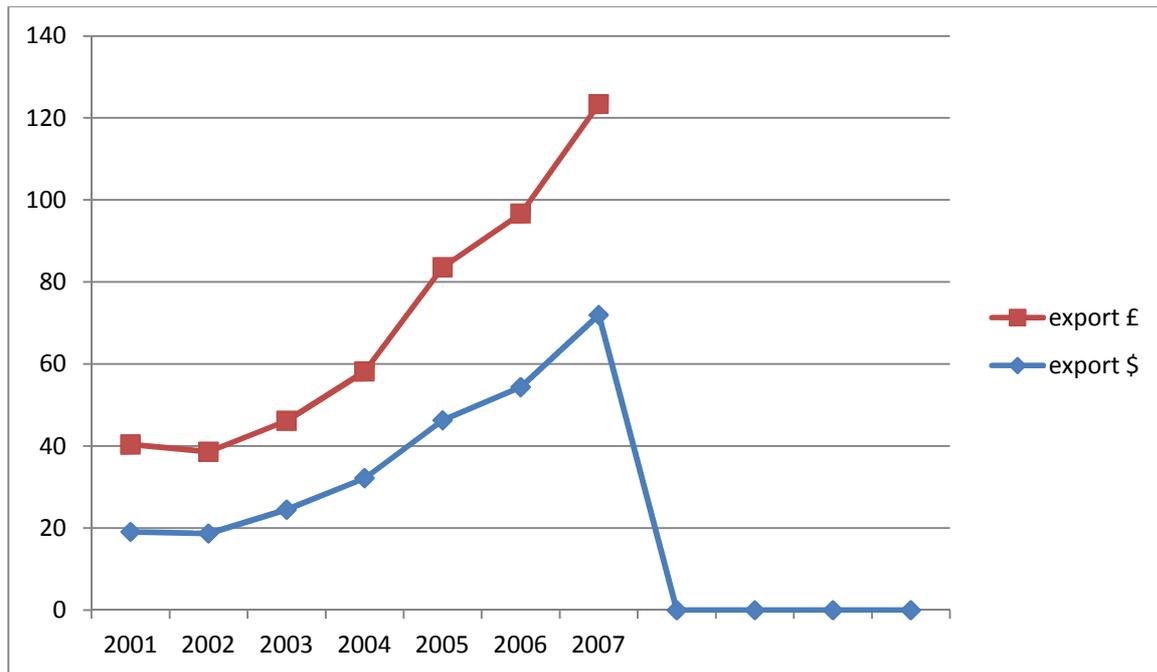
L'Algérie a bénéficié du troisième choc pétrolier car les prix ont connu une montée importante entre 2001 et 2007, d'où une amélioration très sensible des recettes d'exportation.

**Tableau N° 04 :** la structure des exportations (en \$ US et en euro) respectivement (2001 à 2007) :

Année	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Exports (en\$ US)	19.1	18.7	24.5	32.2	46.3	54.4	72
Exports (en €)	21.3	19.9	21.7	26	37.3	42.3	51.4

Source : Organisé par l'expert J.L. terrier et l'expert local de la BEA M<sup>r</sup> K. BENSARI ,OPTIMEXPORT, séminaire « sur le risque pays » , mars 2010 à Alger.

**Graphique N°02** : évolution des exportations (en \$ US, en €) respectivement (2001 à 2007)



**Source** : construction personnelle à l'aide des données du tableau N°04.

On remarque que les exportation en dollars augmentent depuis l'année 2001 pour atteindre une valeur de 19 milliards de dollars, puis baisse en 2002 à 18 milliards de dollars et reprennent à partir de l'année 2003 pour atteindre un montant de 72 milliards de dollars en 2007.

En effet, les exportation en euro ont évolué à un rythme rapide pour atteindre 21 milliards d'euro en 2001 et diminuent à 19 milliards d'euros, puis reprenne par la suite pour atteindre la valeur de 51 milliards d'euro en 2007.

**2-2-4-L'évolution du commerce extérieur de l'Algérie par groupe d'utilisation de 2000 à 2010**

**Tableau N° 5 et 6 : L'évolution des importations et des exportations (Valeur en millions usd)**

Groupes d'utilisation	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Alimentation	2415	2395	2 740	2 678	3 597	3 587	3 800	4 954	7 813	5 863	6 058
Energies Lubrifiants	129	139	145	114	173	212	244	324	594	549	955
Produits bruts	428	478	562	689	784	751	843 1	325 1	394 1	200 1	409
Demi produits	1655	1872	2 336	2 857	3 645	4 088	4 934	7 105	10014	10165	10098
Biens d'équip. Agr.	85	155	148	129	173	160	96	146	174	233	341
Biens d'équip. Ind.	3068	3435	4 423	4 955	7 139	8 452	8 528	8 534	13093	15139	15776
Biens de consom.	1393	1466	1 655	2 112	2 797	3 107	3 011	5 243	6 397	6 145	5 836
<b>TOTAL</b>	<b>9173</b>	<b>9940</b>	<b>12009</b>	<b>13534</b>	<b>18308</b>	<b>20357</b>	<b>21456</b>	<b>27631</b>	<b>39479</b>	<b>39294</b>	<b>40473</b>

**Source :** Ministre des finances, Direction Générales des douanes, centre national de l'informatique et des statistiques

On remarque que les importations Algériennes on connues une augmentation permanente entre 2000 à 2008, ou elle a diminué passant de 39479 million de USD à 39294 million de USD en raison de la crise financière de 2008 qui a touché l'économie mondiale, mais on remarque qu'a partir de l'année 2009 ou elle sont augmenté pendant l'année 2010 passant de million de USD à 40473 million de USD.

Groupes d'utilisation	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Alimentation	32	28	35	48	59	67	73	88	119	113	315
EnergieetLubrifiants	21419	18484	18091	23939	31302	45094	53429	58831	77361	44128	55527
Produits bruts	44	37	51	50	90	134	195	169	334	170	94
Demi produits	465	504	551	509	571	651	828	993	1 384	692	1 056
Biens d'équip. Agr.	11	22	20	1	.	.	1	1	1	.	1
Biens d'équip. Ind.	47	45	50	30	47	36	44	46	67	42	30
Biens de consom.	13	12	27	35	14	19	43	35	32	49	20

TOTAL	22031	19132	18825	24612	32083	46001	54613	60163	79298	45194	57053
-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

**Source :** Ministre des finances, Direction Générales des douanes, centre national de l'informatique et des statistiques

Quant aux exportations de l'Algérie elles sont diminuées en 2000 à 2002 mais elle s'est rattrapée entre les années 2002- 2008 ou elle sont baissées dans l'année 2009 à cause de la crise financière de 2008, et pendant l'année 2010 elles sont augmentées passant de 45194 million de USD en 2009 à 57053 million de USD en 2010.

### **Section 03 : Le mode de financement des opérations du commerce extérieur en Algérie**

Lors des négociations commerciales sur les opérations du CI (importations et exportations), les modalités financières du contrat prennent une importance primordiale, elles concourent entre autre, la monnaie de facturation, les délais de règlement le mode de paiement, les techniques de paiement ou procédures de recouvrement dont certaines sont spécifiques au commerce international tel que :les remises documentaires, les crédits documentaires...

#### **2-1-les opérations du CI**

##### **2-1-1-Définitions**

L'exportation Est l'action de vendre à l'étranger une partie de la production de biens ou de services d'un ensemble économique, pays ou région.

C'est un terme miroir de celui d'importation, étant donné qu'une vente du pays A au pays B est la même opération qu'un achat du pays B au pays A.

Les importations et les exportations retracent l'ensemble des opérations portant sur des biens et services marchands effectuées avec le reste du monde par les unités résidentes. Les dépenses des touristes non résidents sont intégrées avec ces transactions. Les exportations de marchandises sont évaluées sur une base FOB (free on board) qui se décompose en valeur de marchandises, frais de transport jusqu'à la frontière du pays exportateur et les coûts de chargement sur tout moyen de transport international. Les importations de marchandises sont évaluées sur une base CAF (coût, assurance, fret) qui comprend la valeur de la marchandise à la frontière du pays exportateur, les frais de transport et d'assurances entre la frontière du pays exportateur et la frontière du pays importateur.

### **2-1-2- Les caractéristiques des importations**

L'opération d'importation présente deux caractéristiques :

-une marchandise importée est non seulement taxable au titre des droits de douane, mais aussi imposable au titre de la TVA et d'autres droits indirects. Ces obligations pouvant être dissociées, elles ont donné naissance à deux régimes particuliers : la mise en libre pratique et la mise à la consommation ;

-les opérations d'importation sont soumises à un plus grand nombre de formalités et de contraintes que les opérations d'exportation. L'enjeu en termes de rentrées fiscales par l'administration en est la première raison, les orientations de la politique économique et commerciale, la seconde ces orientations se traduisent par les mesures de contrôle du commerce extérieur, par la mise en œuvre des régimes tarifaires préférentiels.

### **2-2-Les instruments de paiement et les techniques de paiement**

A l'international les modalités de paiement des importations et des exportations sont très variable, elles induisent obligatoirement un paiement par l'utilisation d'un instrument de paiement et plusieurs instruments peuvent être utilisés dans le commerce international : le chèque, les effets de commerce tels que la lettre de change ou billet à ordre, le virement et le mandat poste international (moyen peu utilisé car les montants transférables par ce moyen sont limités).

#### **2-2-1- Les instruments**

##### **a- Le chèque**

C'est un ordre écrit inconditionnel de payer une somme déterminée son bénéficiaire. Il contient des mentions obligatoires qui doivent être respectées.

Le chèque est un instrument de règlement et relativement peu utilisé dans les transactions internationales, son usage présente en effet certains avantages et inconvénients qui sont :

- ✓ Les avantages :
  - Le chèque est une pièce juridique qui peut éventuellement faciliter le recours contre le tiré ;
  - Le chèque de banque apporte une grande sécurité de paiement.
- ✓ Les inconvénients :
  - L'inconvénient de cet instrument de paiement réside dans les délais d'encaissement lorsque l'exportateur reçoit le chèque il doit le remettre à l'encaissement a sa banque

qui doit elle-même l'expédier aux guichets de la banque tirée pour paiement, les délais peuvent être longs, de plus la date laquelle le compte de l'exportateur sera crédité ne peut être connu l'avance avec précision ce qui pose des problèmes de gestion de trésorerie.

**b- les effets de commerce**

Les effets de commerce sont la lettre de change et le billet à ordre

- ✓ **La lettre de change** : appelée également traite, c'est un écrit par lequel une personne (le tireur) donne l'ordre à un autre (le tiré) de payer à une certaine échéance une somme déterminée à un bénéficiaire, en général le tireur lui-même. Dans la pratique le tireur, souvent bénéficiaire, expédie la traite au tiré pour que celui-ci la lui retourne signée.

**-Les composants de la lettre de change**

Le tireur	Ordre de payer	Le tire
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fournisseur</li> <li>- Créancier</li> <li>- Exportateur</li> <li>- Bénéficiaire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Facture +</li> <li>traite</li> <li>- Retour de la</li> <li>traite</li> <li>acceptée</li> <li>- Au profit</li> <li>de...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le client</li> <li>- Débiteur</li> <li>- Importateur</li> </ul>

La lettre de change a les caractéristiques d'un effet de commerce :

- Elle peut être négociée, il est possible d'écarter le risque d'impayé en exigeant de son client l'aval bancaire de la banque du tiré sur la traite.
- C'est un instrument très utilisé dans le cadre de crédit documentaire réalisable par acceptation ou négociation.

- **Les avantages et les inconvénients de la lettre de change**

Avantages	Inconvénient
<p>l'effet émis à l'initiative du vendeur (créancier) :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Matérialise une créance qui peut être escomptée (mobilisée) auprès d'une banque.</li><li>- Détermine précisément la date de paiement.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>-la lettre de change ne supprime pas les risques d'impayés, de vol ou de perte.</li><li>-elle reste soumise à l'acceptation de l'acheteur.</li><li>-son recouvrement peut prendre du temps en raison de la transmission postale et de l'intervention de plusieurs établissements financiers.</li></ul>

- ✓ **Le billet à ordre** : il s'agit également d'un effet de commerce peu utilisé dans les transactions internationales. Il a quasiment les mêmes caractéristiques, cependant son inconvénient majeur est son émission à l'initiative de l'acheteur il comporte des risques importants de litiges tels que l'émission tardive, erroné pour l'échéance ou le montant. Cet instrument est déconseillé d'autant qu'en cas d'incident il y aurait application du droit local.

C'est un écrit par lequel un souscripteur (le débiteur) s'engage à payer au créancier (le bénéficiaire) une somme fixée à une date et un lieu donnés.

Son avantage principal est sa simplicité et la possibilité d'une mobilisation immédiate par l'escompte.

Les limites du billet à ordre sont fortes, il fait courir en particulier les risques non négligeables de non paiement, de non transfert des fonds, d'émission tardive et d'erreurs quant à la somme, la date ou le lieu, voire sur la dénomination des cocontractants eux-mêmes. Cet instrument est peu utilisé dans les transactions importantes à l'international.

**c- le virement(ou transfert), le virement SWIFT :**

La majorité des ordres de règlements internationaux est dénoué directement sous forme de virements simples de compte à compte entre banques par l'intermédiaire des correspondants étrangers, sans manipulation d'espèces ou de titres de paiement.

Cependant il est impossible pour un établissement de crédit d'avoir des liens avec tous les établissements d'un même pays, pour les mêmes raisons de volume d'activité et de simplification administrative. De ce fait chaque banque a un (ou plusieurs) correspondant dans chaque pays qui se charge, par la suite, des opérations envers l'entreprise cliente ou fournisseur de l'unité privée.

Les banques ont aussi des comptes centralisateurs au nom des entreprises cliente à l'étranger afin que les sommes versées en devises soient encaissées immédiatement sur les comptes à l'étranger. Ces comptes sont appelés comptes de rapatriement, comptes entonnoirs.

Les soldes sont rapatriés selon le montant souhaité par l'entreprise qui exporte ou à la fréquence désirée. Les frais de transferts sont réduits pour l'exportateur voire supprimés, pour l'acheteur.

Ce procédé est particulièrement intéressant pour les unités privées qui justifient, telles que les multinationales, d'un chiffre d'affaire plus que notable à l'exportation et provenant d'opération multiples et en grand nombre. Certains systèmes télématiques de consultation de comptes à l'étranger permettent à l'entreprise opératrice de commerce international de connaître quotidiennement les soldes et les mouvements de devises affectant ses comptes centralisateurs dans le monde.

Le virement est un transfert d'un compte à un autre, il est opéré par une banque sur ordre de l'importateur au profit de l'exportateur ; il peut être effectué de diverses manières :

- ✓ **par courrier** : l'ordre de virement transite par la voie postale, les délais peuvent être

plus ou moins longs, ce qui lui enlève une grande partie de son intérêt.

- ✓ **par télex** : il offre d'avantages de sécurité que le virement courrier mais le support

papier reste l'instrument du virement ce qui laisse substituer des risques (manque de papier et certaines sujétions telles que la nécessité que le poste de réception soit libre)

✓ **Par le réseau SWIFT<sup>4</sup>**: c'est un système privé d'échange de message télématique entre

banques adhérentes. C'est un moyen très rapide, peu coûteux, sûr et rendant impossible l'impayé si le virement est effectué avant toute expédition.

Pourtant des inconvénients demeurent : l'initiative de l'ordre de virement est laissée au débiteur, de plus il peut exister un risque de change dans le cas d'un virement en devises.

En résumé les avantages de cet instrument sont :

**La sécurité** : grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées tel le cryptage des messages qui empêchent les écoutes pirates, l'accès sécurisé au système par une clé codée et la normalisation des messages évitant les risques d'erreurs et d'incompréhension.

- La rapidité et le coût très réduit.
- Permanence et facilité d'utilisation soit 24h/24h, 365j/an.

#### **d-le paiement sécurisé via internet**

C'est une variante télématique en croissance exponentielle. L'usage de l'internet se généralise. Jusqu'en 1999, la question de la confidentialité et de la sécurité de paiement était un frein au développement des échanges. Il existe de plus en plus, de nombreux protocoles, dont cyber-com. qui assurent avec SET (Secure Electronic Transaction) le cryptage des données qui voyagent sur le net. Ces protocoles permettent d'identifier les intervenants banques, vendeurs, acheteurs et doivent certifier qu'acheteurs et vendeurs sont des clients. Ceux-ci doivent être munis de terminal de paiement relié à leur ordinateur. L'acheteur réalise alors directement la transaction qui ne sera plus de l'ordre d'un transfert SWIFT classique.

Remarque : ce type d'instrument n'est pas utilisé en Algérie.

---

<sup>4</sup> SWIFT (Société for World Inter Financial Transmission) et le siège de la société coopérative à but non lucratif, fondé le 03 mai 1973 par 239 banques appartenant à 15 pays. Elle a pour mission d'élaborer un outil moderne de communication via l'outil informatique. Et cette société a pour objectif d'améliorer les paiements internationaux une plus grande normalisation dans les relations bancaires et en permettant le mécanisme et le traitement des opérations par le système informatique.

### **e- le mandat poste international et la carte bancaire :**

Ces modes de paiement sont très peu utilisés dans les transactions internationales du fait de limitations au plan géographique, tous les pays ne sont pas concernés d'autant que les montants transférables pour ces moyens sont également limités.

La carte bancaire reste l'instrument indispensable des voyages d'affaires.

Les outils d'encaissement dont disposent les unités privées dans leurs transactions internationales pour se faire payer ou rembourser leurs dettes sont nombreux. Certains instruments de paiement sont matérialisés, tel le chèque, la traite mais le virement reste prépondérant et on assiste de plus depuis plusieurs années au développement de la télématique et des échanges de données informatisées (EDI) qui favorisent les transferts et tendent à faire disparaître les supports matériels.

L'évolution des techniques des transactions commerciales internationales nécessite de plus en plus une adaptation par celles des moyens de recouvrement. Il s'agit donc de sélectionner les modes de règlement, instruments et techniques de paiement les plus adaptés à l'opération, au produit ou au service vendu mais aussi aux conditions consenties à l'interlocuteur étranger et au pays de celui-ci

### **2-2-2-Les techniques de paiement**

A l'international il existe différentes techniques de paiement qui est utilisées pour la réalisation des opérations du commerce international on distingue :

#### **a-Le paiement par avance**

-Le paiement anticipé élimine tout risque de non paiement pour l'exportateur. Il traduit une méfiance de l'acheteur et est peu commercial. Cette technique peut être utilisée avec un partenaire inconnu, dans certains pays à risques.

-La pratique d'acompte à la commande ou avant l'expédition permet de réduire le risque de non paiement.

#### **b-L'encaissement simple**

-Le règlement de la facture est effectué par l'acheteur qui utilise pour cela un des instruments de paiement présentés ci-dessus.

-Le client a l'initiative du règlement. Cette technique de paiement est utilisée entre partenaires qui connaissent.

-La sécurité du paiement est liée à celle de l'instrument de paiement utilisé.

### **c- Le contre-remboursement**

-Le contre remboursement ou COD (cash on delivery) consiste à ne livrer la marchandise que contre son paiement, l'encaissement étant confié au transformateur ou au transitaire.

- Les avantages :

- Simplicité et rapidité

- Les inconvénients :

- cout élevé (2 % à 5 % de la facture).

- service proposé par quelques transporteur et transitaires seulement (la poste, la SNCF...).

- Risque de refus de paiement, la marchandise ayant été expédiée d'où la nécessité de la rapatrier ou de trouver un acheteur sur place a des conditions souvent désavantageuses.

- Le contre-remboursement est utilisable pour des colis de faible valeur unitaire, dans le cadre de vente par correspondance à des particuliers.

### **d- la remise documentaire**

-La remise documentaire est une technique de paiement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur de ne remettre à l'acheteur les documents représentatifs de la marchandise que contre paiement ou acceptation d'effets de commerce.

-Mais il n'ya pas d'engagement à payer de la part de la banque.

- Les avantages :

- Simplicité des formalités fonctionne à l'initiative du vendeur

- Peu couteux.

- Les inconvénients :

- Sécurité limitée : l'acheteur peu ne pas lever le document et négocier une baisse des prix ; les traites peuvent ne pas être honorées a l'échéance ; l'acheteur a pu

prendre possession des marchandises sans document et donc sans paiement (sauf transport maritime) ; le risque des fonds subsiste.

-La remise documentaire peut être utilisée dans le cadre de relations commerciales avec des partenaires connus. Dans des pays sans risque de non-transfert et pour des marchandises pouvant être facilement revendues sur place en cas de désistement de l'acheteur.

#### **e- le crédit documentaire**

-Le crédit documentaire est l'engagement d'une banque ( la banque émettrice) de payer un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou d'une prestation ( le bénéficiaire), contre remise, dans un délai fixé, des documents conformes aux instructions de l'acheteur ( le donneur d'ordre) prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée.

-Le bénéficiaire est averti de l'ouverture du crédit documentaire par une banque de son pays (banque notificatrice).

Deux types de crédits documentaires sont surtout utilisés :

-Crédit documentaire irrévocable : il ne peut être annulé ou amendé sans l'accord du bénéficiaire. Le vendeur reste tributaire de l'engagement d'une banque à l'étranger et supporte le risque d'insolvabilité du pays acheteur et le risque de non-transfert ;

-Crédit documentaire irrévocable et confirmé : il comporte un double engagement bancaire ; celui de la banque émettrice et celui d'une banque du pays du vendeur (la banque confirmatrice). Ceci supprime les risques de non-transfert et réduit des délais de paiement.

Le paiement lors de la remise des documents peut se faire selon plusieurs modalités. Le crédit documentaire est réalisable :

**Par paiement à vue** : paiement immédiat par la banque contre documents ;

**Par paiement différé** : au vu des documents la banque paiera au terme du délai fixé dans le crédit ;

**Par acceptation** : la banque, contre les documents, accepte une traite ;

**Par négociation** : la banque, contre les documents, escompte une traite tirée sur elle-même.

Le crédit documentaire repose sur l'engagement de la banque de payer contre présentation de documents conformes à ceux demandés lors de l'ouverture du crédit. Cet engagement est totalement indépendant du contrat commercial entre vendeur et acheteur. Une contestation commerciale ne peut empêcher le paiement.

Par contre, le non-respect des dates butoirs fixées par l'ouverture de crédit documentaire en rend le paiement impossible.

La présentation des documents non conformes aux termes du crédit amène la banque notificatrice (ou confirmatrice) à émettre des réserves. S'il s'agit de réserves (mineures), la banque paiera (sous réserves), c'est-à-dire qu'elle se fera rembourser les sommes versées si la banque émettrice refuse de payer à son tour. S'il s'agit de réserves « graves », la banque enverra les documents « à l'encaissement » et le vendeur perdra les garanties attachées au crédit documentaire.

- Les avantages :

-Sécurité totale si le crédit est confirmé.

-Bonne sécurité sinon rapidité du paiement.

-Universalité de la technique (règles et usances uniformes de la chambre de commerce internationale).

- Les inconvénients :

-Procédure complexe.

-Formalisme rigoureux.

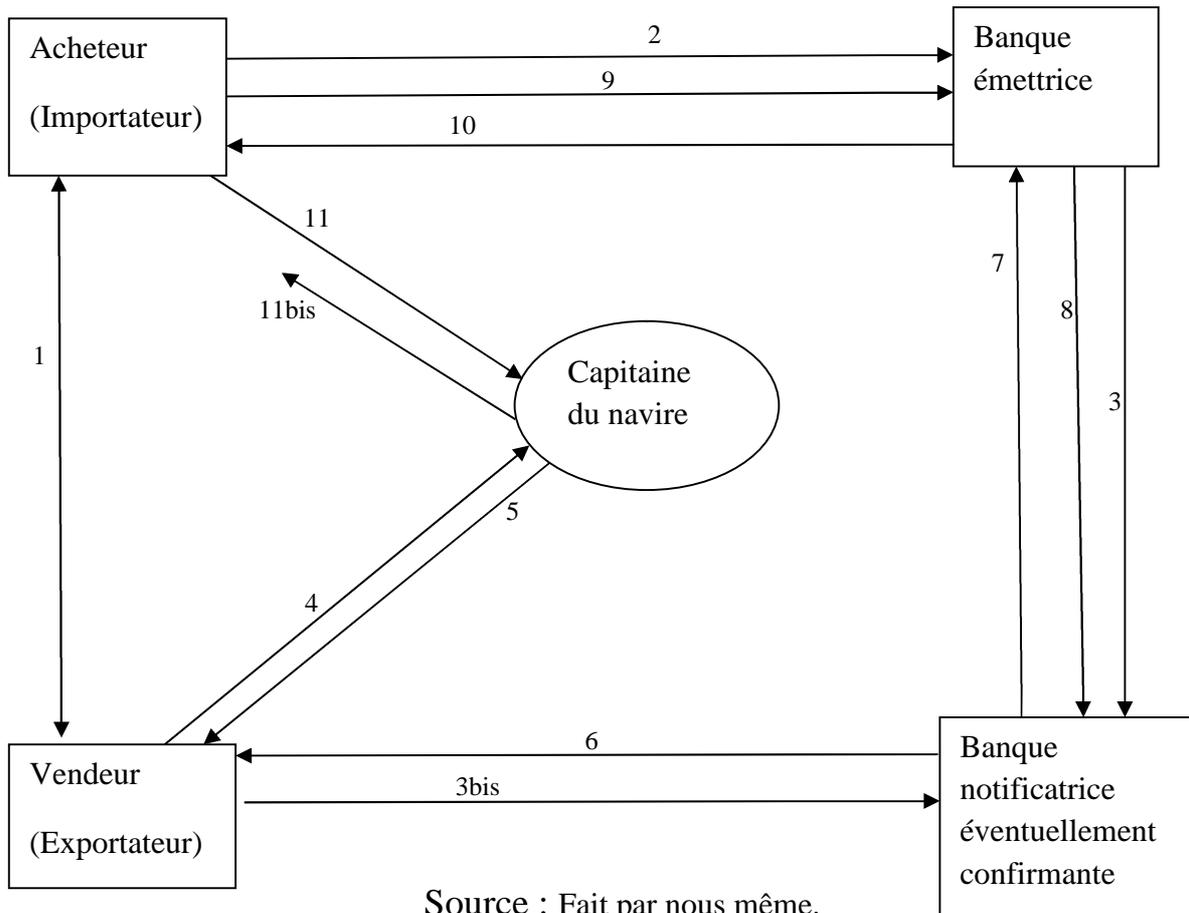
-Coûts élevé.

-Le recours au crédit documentaire irrévocable et confirmé est recommandé pour les nouveaux clients. Dans les pays à risque, pour des envois importants et coûteux.

Souvent perçu par le client comme un signe de défiance, il doit être utilisé après analyse du risque pays et client et son utilisation doit faire partie intégrante de la négociation commerciale.

Le déroulement d'une opération CREDOC peut être schématisé comme suite :

Grphe N°5 :Schéma de crédit documentaire



- 1-Proformat ;
- 2- demande d'ouverture d'un CD ;
- 3-Transmission par message SWIFT ;
- 3bis- notification au bénéficiaire ;
- 4-Marchandises expédiées ;
- 5-Encaissement (document de transport maritime) ;
- 6-Documents et factures ;
- 7-Documents ;
- 8-Paiement ;
- 9-Paiement
- 10-Documents ;
- 11-Documents ;
- 11bis-Marchandises remises

Selon la loi de finances complémentaire 2011<sup>5</sup>, publiée au journal officiel algérien le 20 juillet, « le paiement des importations destinées à la vente en l'état s'effectue obligatoirement au moyen du seul crédit documentaire. Les entreprises productrices de biens et services peuvent payer les importations d'équipements et d'intrants et autres produits utilisés pour la production ainsi que les produits stratégiques à caractère d'urgence par remise documentaire ou crédit documentaire. Les entreprises productrices peuvent recourir au transfert libre des importations d'intrants, de pièces de rechange et des équipements nouveaux aidant à la hausse de la productivité des entreprises de production, à condition que ces importations répondent exclusivement aux impératifs de production et que les commandes annuelles cumulées opérées dans ce cadre n'excèdent pas le montant de 4 millions de dinars pour la même entreprise. Sont exclues de l'obligation du crédit documentaire les importations de services<sup>6</sup> ».

### **2-3-Les incoterms (international commerce terms)**

Les incoterms ont pour but d'uniformiser les termes commerciaux les plus utilisés dans le commerce international

#### **2-3-1-La présentation et but des incoterms :**

Les INCOTERMS: sont des termes commerciaux internationaux créés en 1936<sup>7</sup>, des amendements et des aditions y ont été apportés .A compter de cette année le terme de vente sont modifiés tous les ans. Les incoterms<sup>8</sup> en vigueur à ce jour sont ceux de 2000 révisés en 2007.

Le but des incoterms est de fournir une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus utilisés pendant la réalisation des opérations du commerce international , pour faciliter les relations entre les négociants des différents pays et d'éviter les

---

<sup>5</sup> Loi n° 11-11 du 16 Chaâbane 1432 correspondant au 18 juillet 2011 portant loi de finances complémentaire pour 2011, parue au JORA du 20 juillet 2011.

<sup>6</sup> J.O. de la République Algérienne

<sup>7</sup> The world business organization incoterm 2000, CCI, 1999, Page 128.

<sup>8</sup> Incoterm (international commercial terms): les incoterms sont des règles officielles de la chambre de commerce international(CCI), c'est de normes contractuelles mondialement acceptées, et ce en fonction de l'évolution du commerce international. Les incoterms 2000 tiennent compte de l'apparition récente de la zone de libre échange du recours croissant aux communications électroniques à l'occasion de transactions commerciales, et des modifications apportées aux pratiques de transport. Les incoterms 2000 sous une forme simplifiée et plus claire 13 définition en cause, qui ont toute été révisées. Une référence dans un contrat de vent assure une définition précise des obligations respectives des parties, ce qui réduit le risque de complication juridique.

confusions et les fautes ou bien des erreurs d'interprétation qui peuvent engendrer des malentendus, des litiges et des procès ,qui génèrent des pertes de temps et d'argent .

### **2-3-2-La classification des incoterms :**

Voir les annexes n°14et 15

### **Remarque**

Les incoterms utilisés en Algérie sont FOB, CFR, FCA, CPT, et DAF. Il est également utilisé le CIF et le CIP mais avec accord préalable de la banque d'Algérie. La non utilisation de certains incoterms revient essentiellement à l'interdiction de souscription de police d'assurance auprès de compagnie d'assurance étrangères, et ce dans le but d'encourager les compagnies nationales d'assurance suivant la loi n°80.07 du 09/08/1980<sup>9</sup>.

### **2-4-les frais d'approche**

Les frais d'approche sont des frais supportés par l'entreprise lors d'une opération d'importation, ces frais sont les assurances, le transport international et les droits de douanes

#### **2-4-1-Les assurances**

##### **a- définition de l'assurance :**

L'assurance est une convention par laquelle, en contrepartie d'une prime, l'assureur s'engage à garantir le souscripteur en cas de réalisation d'un risque aléatoire prévue au contrat, son rôle fondamental est de protéger les personnes et les patrimoines. Le contrat d'assurance précise les conditions de l'assurance par :

- **Des conditions générales:** qui désignent l'ensemble des clauses imprimés d'une police commune à l'ensemble des adhérents d'un contrat d'assurance ; elles indiquent : Les risques couverts et les risques exclus, les garanties, les obligations des parties, les modalités de déclaration du sinistre, les modalités de règlement du sinistre.
- **Des conditions particulières:** Contrairement aux conditions générales, les conditions particulières vous sont personnelles, Elles définissent les garanties pour lesquelles vous avez opté.

---

<sup>9</sup>La loi n°80.07 du 09/08/1980, relative aux assurances algériennes

**b- Les types de police d'assurance :**

- **Police d'abonnement:** Elle concerne les exportateurs ou les importateurs qui ont un besoin fréquent de l'assurance transport, elle offre une garantie automatique pour toutes les marchandises répondant à la définition arrêtée d'un commun accord lors de la souscription d'un contrat.
- **Police au voyage :** Elle intéresse les importateurs qui reçoivent ou expédient des risques comme son nom l'indique, elle couvre une marchandise identifiée lors d'un voyage déterminé ; elle expire à la fin de celui-ci.
- **Police à alimenter :** Elle est souscrite pour un marché déterminé, le montant de chaque expédition vient en déduction de la somme globale assurée, la police expire automatiquement sans autres formalités dès que la dernière livraison aura été effectuée.
- **Police tiers chargeur :** Destinée à l'usage des compagnies de navigation appelées à assurer la marchandise pour compte de leurs clients. Cette police se distingue de la police d'abonnement dans le sens que la garantie n'est pas automatique, le souscripteur est tenu de déclarer l'expédition avant le commencement des risques.

**2-4-2- Le transport international :**

**a- présentation:**

Les entreprises exportatrices et importatrices ou avec un potentiel exportateur ou importateur, doivent savoir négocier avec leurs clients et leurs fournisseurs internationaux des conditions de livraisons des marchandises qui tiennent compte de leurs besoins réels. Pour cela, la connaissance des termes du commerce international et de la logistique est indispensable dans l'activité internationale, les opérations d'exportations et d'importations de marchandises impliquent une obligation de transport, l'éloignement géographique du vendeur et du transporteur et confère à celui-ci une dimension internationale. Parmi les questions relatives à l'organisation matérielle du transport, il faut prendre en compte la nature des produits, la quantité, l'urgence, la distance géographique, et la localisation. Tous ces éléments permettront de déterminer les conditions d'accessibilité.

**b- La place du transport dans le commerce international:**

Au-delà, porter est le fait de porter quelque chose (transport de marchandises), ou quelqu'un (transport de personnes ou de voyageurs), d'un lieu à un autre. Le transport est un élément fondamental toute activité humaine, qu'il s'agisse d'activité économique, de loisirs, de

secours ou d'action militaire. En d'autres termes, le transport est un élément stratégique lié à toute opération ou acte d'achat ou de vente de marchandises. Il permet de mobiliser les marchandises d'un pays à un autre.

**c-Les critères de choix d'un moyen de transport**

Les entreprises exportatrices ou importatrices choisissent leur mode de transport en fonction des critères suivants :

- Les coûts de transport
- Les délais de transport
- La sécurité des marchandises
- la nature et caractéristiques des produits
- La situation géographique du pays de l'acheteur. Ainsi, un bon choix d'un moyen de transport permet à l'entreprise: de minimiser les coûts d'approvisionnements, de respecter les délais, de sécuriser les marchandises et de bénéficier d'un service complet (transport principal+ autres prestations)

**d-les différents moyens de transport:**

- **Le transport maritime:** Le transport par mer reste en volume de marchandises transportées, le premier moyen de transport utilisé dans le monde, en particulier pour les destinations lointaines. De tous les moyens de transport, le maritime est celui qui peut charger le plus de marchandises en commerce international. Le transport maritime est pratiquement le seul moyen économique pour transporter de grands volumes de marchandises entre des pays éloignés. Le transport maritime, dont le développement est étroitement lié à celui du commerce international, demeure de très loin le principal mode de transport des marchandises dans le monde : 98% des échanges se font par voie maritime représentant ainsi un volume annuel supérieur à 5 milliards de tonnes. Le marché du transport maritime est en évolution. Il existe deux moyens : les lignes régulières ou le fret.
- **Le transport aérien:** Le transport aérien est en grande évolution depuis ces dernières années. L'I.A.T.A (Association pour le transport aérien international) a simplifié l'utilisation des documents pour faciliter l'exportation en avion. Ils ont aussi mis en place des tarifs et des conditions de transport plus adaptés. L'intérêt du transport aérien est sa capacité et sa sécurité. En contrepartie, le coût

est plus élevé mais la rapidité permet des livraisons fréquentes. Il ne représente que 2% ou 5% du transport international.

- **Le transport routier:** Le transport routier est le seul moyen capable de réaliser un service de "porte à porte", ce qui veut dire que le transport routier permet de transporter directement la marchandise de l'entreprise de l'exportateur à l'entreprise de l'importateur.
- **Le transport ferroviaire:** Le transport ferroviaire est l'un des moyens les plus sûrs qu'il existe aujourd'hui. Il permet de transporter des petits colis jusqu'au conteneur. Le transport ferroviaire peut concurrencer le transport maritime au niveau de la capacité de la charge. C'est un moyen peu coûteux, adapté aux grandes distances.
- **Le transport fluvial:** Le transport fluvial est surtout utilisé comme pré ou post-acheminement en complément d'un transport principal maritime. Le transport fluvial est principalement régi par la convention de Mannheim(1968) qui définit la libre circulation sur le Rhin, la Moselle et la Meuse.

### 2-4-3-Les droits de douanes

Un droit de douane<sup>10</sup> est un impôt fixé par l'État sur une marchandise qui franchit la frontière du pays. Chaque droit s'applique à un produit bien spécifié et l'ensemble des droits est rassemblé dans un document appelé tarif douanier. On distingue les droits d'entrée (ou droits à l'importation) et les droits de sortie (ou droits à l'exportation). Les premiers sont les plus fréquents, les pouvoirs publics visant, par ce moyen, à freiner les importations pour préserver le secteur national concurrencé par celles-ci et, éventuellement, à se procurer des recettes fiscales, les droits à l'exportation.

### Conclusion

De ce qui précède ; nous déduisons qu'à partir des années 80 il ya eu la libéralisation des échanges entre les différents pays du monde et surtout avec l'essor des firmes multinationales qui ont pu implanter à l'étranger plusieurs filiales et dans différents pays, le commerce international a permis donc au monde de devenir un seul pays, permettant ainsi aux différents pays de s'échanger des biens et services afin de satisfaire leurs besoins et de réaliser des économies d'échelles ;

---

<sup>10</sup> [www.universalis.fr](http://www.universalis.fr)

Quant à l'évolution du commerce extérieur en Algérie ; décomposé en deux périodes essentielles : la première c'est la période entre 1984-2000 où l'Algérie s'est lancée dans un vaste programme de réformes économiques visant à améliorer les rendements du commerce international, la deuxième période celle entre 2000 et 2010 : on a rappelé quelques statistiques des importations et des exportations de l'Algérie et leurs évolutions durant cette période ;

Enfin on a démontré les différents instruments utilisés pour règlement des opérations du commerce extérieur, en remarquant qu'à partir de la loi de finance 2011 l'Algérie oblige toutes les opérations du commerce extérieur à utiliser le crédit documentaire comme technique de paiement, enfin on a présenté les incoterms qui ont pour objectif majeur de faciliter les relations commerciales des différents pays afin d'éviter les confusions, les fautes ou les erreurs d'interprétation qui peuvent engendrer des malentendus, des litiges et des procès.

D'une part toute opération du commerce international quelque soit sa nature implique une prise de risque, d'autre part une entreprise quelle soit importatrice ou exportatrice est souvent sujette au différents risques qui entravent son activité et malgré tous ces obstacles elle essaye toujours de maîtriser ses coûts et d'être la plus performante, et pour expliquer tous ça on a partagé ce présent chapitre en trois sections la première est présentée sous une vue générale sur les entreprises, dans la deuxième section on verra les différentes contraintes liées aux opérations du commerce extérieur et les mesures qu'il faut prendre en considération afin de pallier ces risques, et enfin les stratégies des entreprises dans le commerce extérieur ;

Enfin dans la troisième section on présentera la comptabilité analytique d'une entreprise ainsi que les différentes méthodes utilisées pour le calcul du résultat analytique d'une entreprise ;

### **Section1: Vue Générale sur les entreprises**

Au cours de cette section nous allons voir au premier lieu les définitions de l'entreprise ainsi que ces caractéristiques, on passera dans un second lieu aux typologies des entreprises et enfin les fonctions des entreprises et leurs composantes ;

#### **1-1-Définitions de l'entreprise et ses caractéristiques**

L'entreprise a connue plusieurs définitions qui sont complémentaires

**Définition1 :** Une entreprise est une organisation économique : elle est une unité de production de richesses et de répartition des revenus.

L'entreprise est donc, un système économique et sociale, un système ouvert (sur son environnement), finalisé (par sa mission, ses buts, ses objectifs), régulé (par ses processus de direction et de décision), et structuré en sous systèmes en interaction.<sup>1</sup>

**Définition2 :** L'entreprise est un centre de décision économique autonome dispose différentes ressources humaines, matérielles et financières, dans le but d'organiser et de gérer ces ressources en vue de produire des biens et services destinés à la vente.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> C.Bialès, M Bialès, R.Leurion, J.L, Rivaud « dictionnaire d'économie », édition FOUCHER, Paris, n12685, 1996, P231.

<sup>2</sup> Fait par nous même à partir des cours de comptabilité générale.

**Définition4 :** PIERRE L'AUZEL dans son ouvrage intitulé : «comptabilité Analytique et gestion» donne deux définitions de l'entreprise :

La première présente l'entreprise « comme un ensemble coordonné d'organes, agencés, selon des finalités spécifiques pour remplir certaines fonctions, en exécutant des opérations plus au moins complexes et répétitives qui aboutissent à la livraison au marché d'objets ou présentation de services dont la vente est génératrice d'un résultat<sup>3</sup> ».

Quant à la seconde « l'entreprise est considéré comme un regroupement humain hiérarchisé qui met en œuvre des moyens intellectuels, physiques, financiers, pour extraire, transformer, transporter, distribuer des richesses ou produire des services conformément à des objectifs définis par une direction personnelle ou collégiale, en faisant intervenir à des degrés divers, les motivations de profit et d'utilité sociale »<sup>4</sup>.

Ces deux définitions, en apparence identiques mais sont en réalité différentes par rapport au fonds.

La première met en exergue la finalité de l'entreprise qui produit des biens et/ ou des services pour la mettre à la disposition des consommateurs.

La seconde, attribue à une entreprise un triple fonctions, sociale, économique et financière. On peut aussi définir l'entreprise comme un ensemble de moyens humains, matériels, immatériels et financier qui se réunissent pour construire un projet de vente et aussi pour fournir des biens ou des services à des clients dans un environnement concurrentiel ou non concurrentiel.

## 1-2-Typologies des entreprises

Les entreprises peuvent être classées selon plusieurs critères :

### 1-2-1-Classification par secteur économique (déterminé par leur activité principale)

**a-Secteur primaire:** Il s'agit de l'extraction des ressources de la terre via l'agriculture, la pêche, l'exploitation forestière ou minière.

---

<sup>3</sup> - BOUYAKOUB, Farouk (2000).- L'entreprise et le financement bancaire.- Alger Edition casbah.

<sup>4</sup> - Idem.

**b-Secteur secondaire** : Il s'agit d'activités liées à la transformation des matières premières issues du secteur primaire (bâtiments et travaux publics, électroménager, aéronautique,...)

**c-Secteur tertiaire** : Il regroupe toutes les activités économiques qui ne font pas partie du secteur primaire et secondaire. Il s'agit d'activités marchandes (vente de produit) et d'activités non marchandes (vente de services, non échangeables).

Par delà cette classification classique, des auteurs distinguent un secteur quaternaire (recherche, développement et information).

### 1-2-2-Classification par taille

**a- la très petite entreprise TPE** (micro entreprise) : est une entreprise employant de 1 à 9 personnes et son chiffre d'affaire est inférieur à 20 millions de Dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 10 millions de Dinars.

### **b-les petite et moyenne entreprises PME :**

- **la petite entreprise PE** : est définie comme une entreprise employant de 10 à 49 personnes et son chiffre d'affaire ne dépasse pas 200millions de Dinars ou dont le total du bilan annuel ne dépasse pas 100 millions de Dinars.
- **la moyenne entreprise ME** : est définie comme une entreprise employant de 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaire est compris entre 200 millions et 2 milliards de Dinars.

Par personne employée on entend celles qui le sont à temps plein pendant une année, c'est-à-dire le nombre de personnes correspondant au nombre d'unité travail- année (UTA), quant au critère d'indépendance ; les entreprises n'ayant pas 25 % et plus de leur capital détenu par une ou plusieurs entreprises ne correspond pas à la définition de PME.

### 1-2-3-Classification par type d'activité :

Chaque activité peut être classée dans 5 types d'activité :

#### **a-Les entreprises artisanales :**

Le chef d'entreprise prend personnellement part à l'exécution d'un travail manuel.

Exemples: les plombiers, les cordonniers, etc.

### **b-Les entreprises commerciales de biens**

Elles achètent des marchandises pour les revendre sans les avoir transformées.

### **c-Les entreprises commerciales de services :**

Elles vendent des biens immatériels. Exemple : les restaurants, les banques, les assurances.

### **d-Les entreprises industrielles :**

Elles fabriquent des biens pour les vendre. Exemple : Soummam, Danone, Ramdy.

### **e-Les entreprises agricoles :**

Elles font de l'agriculture de l'élevage, ou de la pêche.

Exemple : l'entreprise qui traie les vaches pour produire du lait.

## **1-2-4-Classification par statut juridique**

### **a-Selon la forme juridique**

Les formes juridiques des sociétés en Algérie sont très proches des formes connues dans beaucoup de législations nationales (SARL, Sociétés par Actions, etc.). Il s'agit de :

- **la société par actions (SPA)**

Les associés ont le choix entre deux formes d'organisation d'administration. Elle peut être administrée par un conseil d'administration et un président (articles 610 et s) ou par un directoire et un conseil de surveillance (articles 642)<sup>5</sup>

- **La société à responsabilité limitée (SARL) :**

Elle est instituée par deux ou plusieurs associés. Ces derniers ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports. Elle est organisée autour d'associés dont le nombre est limité à 20 et d'un ou plusieurs gérants, personnes physiques.

La SARL correspond au statut d'une petite ou moyenne entreprise. Son capital ne peut être inférieur à 100 000 DA.<sup>6</sup>

- **La société unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL)**

C'est une SARL dont le nombre d'associés est limité à un. Elle favorise l'initiative privée des entrepreneurs individuels auxquels elle permet d'accéder aux mêmes types d'activités que la

---

<sup>5</sup> La SPA est régie par les articles 592 et suivants du code de commerce

<sup>6</sup> La SARL est régie par les articles 564 et suivants de code du commerce

SARL, y compris le commerce extérieur, tout en préservant leur patrimoine personnel qui reste indépendant de celui de la Société.

- **La société en nom collectif (SNC) :**

Pour cette société, tous les associés ont individuellement la qualité de commerçant. Ils sont indéfiniment et solidairement responsables des dettes sociales. Les parts sociales sont nominatives et ne peuvent être cédées qu'avec le consentement unanime des associés.<sup>7</sup>

- **La société en commandite simple (SCS)**

Ses règles sont calquées sur celles de la société en nom collectif.

Elle est composée des commandités dont le statut est identique à celui des associés d'une société en nom collectif, sauf que les commanditaires ne répondent du passif social qu'à concurrence de leurs apports.<sup>8</sup>

La S.C.A : cette société est une forme hybride entre la société en nom collectif et la société par actions.<sup>9</sup>

- **Le groupement :**

Il peut être constitué sans capital social, entre deux ou plusieurs personnes morales, pour une durée déterminée et ceci en vue de mettre en œuvre tous les moyens propres à faciliter ou à développer l'activité économique de ses membres, à améliorer ou accroître les résultats de leurs activités.

### **b-Selon l'objet social**

Une autre forme de classement distingue trois grands types d'entreprise existant dans tous les pays :

- les entreprises privées à but lucratif (ex : TPE, PME, Grands Groupes),
- les entreprises privées à but non lucratif (sociétés coopératives, associations et sociétés mutuelles relevant de l'économie sociale),
- les entreprises en charge d'une mission de service public (ex : Régie des transports urbains; Établissements publics industriels et commerciaux (EPIC); SNCF; Régie des Eaux, etc...).

---

<sup>7</sup> La SNC est régie par les articles 551 et suivants du code de commerce

<sup>8</sup> La SCS est régie par les articles 563bis à 563bis10 du code de commerce

<sup>9</sup> La SCA est régie par les articles 715 suivants du code de commerce

### 1-3-Les fonctions de l'entreprise et ses composantes

Nous allons d'abord voir les fonctions de l'entreprise et au second lieu ses composantes ;

#### 1-3-1-les fonctions de l'entreprises :

Plusieurs auteurs en présentés des typologies des principales fonctions de l'entreprise. Fayol a dégagé six grandes fonctions :

**a-La fonction technique** : concernant la production, la transformation des matières premières et des semi-produits ;

**b-La fonction commerciale** : consistant dans l'achat des inputs et la vente de la production ;

**c-La fonction financière** : qui concerne la mobilisation et la gestion des ressources financières nécessaires à la réalisation du cycle de production ;

**d-La fonction de sécurité** : concernant la protection des biens et des personnes ;

**e-La fonction comptable** : chargée d'établir le bilan, de fixer des prix de revient. A chacune de ces fonctions correspondent un certain nombre d'opérations spécifiques qui font appel à des connaissances particulières ;

**f-La fonction administrative** : sont but c'est de prévoir, d'organiser, de coordonner, de contrôler et de commende.

#### 1-3-2- les composantes de l'entreprise

**a-Le centre opérationnel** : qui est à la base, on trouve les membres de l'organisation qui assurent la production des biens et des services.

**b- Le sommet stratégique** : toute organisation même la plus simple requiert un manager travaillant à plein temps et contrôlant l'ensemble de l'organisation.

**c- La ligne hiérarchique** : Avec la croissance de l'entreprise, un plus grand nombre de manager est nécessaire, notamment au niveau intermédiaire, qui s'appel la ligne hiérarchique, une hiérarchie d'autorité entre le centre opérationnel et le sommet stratégique.

**d-** La plupart des organisations possèdent des unités complémentaires qui assure plusieurs fonctions internes (relations, services juridique), la technostucture, qui aide l'entreprise en uniformisant les procédures et les fonctions de support logistique.

**e-L'idéologie** : une forte culture qui intègre les valeurs de l'entreprise et la distingue des autres.

## **Section 2 : Les contraintes liées aux opérations du commerce international et les stratégies du commerce extérieur**

Dans la présente section nous allons exposer les différentes contraintes qui peuvent entraver les opérations du commerce extérieur, ensuite nous allons parler sur les différentes mesures afin de palier tous ces différents risques, enfin on exposera les stratégies de l'entreprise à l'exportation et à l'importation

### **2-1- Les contraintes des opérations du commerce international**

Les importateurs et les exportateurs sont confrontés à plusieurs contraintes, et sont en nombre de quatre :

#### **2-1-1- Le risque politique**

Il s'agit du risque du à des politiques proprement dites, changement de régime ou de gouvernement, décisions gouvernementales, associer au risque politique, le risque naturel tels que les catastrophes, les inondations qui compromettent l'exécution du contrat d'exportation, ou quant la créance est impayée par suite d'un séisme naturel survenu dans le pays destinataire.

#### **2-1-2- Le risque pays**

Le risque pays désigne la possibilité d'une perte, ou de la dépréciation d'un actif (réel ou commercial, une part de marché par exemple) ou d'une créance sur un pays étranger, pour des raisons imputables non pas au débiteur mais à son environnement national. Il dérive principalement des décisions du gouvernement du débiteur : entraves au libre écoulement des flux financiers (contrôle des changes) ou de marchandises (mesures protectionnistes) ; saisie ou taxation des transferts ; expropriation ou nationalisation (avec ou sans indemnité) d'une filiale commerciale ou industrielle, et toute mesure susceptible d'entraver son bon

fonctionnement ,sa rentabilité ou ses paiements vers l'étranger (dividendes, intérêt , remboursement d'un prêt , désinvestissement): expropriation ou nationalisation d'un débiteur. Il est aussi constitué de par divers événements susceptible de se produire dans le pays débiteur, tels que l'émeute et la guerre civile ou étrangère ; une crise politique, sociale, économique ou monétaire, la rupture des relations commerciales et financières avec le pays de l'exportateur comme l'embargo.

Le risque pays est proche, mais différent, du risque politique. Il n'inclut pas des obstacles au recouvrement d'une créance qui ne sont pas du fait du pays du débiteur, tels que l'interruption des relations financières entre le pays de l'exportateur et le reste du monde ; par contre, il se compose également de facteurs privés, tels qu'une crise économique ou financière locale.

### **2-1-3- Le risque économique**

Ce risque se situe pendant la période de fabrication, c'est en effet le risque de hausse des prix interne du pays du fournisseur. Cette hausse des prix est supportée par le vendeur dans le cas où le contrat aurait été conclu selon la formule de prix ferme et non révisable.

### **2-1-4- Le risque de change**

Ce risque existe si l'opération étant libellée en devise, il se produit une modification de la parité de la devise par rapport à la monnaie locale, le risque de change est le risque de perte lié aux variations des cours de change.

Il désigne les pertes éventuelles encourues par l'entreprise du fait des variations de parité de change entre la monnaie nationale et les devises étrangères (généralement monnaies de facturation).

D'autre part, Les entreprises sont susceptibles d'effectuer des opérations financières en devises en dehors des opérations commerciales. Il peut s'agir d'opération de prêt ou d'emprunt entre société mère et filiale et parfois entre donneur d'ordre et sous-traitant.

Dans le cadre de relation société mère et filiale, les intragroupe concernent des prise en charge de frais généraux, de frais de recherche et développements, mais aussi des opérations d'acquisitions ou de cession d'actif qui engendre aussi du risque de change tel que les rachats d'entreprises, des cession de parts, des acquisitions de terrains...

Dans certains pays, les opérateurs importateurs ou exportateurs sont soumis à des réglementations de change plus au moins contraignantes qui peuvent limiter les possibilités de choix de devises dans les contrats commerciaux.

### **a-La naissance du risque de change**

#### **▪ La position de change**

La notion de risque de change est fortement liée à la notion de position de change. Elle correspond à la différence entre les devises possédées (ou à recevoir) et les devises dues (ou à livrer). Ainsi si les dettes l'emportent sur les créances, on dit que la position est courte (short), à l'inverse on dira que la position est longue (long).

Les positions sont tenues devise par devise, pour même devise, on peut faire la distinction par type d'opération (comptant, terme) par échéance (court terme, long terme).

#### **▪ Risque de change et exportations**

Lorsqu'un exportateur fait des propositions de prix ou présente un devis libellé en devise étrangère, il se trouve en risque aléatoire de change car il ne sait pas si un contrat commercial à naitre suite a cette proposition. Il en est de même lorsque l'entreprise pratique la vente à l'export sur catalogue, elle se trouve en risque aléatoire de change tout au long de l'année.

Après la phase d'offre et de négociation, en cas d'accord, un contrat commercial est signé entre les deux parties. A partir de ce moment, l'exportateur se trouve en risque économique de change. S'il ne se protège pas du risque de variation change, la perte éventuelle de change peut remettre en cause la profitabilité voire l'équilibre financier de l'opération commerciale.

#### **▪ Risque de change et importations**

Lorsqu'une entreprise importe des produits semi-ouvrés ou des matières premières, libellées en devise, elle doit gérer son risque de change entre la date de facturation et la date de règlement. Si les produits importés rentrent dans la production de produits finis, destinés, par exemple, à l'exportation, une mauvaise gestion du risque de change import peut provoquer une augmentation du cout de revient et **donc** une perte de compétitivité à l'export.

En dehors de ces risques généraux qu'un importateur ou un exportateur peut rencontré pendant leurs opérations d'importation et d'exportations on remarque qu'il existe des risques spéciaux aux opérations d'importation qui sont en nombre de cinq :

### 2-1-5- le risque douanier

L'appréciation des risques douaniers passe inéluctablement par une bonne identification des dits risques que pourra subir l'importateur suite au non respect des procédures douanières.

Les éventuels risques sont les suivants:

- mauvaise évaluation des droits de douanes ce qui peut hausser le coût du produit;
- infraction à la législation douanière et contentieux douaniers ce qui peut engendrer des sanctions mettant fin à l'activité de l'importateur;
- blocage de la marchandise à la douane ce qui retardera la livraison;
- défaut dans l'accomplissement de la déclaration en détail (Origine, espèce tarifaire, valeur etc.);
- pertes financières;
- ·mauvaise optimisation de la gestion douanière;
- dépassement du délai de staries.

Ces risques peuvent avoir un impact dangereux sur la continuité d'exploitation de l'importateur si le volume d'importation est important et si la concurrence sur le marché local est accentuée

### 2-1-6- le risque de consultation des fournisseurs

Ignorer ou mal se préparer à cette étape de la chaîne achats à l'international peut engendrer plusieurs risques dont notamment

- être dépendant d'un nombre limité de fournisseur
- ne pas bénéficier des effets de la concurrence entre les fournisseurs ;
- une mauvaise maîtrise des coûts ;
- se priver d'autres opportunités qui pourront être mises en œuvre par d'autres fournisseurs telles que: facilité de paiement, transport assuré, et autres offres commerciales ;
- se priver de nouvelles technologies susceptibles d'apporter des réponses sur les besoins implicites qu'il aura repérés dans son entreprise ;
- absence des améliorations techniques, source d'économie.

### **2-1-7- le risque de sélection des fournisseurs**

Outre les risques précédemment définis au moment de la consultation des fournisseurs étrangers, d'autres risques pourront se présenter à savoir:

-le non respect du délai d'approvisionnement par le fournisseur aura pour conséquences:

- la constitution d'un stock de sécurité important engendrant des frais financiers,
- les livraisons de l'importateur ne seront plus assurées à temps ce qui engendrera des pénalités de retard et une perte de compétitivité sur le marché,
- une perte de confiance dans le fonctionnement du système opérationnel rapidement suivi de comportements d'anticipation tels que la création de stock de sécurité (augmentation des frais financiers), la surestimation des prévisions, ou parfois l'injection de commandes fictives. Autant de comportements qui ont un coût,
- le non respect du délai de mise en marché sera l'origine d'une apparition de nouveaux produits sur le marché et rendre le produit importé obsolète. En effet le respect des délais de mise en marché, c'est-à-dire obtenir une mise en marché en temps et en heure, a une importance stratégique élevée car le succès du nouveau produit en dépend. Or non seulement les sommes investies sont très lourdes mais l'innovation est devenue une condition nécessaire de survie pour les firmes;
- une mauvaise qualité du produit importé;
- l'absence de garantie technique et de services après ventes;
- une mauvaise situation financière du fournisseur, et impossibilité d'honorer aux engagements conclus;
- une capacité de production ne répond pas aux besoins de l'importateur;
- une perturbation, voire interruption des opérations courantes;
- les litiges avec le fournisseur étranger.

### **2-1-8- les risques dû a l'absence ou au mauvais choix de l'incoterm**

Les risques inhérents aux Incoterms varient selon qu'il s'agisse d'une absence d'une référence à l'Incoterm dans le contrat de vente à l'international ou d'un mauvais choix de l'Incoterm.

L'absence d'une référence à l'Incoterm utilisé dans le contrat de vente internationale peut entraîner les risques suivants:

- litiges entre l'acheteur et le vendeur quant au partage des frais et des risques;
- absence d'une définition des obligations de l'acheteur et du vendeur à savoir:
  - ✓ obligation d'échanger la marchandise contre l'argent;
  - ✓ obligations de dédouanement à l'exportation et à l'importation;
  - ✓ obligations de transport et d'assurance de la marchandise;
  - ✓ obligation de livraison de la marchandise;
  - ✓ notification aux parties: cette obligation traite de l'information que les parties doivent se donner afin de garantir la livraison des marchandises;
  - ✓ la preuve de la livraison;
  - ✓ emballages, marquage, vérification et inspection.
- absence d'une définition précise des documents dus par le vendeur à l'acheteur;
- absence d'une méthode de détermination du prix de vente;
- litiges quant à l'organisation du transport;
- erreurs d'interprétation du lieu de livraison des marchandises.

Tout litige ou dommage résultant d'un mauvais choix de l'Incoterm a un impact sur l'image de l'entreprise. En effet, un mauvais choix de l'Incoterms utilisé peut présenter les risques suivants:

- la non adéquation de Incoterm utilisé au transport utilisé;
- l'incompatibilité de l'Incoterm choisi avec le contrat de financement;
- la non adéquation entre l'Incoterm utilisé et les obligations de dédouanement à la charge de l'importateur;
- délais de mise à disposition auprès de l'acheteur par un mauvais choix de transport
- perte totale de la marchandise aux risques de l'acheteur;
- défaut de documents ne permettant pas le dédouanement des marchandises;
- mauvaise définition du point critique de transfert des frais et risques de transport entre l'acheteur et le vendeur.
- anomalies dans les documents pour les opérations couvertes par un crédit documentaire.

### **2-1-9- les risques liée au choix de la technique de paiement**

Parmi les risques que peu subir l'importateur lors du choix d'une technique de paiement sont les suivants:

- paiement de marchandises non conformes à celles commandées;
- coûts financiers de sortie de trésorerie anticipé (paiement avant expédition);
- répercussion du coût financier supporté par le fournisseur sur le prix de vente de la marchandise (en cas de contre remboursement)
- absence d'engagement des banques notamment sur la réalité de l'expédition et la conformité des marchandises à la commande (en cas remise documentaire);
- les marchandises peuvent arriver avant les documents, interdisant leur enlèvement et générant des délais et coûts d'immobilisation (en cas de remise documentaire ou de crédit documentaire);
- difficulté de négocier un Incoterm EXW ou DDP rendu domicile (en cas remise documentaire ou de crédit documentaire);
- la banque émettrice cherchera à obtenir un maximum de garanties de la part de son client (en cas de crédit documentaire ou de Lettre de Crédit Stand-by);
- supporter des frais financiers élevés (cas du crédit documentaire).

### **2-2-Les stratégies d'importation et d'exportation**

On commence par les stratégies d'importation

#### **2-2-1- les stratégies d'importation**

Les commerçants internationaux le savent : les opérations internationales peuvent être sources d'aléas du fait de la distance, des différences culturelles, linguistiques, réglementaires, des risques commerciaux et politiques auxquels il convient d'ajouter les risques sur les plans douanier et fiscal. A l'importation, ces derniers sont accrus compte tenu des enjeux en termes de droits et taxes. Mais ceci n'est pas insurmontable... si l'entreprise adopte une bonne méthodologie des importations.

##### **a-Vérifier la faisabilité**

- **Faire préciser la demande d'achat, notamment sur les plans techniques et utilisation finale** : Ces éléments serviront aux étapes suivantes. S'enquérir sur les

formalités douanières à l'importation afin de s'assurer que l'importation d'un produit ne présente pas de contraintes douanières rédhitoires (droits de douane trop élevés, droits anti-dumping sur certaines origines, contingents épuisés, formalités documentaires trop contraignantes) qui compromettraient très rapidement l'option de s'approvisionner de l'étranger. Répertoire les zones d'échanges préférentielles qui permettront d'orienter le choix du fournisseur en fonction de l'origine de la marchandise.

- **Le produit doit respecter des contraintes techniques :** Se renseigner sur les directives communautaires, normes, contraintes d'emballage, de marquage ou d'étiquetage.
- **L'opération Import doit être viable sur le plan logistique :** Choix du mode de transport, emballage extérieur, assurance-transport, capacité d'entreposage, coûts pour l'acheminement de "porte à porte". Choix des flux d'approvisionnements : livraisons directes du fournisseur à l'utilisateur final, livraisons via le distributeur.
- **Quel sera le coût prévisionnel de l'opération Import :** Simulation de l'ensemble des coûts engendrés par l'opération envisagée à partir d'un prix d'achat supposé et hors frais bancaires.

### **b-Rechercher et sélectionner les fournisseurs potentiels**

- **Localiser les sources d'approvisionnement :** En utilisant les statistiques du commerce extérieur, les organismes publics, parapublics et privés existants.
- **Répertoire les fournisseurs potentiels :** Via les annuaires d'entreprises, les foires et salons professionnels internationaux, les appels d'offres, les réseaux de rapprochements d'entreprises, la lecture de la presse économique et professionnelle, la prospection à l'étranger.
- **Vérifier le sérieux des fournisseurs et leur capacité à produire conformément au cahier des charges :** Produit, qualité, délai, sécurité, réputation, situation financière, positionnement parmi la concurrence. Faire réaliser si possible des audits des fournisseurs sélectionnés.
- **Rencontrer ses fournisseurs étrangers :** Sauf, éventuellement, à commander des produits standards, ne pas se contenter de contacts épistolaires, téléphoniques et d'échantillons !

- **Négocier les conditions générales d'achat :** Bien sûr le prix, associé à un Incoterm, mais aussi les modalités de paiement, les délais, le service après-vente, les solutions en cas de produits défectueux.

### c-Le contrôle de la commande

- **Bien gérer la commande, de bout en bout :** Organisation interne, personnel formé aux techniques du commerce international, aux langues étrangères et aux échanges interculturels, modes opératoires, outils informatiques de gestion des opérations internationales.
- **Vérifier avant expédition la conformité des marchandises à la commande :** Surprises récurrentes à l'import : l'inconstance dans la qualité ou le non-respect du cahier des charges. Faire réaliser des inspections avant expéditions via des organismes indépendants ou des partenaires locaux.
- **Le fournisseur souhaite couvrir le risque d'impayé :** Mettre en place des remises documentaires, crédits documentaires, lettres de crédit Stand-by, garanties bancaires...au mieux des intérêts de l'acheteur.
- **Faire acheminer la marchandise de l'étranger :** Choisir la bonne solution-transport. Décider de l'Incoterm, mode de transport, emballage, assurance, prestataires logistiques.
- **Faciliter les opérations douanières à l'import :** Valider les paramètres douaniers : code douanier – origine – valeur et la réglementation afférente. Utiliser à bon escient les facilités douanières et fiscales (régimes douaniers temporaires, franchise de TVA). Sous-traiter les formalités douanières ou mettre en place une procédure de dédouanement à domicile.
- **Gérer les éventuels litiges :** Litiges transport auprès des transporteurs et assureurs. Litiges commerciaux auprès des fournisseurs et sous-traitants.
- **Faire de la veille :** Dans le monde du commerce international, rien n'est figé. Poursuivre la veille : technologique, informative, réglementaire, normative, économique, politique, financière afin d'anticiper les évolutions à venir et d'ajuster les choix de politique industrielle.

### **2-2-2-les stratégies d'exportation**

Les politiques d'exportation font office de première étape de développement international de l'entreprise. Dans ce type de stratégie, l'entreprise qui démarre à l'international adopte une politique d'exportation lui permettant de vendre ses produits à l'étranger. Elle les fabrique sur le marché intérieur et les exporte vers des marchés étrangers. Il existe plusieurs types d'exportation :

#### **a-L'exportation directe**

Elle évite les intermédiaires, elle permet donc de faire l'apprentissage des marchés étrangers et d'éliminer les rémunérations des intermédiaires. Mais elle est difficile et coûteuse en pratique car la firme méconnaît les rentabilités locales, les modes de consommation locaux, les pratiques commerciales locales et les règlements. Il y a donc un risque d'erreur important. De plus l'entreprise va devoir entretenir sur place des stocks et un service de distribution coûteux.

#### **-Techniques d'exportation directe :**

- Sans force de vente : par exemple : par couponnage dans les revenus étrangères, par des foires et salons à l'étranger.
- Avec force de vente : par exemple avec un agent commercial à l'étranger ou avec un représentant salarié.

#### **b- L'exportation indirecte**

Est mieux adaptée à la phase initiale d'exportation, elle dispose l'entreprise de tout investissement et de toute présence personnelle à l'étranger. L'exportation peut utiliser les services de courtiers ou vendre à des sociétés de commerce extérieur qui s'occupent de toutes les formalités douanières, financières et administratives, et conclut elle-même les contrats de vente à l'étranger. Cependant ces interventions d'intermédiaires constituent un écran qui empêche toute véritable connaissance et toute réelle pénétration et de vente.

#### **c- l'exportation associée ou exportation concertée**

Il s'agit d'une technique utilisée par les PME pour bénéficier (moyennant des commissions) du réseau de distribution d'une FMN. Exemple : création de groupement d'exportateur qui se dotent, grâce aux contributions des membres, de moyens de prospection et de vente.

Remarque : l'exportation directe, indirecte ou associée présente l'inconvénient de ne pas assurer une présence permanente de l'entreprise à l'étranger.

## **2-3- La gestion des contraintes des opérations d'importation**

On commence par la gestion du risque de change car c'est le risque majeur que rencontre les importateurs

### **2-3-1- La gestion du risque de change à l'importation**

Les importateurs n'ont pas toujours la possibilité d'exiger de leurs fournisseurs une facturation dans leur devise. Soit la marchandise concernée se négocie traditionnellement en USD soit le fournisseur bénéficie d'un rapport de force qui lui permet d'imposer la devise du contrat.

Dans le cas d'une facturation en devise étrangère, l'importateur se trouve en risque. En effet, lors du paiement effectif, si la devise étrangère est appréciée, le décaissement sera plus élevé qu'initialement prévu.

#### **-Les solutions internes de couverture**

L'importateur peut résoudre le risque de change en utilisant plusieurs mécanismes. Cependant sa marge de manœuvre peut être limitée par le jeu de la concurrence par les prix ou par le rapport de force entre lui et ses fournisseurs. A titre indicatif, voici quelques solutions :

- Introduction d'un cours de change de référence avec indexation dans le contrat ;
- Revente des produits importés en tenant compte des cours de change effectif (risque de perte de compétitivité) ;
- Ouverture d'un compte en devise pour régler les importations et se faire payer ses ventes ;
- Utilisation des techniques de netting (compensation multilatérale des créances et des dettes lorsque l'acheteur appartient à un groupe avec de nombreuses filiales.

**Remarque :** en ce qui concerne les techniques bancaires de couverture contre ce risque les entreprises Algériennes n'utilisent aucune technique de couverture.

### **2-3-2- la gestion du risque douanier**

Bien que la réglementation douanière reste toujours le domaine des spécialistes à savoir le commissionnaire en douane, nous présentons les mesures à mettre en œuvre par l'importateur pour concevoir un cadre de maîtrise des risques afin d'éviter le risque ci- dessus énuméré.

#### **a- L'optimisation de la réglementation douanière**

Pour maximiser sa profitabilité, l'importateur cherchera à choisir les solutions les plus adéquates au besoin de son entreprise en optimisant les réglementations douanières. Pour ce faire, il doit être entouré d'un bon commissionnaire en douane et connaître les rouages des procédures de dédouanement et de paiement de la dette douanière.

Il devra tirer profit des avantages accordés par la réglementation douanière à savoir:

- les procédures simplifiées;
- les régimes suspensifs (les régimes de transit, les régimes de l'entrepôt, le régime

de l'admission temporaire);

- le crédit d'enlèvement,
- le crédit de droits et taxes moyennant la présentation de l'obligation cautionnée;
- la possibilité d'imputer le montant des consignations sur le paiement de la dette douanière des prochaines importations.

#### **b- La sécurisation des pratiques douanières**

Hier, anticiper les réglementations douanières, permettait simplement de minimiser les risques juridiques, financiers et fiscaux.

Aujourd'hui, et plus encore demain, ne pas anticiper signifie pour l'entreprise de renoncer aux nombreuses mesures de simplification et de facilitation du commerce international.

Savoir anticiper sur la scène du commerce international et se donner les moyens de le faire, est plus que jamais à l'ordre du jour pour l'entreprise.

Structurer son activité internationale et son organisation va devenir ainsi une vraie source d'économies en temps et en trésorerie ; l'ignorer conduira à des délais de dédouanement plus

longs, générateurs de coûts plus élevés qui impacteront directement la rentabilité de l'entreprise.

La sécurisation des pratiques douaniers passe, à notre avis, par:

- **l'utilisation de la technique de l'audit douanier préventif:** cette technique est fortement recommandée afin d'identifier et de quantifier les risques douaniers.
- **la formation des acteurs de la chaîne logistique:** cette action a pour objectif de susciter les bons réflexes douaniers et ce par la mise en place de cycles de formations et d'outils d'aide à la décision
- **la contractualisation:** cette action permet d'éviter les conflits entre l'entreprise et son commissionnaire en douane et ce par une définition des droits et obligations des parties et par la rédaction de clauses juridiques
- **la minimisation des risques contentieux:** pour minimiser les risques contentieux, il convient à l'importateur de:
  - ✓ sécuriser le classement tarifaire;
  - ✓ contrôler l'assiette de la valeur en douane;
  - ✓ maîtriser la notion d'origine;
  - ✓ se conformer à la législation du commerce extérieur algérien;
  - ✓ vérifier que les règles de sécurité sont respectées.

### 2-3-3-la gestion du risque de la sélection des fournisseurs

Pour se prémunir contre ces risques, nous proposons une méthodologie de consultation des fournisseurs.

Il existe plusieurs méthodes de consultation des fournisseurs, le choix entre elles dépendent largement des caractéristiques de l'entreprise importatrice.

#### a- La détermination du profil des fournisseurs

Avant de se précipiter dans la recherche du fournisseur, une identification claire et précise du besoin de l'entreprise importatrice devra être bien conçue et gérée à travers la mise en place d'une procédure de contrôle interne empêchant tout dysfonctionnement qui pourra exister entre la personne qui identifie le besoin, la personne qui lance la commande et l'acheteur. Il est évident que chaque entreprise avance à son rythme sa structure tout en

respectant les concepts fondamentaux de contrôle interne à savoir la séparation des tâches incompatibles.

Une fois le besoin a été bien identifié, l'importateur se lance dans la détermination du profil des fournisseurs potentiels.

Ce profil dépend de plusieurs critères dont principalement :

- critères techniques: capacité de production, qualité du produit, garantie, assistance et formation.
- critères commerciaux: rapidité de livraison, l'existence du service après ventes.
- critères financiers: prix, conditions et modalités de paiement,
- critères stratégiques: organisation du fournisseur, situation financière du fournisseur, notoriété et position sur le marché.

L'arbitrage entre ces différents critères dépend largement de la nature du produit à importer.

### **b- L'identification des fournisseurs potentiels**

Durant cette étape, le responsable des achats conduit ses investigations en vue d'identifier les fournisseurs potentiels répondant au profil préalablement défini.

Au cours de cette étape, l'importateur devra "débroussailler" le terrain en localisant les sources d'approvisionnement à travers une identification des réseaux d'information à l'international à partir des statistiques douanières, des revues sectorielles, des guides industriels et commerciaux, l'Internet, les catalogues, des foires et salons, etc.

Cette tâche est aisée pour les entreprises dont le ou les produits sont clairement désignés dans la nomenclature douanière internationale appelée Système Harmonisé. Toutefois, une attention particulière de la part du responsable des achats doit être accordée pour les produits dont la nomenclature n'est pas connue. Dès lors, le recours à des spécialistes (les commissionnaires en douane, transitaires) est fortement recommandé

### **c- La rencontre des fournisseurs potentiels**

Une fois les fournisseurs potentiels répertoriés, l'acheteur mène des rencontres chez lui ou bien dans les établissements des fournisseurs.

L'acheteur ambassadeur de son entreprise, doit participer à tous les salons professionnels importants qui le concernent afin de prospecter le marché et d'évaluer les fournisseurs internationaux.

Réussir cette étape, permet à l'entreprise importatrice une meilleure connaissance de ses fournisseurs et leurs produits, leurs potentiels, leurs politiques commerciales.

### **2-3-4- La gestion du risque de la sélection des fournisseurs**

Pour éviter les risques ci-dessus indiqués, l'importateur doit pouvoir se fier à des fournisseurs capables de satisfaire pleinement et régulièrement ses besoins. Les responsables des approvisionnements tentent par conséquent de trouver des fournisseurs fiables. En général, ces responsables cherchent continuellement de nouvelles sources d'approvisionnement bien que l'avènement du concept de juste à temps ait amené les entreprises à limiter le nombre de fournisseurs.

Il existe plusieurs critères de sélection des fournisseurs étrangers. Il est impossible de déterminer une priorité des uns par rapport aux autres. Chaque entreprise accorde ses priorités en fonction du type du produit, ses capacités financières, sa taille, son historique etc.

### **2-3-5- La gestion des risques dus à l'absence ou au mauvais choix de l'incoterm**

Le choix de l'Incoterm a des répercussions sur le choix du mode de transport, de l'emballage de l'assurance, de financement, de dédouanement

#### **a- La compatibilité de l'Incoterm avec l'emballage**

L'emballage des marchandises pour le transport international est toujours à la charge du vendeur quelque soit l'Incoterm choisi, sauf usage contraire de la profession.

Il doit être adapté au voyage prévu. Ainsi si l'acheteur organise le transport, il doit informer le vendeur du mode de transport qui sera utilisé. Si l'acheteur exige un emballage plus élaboré, le vendeur est en droit de répercuter le surcoût sur son prix de vente.

#### **b- La compatibilité de l'Incoterm choisi avec le mode de transport**

Avant de choisir l'Incoterm approprié, l'importateur doit d'abord définir le mode de transport qu'il compte utiliser pour acheminer sa marchandise. Cette opération nécessite de la part de

l'importateur une bonne compréhension des caractéristiques du produit à importer, des délais de livraison, du coût de transport et des autres avantages et inconvénients de chaque mode de transports.

**c- La compatibilité de l'Incoterm avec le contrat d'assurance**

Le choix de l'Incoterm n'exonère pas l'importateur de couvrir les marchandises importées par une assurance et ce quelque soit le type d'Incoterm retenu.

**d- La compatibilité de l'Incoterm choisi avec le contrat de financement :**

Il est fréquent que les opérations d'importation soient couvertes par une technique de paiement: le crédit documentaire en Algérie.

Le recours au crédit documentaire nécessite une parfaite connaissance des documents afférents au déplacement de la marchandise limitant ainsi les risques de non réalisation.

L'acheteur devra adapter son choix d'Incoterm afin de le rendre compatible avec le crédit documentaire.

**2-3-6- la gestion des risques liée a la technique de paiement**

Il existe différents mécanismes de paiement. Certains de ces mécanismes peuvent être à l'avantage de l'acheteur ou du fournisseur alors que d'autres chercheront à préserver une forme d'équilibre entre les parties en faisant intervenir plus directement des intermédiaires comme des institutions financières. L'historique des relations entre les deux parties ainsi que le rapport de force entre elles influencera le mécanisme de paiement qui sera retenu.

Dans une relation commerciale sécurisée, l'importateur aura à choisir la technique de paiement qui lui convient en terme de coût (suivant les conditions de banque négociées), de délai de paiement (suivant son besoin de trésorerie) et de l'Incoterm choisi.

A défaut, l'acheteur doit bien conserver la preuve du paiement pour se prémunir d'une mise en jeu abusive.

Toutefois, si un crédit documentaire lui a imposé, l'acheteur est tenu d'accomplir certaines diligences et prendre certaines précautions pour minimiser les coûts financiers et logistiques engendrés par la mise en jeu du crédit documentaires.

Lorsque les documents remis par le fournisseur à la banque ne sont pas conformes aux exigences du crédit documentaires, cette dernière constate les réserves et en informe l'importateur.

En fonction de la nature des irrégularités, l'importateur décide ou non de les accepter et de lever les réserves et par suite de retirer ou non sa marchandise des entrepôts du transporteur.

### **SECTION 3 : La comptabilité analytique d'une entreprise**

#### **3-1- Définitions de la comptabilité analytique**

Plusieurs définitions peuvent être donné à la comptabilité analytique, nous nous limiterons à Celles qui nous paraissent les plus significatives.

**Définition01:** la comptabilité analytique de gestion étudie les charges pour apporter une contribution au diagnostic, à la prise de décision, au contrôle. (P. Lauzel et H. Bouquin 1985);

**Définition02 :** la comptabilité analytique est un outil de gestion conçu pour mettre en relief les éléments constitutifs des coûts et des résultats de nature à éclairer les prises de décisions. Le réseau d'analyse à mettre en place, la collecte et le traitement des informations qu'il suppose, dépendent des objectifs recherchés par les utilisateurs. (L. Dubrulle et D.Jourdain 2003) ;

**Définition03 :** la comptabilité analytique constitue l'outil de gestion de l'entreprise et ses informations permettent d'effectuer des choix judicieux quant à la prise de décision. (B. et F.grandguillot 1998).

#### **3-2-Objectifs de la comptabilité analytique**

Les objectifs de la comptabilité analytique sont :

**3-2-1-Calculer les coûts des différentes fonctions de l'entreprise et des différents biens produits :** en effet, parmi les objectifs attendus de la comptabilité analytique c'est l'analyse des performances de l'entreprise et c'est delà qu'apparaît son rôle d'outil d'information interne, utilisé par les gestionnaires pour déterminer les responsabilités par centre de profit et d'évaluer les rendements par activité, voire même par produit et par région géographique.

**3-2-2-Fournir une base d'évaluation pour certains postes du bilan :** dans une entreprise industrielle, le stock final de matières premières doit être évalué au coût d'achat, c'est à dire incluant, en plus du prix d'achat, les frais d'approvisionnement. De la même façon, le stock final de produits finis doit être évalué au coût de production, incluant en plus du coût des matières utilisées, les frais de fabrication. L'un des objectifs de la comptabilité analytique est de proposer des méthodes permettant de calculer ces coûts et d'évaluer les stocks. C'est à partir de ce point précis que commence à s'éclairer la nécessité d'une comptabilité analytique au sein du système d'information de l'entreprise, étant donné que les états financiers qui doivent être établis et présentés par la comptabilité générale, aux différents utilisateurs extérieurs à l'entreprise notamment, le fisc, les actionnaires, les banques, les propriétaires, doivent comporter obligatoirement la valeur des stocks, et cette tâche ne peut être remplie que par la comptabilité analytique. Autrement dit, dans le cas où il existe des variations de stocks, la comptabilité générale a besoin d'informations fournies par la comptabilité analytique au niveau des stocks.

**3-2-3-Expliquer les résultats, en comparant les coûts et les prix de vente :** Concrètement, la comptabilité analytique a tout d'abord pour objectif d'analyser la formation du résultat global et de dégager la contribution des différentes activités à ce résultat. Elle va permettre d'explicitier le résultat global comme étant une somme algébrique de résultats par activités.

**3-2-4-Faire une prévision des charges et des produits :** nul ne peut ignorer le rôle de la comptabilité analytique dans l'évaluation des budgets des entreprises. En effet, si la comptabilité analytique est une façon de créer et de traiter l'information pour la rendre utile à la décision, la gestion prévisionnelle est une façon d'utiliser cette information. C'est à travers elle, que la gestion prévisionnelle arrive à ses fins par :

- l'établissement des prévisions globales ou par destination ;
- le suivi des réalisations ;
- la détermination des écarts : réalisations – prévisions ;
- l'analyse de ces écarts pour permettre une meilleure décision corrective.

**3-2-5- Donner une base au contrôle de gestion :** l'aptitude à gérer et, idéalement à anticiper les changements survenant au sein de l'environnement de l'organisation et à en contrôler les effets au quotidien est devenue un facteur clé dans la réussite de toute entreprise et un élément essentiel de sa gestion stratégique à court, moyen et long terme.

Mais cette aptitude ne peut s'exercer valablement que si l'entreprise met en place un système d'information cohérent, orienté à la fois vers le suivi et le contrôle des opérations quotidiennes et vers l'anticipation du changement survenant au sein de l'environnement de

l'entreprise. Pour pouvoir s'exercer efficacement, cette aptitude nécessite dès lors des outils et des techniques spécifiques, notamment :

-des outils de veille stratégiques ;

-et des outils de contrôle de gestion, dont la comptabilité analytique en fait partie.

**3-2-6- Eclairer les prises de décisions de gestion :** la comptabilité analytique fournit des informations sur lesquelles peuvent s'appuyer les études et les raisonnements permettant de prendre des décisions engageant l'avenir de l'entreprise.

A chaque fois qu'un projet est engagé, l'étude du dossier exige de réunir des données comptables concernant la structure des coûts.

Par exemple, faut-il continuer la fabrication directe d'un produit, ou bien au contraire soustraiter? Faut-il acheter et entretenir les camions de livraison, ou au contraire les louer ? De même, en phase de vieillissement, lorsqu'il s'agit de prendre la décision de retirer un produit du marché, la connaissance de l'évolution des résultats est déterminante. Toutes ces études dites d'opportunité passent par une analyse comparative des coûts. Ces informations vont dans de nombreux cas avoir une importance stratégique. Dans cette optique, la comptabilité analytique doit s'organiser pour être en mesure de fournir certains éléments chiffrés nécessaires au décideur.

### **3-3- Les fonctions de l'entreprise, les coûts et les charges en comptabilité analytique**

#### **3-3-1-La fonction de l'entreprise**

Il est généralement admis que les fonctions de l'entreprise recherche administration, finance, ressource humaines sont des fonctions auxiliaires (secondaire) alors que les fonctions approximatives, distribution représente des fonctions principales.

#### **3-3-2-les charges par nature et les charges par fonction**

Les fonctions consomme les charges, ses charges existe en préalable (avant, à l' avance) enregistrer par nature sont celle de la classe 6 du système comptable financier seulement leur regroupement par nature ne mène pas vers une analyse permanente. Seule l'analyse des charges par fonction permet l'organisation et les contrôle des activités cette analyse exigé tout d'abord la recherche des destinations des divers frais par nature cette tache délicate suppose une parfaite connaissance de l'entreprise et les différents flux qui y sont rattachés, le résultat

de cette analyse sont regroupés dans un tableau à double entrée appelé tableau de répartition des charges indirectes :

**Tableau N°07** : la répartition de charges indirectes

Fonction comptes	Montant	Fonction approvisionnement	Fonction production	Fonction vente	Fonction administration
61	2000	20%	30%	50%	-
62	3000	50%	10%	-	40%
63	4000	40%	30%	10%	10%
64	5000	20%	80%	-	-
.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.
68	25	-	-	100%	-

**Source** : construction personnel

### 3-3-3- Les coûts et les prix de revient

#### a-Les coûts

Un coût d'un produit ou d'un service est constitué par un ensemble de charge supportée par l'entreprise pour produire ce produit ou offrir ce service.

Le coût est donc une accumulation des charges sur un produit ou un service à un certain stade de son élaboration.<sup>10</sup>

**b-La classification des coûts** : la classification des couts peut être généralement se faire selon trois cercaires

- **fonction de l'étape de l'élaboration des produits, selon ce critère on distingue trois coûts**
- ✓ **Coûts d'achat** : c'est 'ensemble de dépenses effectue pour acheter la marchandise ou la matière première jusqu'à leur acheminement (acheminer c'est-à-dire ....vers les ateliers de production).

<sup>10</sup> La comptabilité analytique ; LASARY.

**Coût d'achat = prix d'achat + frais (d'achat, frais accessoires a l'achat)**

- ✓ **Coût de production** : toutes les charges (dépenses) effectués pour obtenir un produit destiné à la vente

**Coût de production = coût d'achat de matière première + les frais de production**

- ✓ **Prix de revient** : c'est le total de dépense affecté pour la vente des produits.

**Prix de revient = coûts de production des produits vendus + charges de vente (distribution)**

- **En fonction de la période de calcul la comptabilité analytique peut être déterminée les coûts réels et les coûts préétablis**
- ✓ **Les coûts réels** : ils sont calculés à partir des dépenses réelles pour une période déterminée
- ✓ **Les coûts préétablis** : sont des coûts de référence ou standards dans la comparaison avec les coûts réels permet de dégager des différences ou des écarts utiliser pour contrôler la gestion des entreprises.
- **en fonction de relation des coûts avec le volume de production ou de vente** : l'analyse de variation de prix de revient conduit à distinguer entre coût variable et coût fixe
- ✓ **Les coûts variables** : sont reliés au volume de production ou de vente
- ✓ **Les coûts fixes** : sont indépendantes du niveau de production et de vente

### 3-3-4- Les éléments constitutifs des coûts et prix de revient

**a- les charges non incorporables en comptabilité analytique** : en principe toutes les charges de la classe 6 de la comptabilité générale sont incorporables aux coûts et prix de revient sauf celles qui répondent à l'une des critères suivants :

- Des charges qui ne relèvent pas de l'exploitation courante (normale) de l'entreprise c'est-à-dire toutes les charges à caractère exceptionnel. Il y a lieu de rajouter aussi.
- Des charges qui n'ont pas le caractère de charge, exemple : l'impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS), la participation de travailleurs au bénéfice.

**a- les éléments supplétifs** : se sont des charges incorporées aux coûts et prix de revient bien que ne figure pas dans la classe 6 de la comptabilité générale. En créant ces charges la comptabilité analytique permet le calcul des coûts comparables entre entreprise de forme juridique et de mode de financement différents.

### **3-3-5- Les analyses fondamentales du système de la comptabilité analytique**

Il existe divers systèmes de calcul des coûts et prix de revient, tous ces systèmes sont basés sur les analyses suivantes :

Détermination des consommations et des coûts des matières premières ;

Détermination des temps de travail et les coûts correspondants ;

La répartition des charges par centre d'activité c'est déterminer les charges directs et indirect.

### **3-4- Les méthodes de calcul de résultat analytique d'une entreprise**

Il existe plusieurs méthodes pour calculer le résultat analytique et la rentabilité d'une entreprise parmi les méthodes les plus utiliser la méthode des coûts variables

#### **3-4-1-La méthode des couts variables (direct costing)**

L'une des raisons majeures du changement des couts et le changement du niveau d'activité (entrées, sorties). L'activité est mesurée sur la base des imputs (entrées) dans le processus d'exploitation.

Exemple : les matières, les heurs machine, les heures main d'œuvre. D'autre moyens pour mesurer l'activité découle de l'entreprise l'observation des outputs (sorties) c'est-à-dire unité produite ou vendu. Ceci dit, les couts qui varient avec le niveau d'activité sont appelées couts variables, par contre les couts qui sont indépendants du volume de production sont appelées couts fixes.

Avant d'abord l'application de la méthode « direct costing » il ya lieu de comprendre ces fondements :

#### **a-Modèle de décision micro-économique**

L'analyse macro- économique a donnée intérêt particulier a la détermination de niveau optimum (idéal (max-min)) d'activité les conditions optimale sont exprimés à travers le cout marginal et le niveau marginal.

Le niveau marginal est définit comme étant le coût additionnel pour augmenter le niveau des outputs par une unité.

Le niveau marginal par contre est défini comme étant le niveau additionnel qui provient de la vente d'une unité supplémentaire

Partant d'un objectif de maximisation du profit il s'ensuit que le volume optimal d'activité peut être déterminé en faisant en sorte que le coût marginal soit égal au niveau marginal.

### **b-Modèle de décision comptable**

Pour calculer les différents coûts, prix de revient en utilisant la méthode des coûts variable il ya lieu de distinguer d'abord entre les charges fixes et les charges variables.

- **charges fixes** : (charge de structure) sont celle dont le montant reste stable quelque soit le niveau d'activité.

Cette fixité ne s'observe que si dans l'intervalle de variation de l'activité, la structure et l'organisation de l'entreprise ne change pas d'où le nom des charges de structure. Exemple : les amortissements des machines, le loyer, l'assurance.

Les charges de structure : augmente au principe par palier, à chaque accroissement des charges fixes correspond souvent un investissement nouveau.

- **charges variables** : sont celle qui dépendent du volume de production et varient avec, et dans la plupart des cas est proportionnelle au volume de production.

### **c-Principe de la méthode DC**

La méthode des coûts variables est basée sur le principe qui consiste à ne retenir pour le calcul des différents coûts d'un produit seul, les charges qui viennent avec le volume d'activité sont les charges direct et indirect et les charges fixes et variables.

Cette méthode à pour objectif de mettre en évidence la contribution de chaque produit à la réalisation de la marge global de l'entreprise d'un côté et de déterminer la contribution du chiffre d'affaire à couvrir l'ensemble des charges de l'entreprise. Pour la mise en œuvre de cette méthode il ya lieu de suivre les étapes suivantes :

- Calcul de chiffre d'affaire
- Séparer les charges variables des charges fixes
- Calculer la marge sur coût variable (MCV)

$$MCV = CA - CV$$

- Calcul de résultat analytique

$$RA = MCV - CF$$

- Calcul de seuil de rentabilité

$$SR = (CF * CA) / (M / CV)$$

La notion de seuil de rentabilité : c'est le chiffre d'affaire qui permet à l'entreprise de couvrir la totalité des charges ne générant donc ni perte ni bénéfice, on l'appelle également CA antique « point mort ».

### **d-Intérêt de la méthode des coûts variables**

Le calcul de la marge sur CV permet d'éclairer de nombreuses décisions de gestion notamment la décision d'abandonner de produit quand la  $M/CV < 0$  (négative) ou bien le lancement d'un nouveau produit quand la marge sur les coûts variables est intéressante. Parmi les limites de cette méthode c'est la négligence de l'analyse des charges fixes qui peuvent représenter une masse assez importante.

La variabilité des charges n'est pas forcément proportionnelle d'où la nécessité de bien analyser cette variabilité.

### **3-4-2- la méthode des sections homogènes**

#### **a-Définition**

La méthode des sections homogène dans ce sens que la totalité de leurs coûts peut se rapporter à une seule unité physique ou monétaire que nous appellerons l'unité d'œuvre. Par exemple : la totalité des coûts d'une section « production » se rapportera à l'unité de la matière première produite. La totalité des coûts d'une section commerciale se rapportera à l'unité monétaire de chiffre d'affaire.

La méthode des centres d'analyse est la méthode de base proposée par le plan comptable pour le calcul des principaux types de coûts.

#### **b- les caractères des centres d'analyse<sup>11</sup>**

Le centre d'analyse doit être choisi de telle manière que les charges indirectes qu'ils regroupent présentent un caractère d'homogénéité. L'homogénéité du centre doit permettre

---

<sup>11</sup> CHRISTIAN & CHRISTIANE RAULET, comptabilité et gestion 2, dunod, page 30,31.

chaque fois que possible, la mesure de son activité par une unité physique. Ce n'est pas toujours possible, d'où la distribution faite par le plan comptable entre :

- **Centre opérationnel :**

Ce sont les centres d'analyse dont l'activité peut être mesuré par une unité physique dite « unité d'œuvre ».

- **centre de structure :**

Ce sont les centres d'analyse pour lesquels il n'est pas possible de mesurer une activité par unité physique.

### c- mise en œuvre de la méthode :

Afin de déterminer les couts d'unité d'œuvre, les charges indirectes subit des répartitions suivantes :

- **Répartition primaire :**

C'est l'attribution des charges indirectes aux centres d'analyse correspondants.

Cette attribution consiste soit :

- D'affecter les charges indirectes, s'il ya a les moyens de mesure de consommation par chaque centre.

Exemple : Consommation d'électricité mesurée par compteurs, bons de sortie pour les fournisseurs divers

Exemple : Répartition de l'électricité proportionnellement aux nombre d'ampoule ou aux surfaces, en l'absence de compteur par centre.

- **Répartition secondaire :**

Le principe consiste à vider le centre auxiliaire dans les centres principaux. Ce transfert se fait selon le cas :

- ✓ **cas sans réciprocité :** (transfert en escalier) le coût constaté de chaque centre a un niveau de calcul est transféré aux suivants sans retour en arrière.
- ✓ **avec réciprocité (transferts croisés) :**

Il existe un transfert entre les centres auxiliaire, lorsque un centre « A » fournit des unités d'œuvre a un centre « B » et vice versa.

- **L'unité d'œuvre** : « l'unité d'œuvre est l'unité de mesure dans un centre d'analyse servant notamment à imputer le coût d'un centre d'analyse aux coûts des produits ( biens ou services) ou de commandes ( interne ou externe) intéressés. »<sup>12</sup>

-**Type d'unité d'œuvre** :

Il ya deux types d'unité d'œuvre les unités d'œuvre monétaire et des unités d'œuvre physique

✓ **Unité d'œuvre physique**

Heur machine = heurs de fonctionnement des machine

Quantités des matières utilisée (kg, tonne, volume, quantité, etc.)

✓ **Unité d'œuvre monétaire** :

L'unité monétaire exprimé en valeur monétaire exprimée en valeur monétaire (dinars, chiffre d'affaire.).

✓ **Le coût de l'unité d'œuvre** :

Le coût d'unité d'œuvre d'un centre d'analyse est l'équation du coût du centre d'analyse par le nombre d'unité d'œuvre du centre.

Coût d'unité d'œuvre = total des charges de la section / nombre d'unité d'œuvre de la section

**Remarque**

A l'aide de l'unité d'œuvre nous pouvons procéder a mesurer l'activité d'un centre d'analyse ou section, elle permet de passer le coût de la section au prix de revient d'un produit commandé.

- **Définition des clés de répartition**

On appelle clé de répartition un procédé pour déterminer le partage des charges indirectes classées par nature.

---

<sup>12</sup> J. LEURION, comptabilité analytique et gestion 1, enseignement supérieur, les éditions foucher, page 61.

### - **Avantages et inconvénient de la méthode**

#### ✓ **Avantage :**

Les avantages de la méthode seront de permettre :

- La mesure de la part des frais indirects incombant à chaque dans le calcul des coûts et prix de revient.
- L'isolement de certains coûts particuliers que l'on aurait besoin de connaître pour les besoins de gestion afin de pousser aussi loin que possible l'analyse des charges indirectes.

#### ✓ **Inconvénient**

La méthode présente des inconvénients surtout si elle employée dans une entreprise ou l'organigramme n'a pas été étudié sérieusement.

### **Conclusion**

De ce qui précède on déduit que la fonction première de l'entreprise varie selon l'entreprise ou même selon les points de vue au sein de cette dernière (par exemple, point de vue de l'actionnaire, de l'employé, du syndicat, de la direction etc. et parmi ces objectif majeurs on trouve quelle cherche a servir le marché, en produisant et distribuant des biens et services correspondant à une demande solvable, pour gagner de l'argent , c'est-à-dire extraire des bénéfices financiers en « récoltant plus d'argent que d'argent investi », notamment pour attirer les investisseurs institutionnels et les petits actionnaires, et enfin elle a pour but de produire un excédent de trésorerie, qui sera investi avec un plus grand profit dans le développement des activités ou une autre entreprise (dans le cadre d'un groupe ).

Par ailleurs, on trouve que ces entreprises malgré tous ces objectifs quelles souhaitent arriver à les conquérir, mais on a constaté qu'elle sont confrontées à des risques qui les entravent durant leurs opérations à l'international surtout celles qui importent de l'étranger elles subit différents risques tel que le risque douanier, de sélection et la consultation des fournisseurs, le risque de change, le mauvais choix de l'incoterm et enfin le mauvais choix de la technique de paiement utilisée en règlement de ces importations, en revanche on à pu proposer des méthodes afin de bien gérer toutes ces contraintes et si

les gérants des entreprises les appliquent avec précaution elles arrivera à éviter ces entraves ;

Enfin, afin de maîtriser les coûts dans une entreprise, il existe différentes méthodes utiliser par ces dernières pour calculer leurs coûts de revient et cela à la base de la comptabilité analytique qui est considéré comme outil de gestion conçu pour mettre en relief les éléments constitutifs des coûts et des résultats de nature à éclairer les prises de décisions.

### Introduction

Pour arriver à notre but qui est la gestion des différentes contraintes liées aux opérations d'importation et la maîtrise des coûts au niveau d'une entreprise, on a été amené à prendre le cas d'une entreprise importatrice de matières premières appelée « algérienne des cotonnades et de velours » d'AKBOU nommé ALCOVEL par abréviation, ce qui nous amène à travers ce chapitre à présenter dans la première section l'entreprise ALCOVEL à travers son historique et des données générales avec l'organisation administrative dans cette entreprise ;

La seconde section est présentée sous forme d'un cas pratique démontrant, au premier lieu, la part des coûts globaux de l'entreprise dans son résultat. Au second lieu on établira la part des coûts liés aux importations dans le résultat global de l'entreprise ALCOVEL. Enfin, nous exposerons les contraintes liées à l'opération d'importation à ALCOVEL ainsi que les mesures prises afin de pallier aux alias ;

### 1-1-Présentation de l'organisme d'accueil

#### 1-1-1-Historique

La SONITEX a été créée par ordonnance n° 66-128 du 21/07/1966, elle fait parti des premières à mettre en application le système de gestion socialiste en 1977. Pour ce faire, la société nationale des industries textiles a mis en place un réseau dense d'unités de production et de commercialisation.

La société a pris une dimension telle qu'elle ne peut plus gérer par sa seule direction ; c'est alors que les pouvoirs publics ont entamés des réformes au sein de l'entreprise mère en 1983, ces réformes ont donné plusieurs entreprises qui sont :

- INDITEX
- ECOTEX
- ELATEX
- SOITEX
- DISTRITEX
- COTITEX

Au terme de la deuxième réforme économique du 07 1986, la COTITEX donne naissance à quatre entreprises qui sont :

- COTITEX de Batna.

- COTITEX de Sebdou.
- COTITEX de Draa Ben Khedda.
- COTITEX de Laghouat.

Le complexe velours d'Akbou est inscrit comme projet au deuxième plan quadriennal signé le 31/09/1977 entre la SONITEX et l'association Sybertra le Peigné de Belgique. L'individualisation du projet est intervenue le 15/05/1978 et la mise en vigueur du projet le 25/09/1978 et les travaux de réalisation sont débutés le 11/1978, par contre la réception définitive est le 07/11/1984 et la date de la mise du complexe au régime de croisière dont la période est établit jusqu'à 1985.

A partir du 28/01/1998 le complexe velours d'Akbou , unité de Laghouat est transformé en S.P A. au capital de 1 500 000 000,00 DA dénommé « Algérienne des cotonnades et velours », AL.CO.VEL par abréviation.

### 1-2- Données générales

Le complexe est situé à environ 7 km du chef lieu de la daïra d'Akbou et à 70 km du chef lieu de la wilaya de Bejaia. Sa superficie est de 158 400 m<sup>2</sup> dont 62 340 m<sup>2</sup> couverte. Son effectif total est de 898 dont :

Le complexe est l'unique en son genre dans le tiers monde et le quatrième dans le monde. Il se compose d'un pavillon administratif, trois magasins de produits chimiques, pièces de rechanges, marchandises et trois ateliers de filature, tissage, finissage et un bloc de services généraux et un centre de formation et d'orientation. Sa capacité de production est de 05 millions de mètres linéaires de velours par année.

#### 1-2-1- Nature juridique de l'entreprise

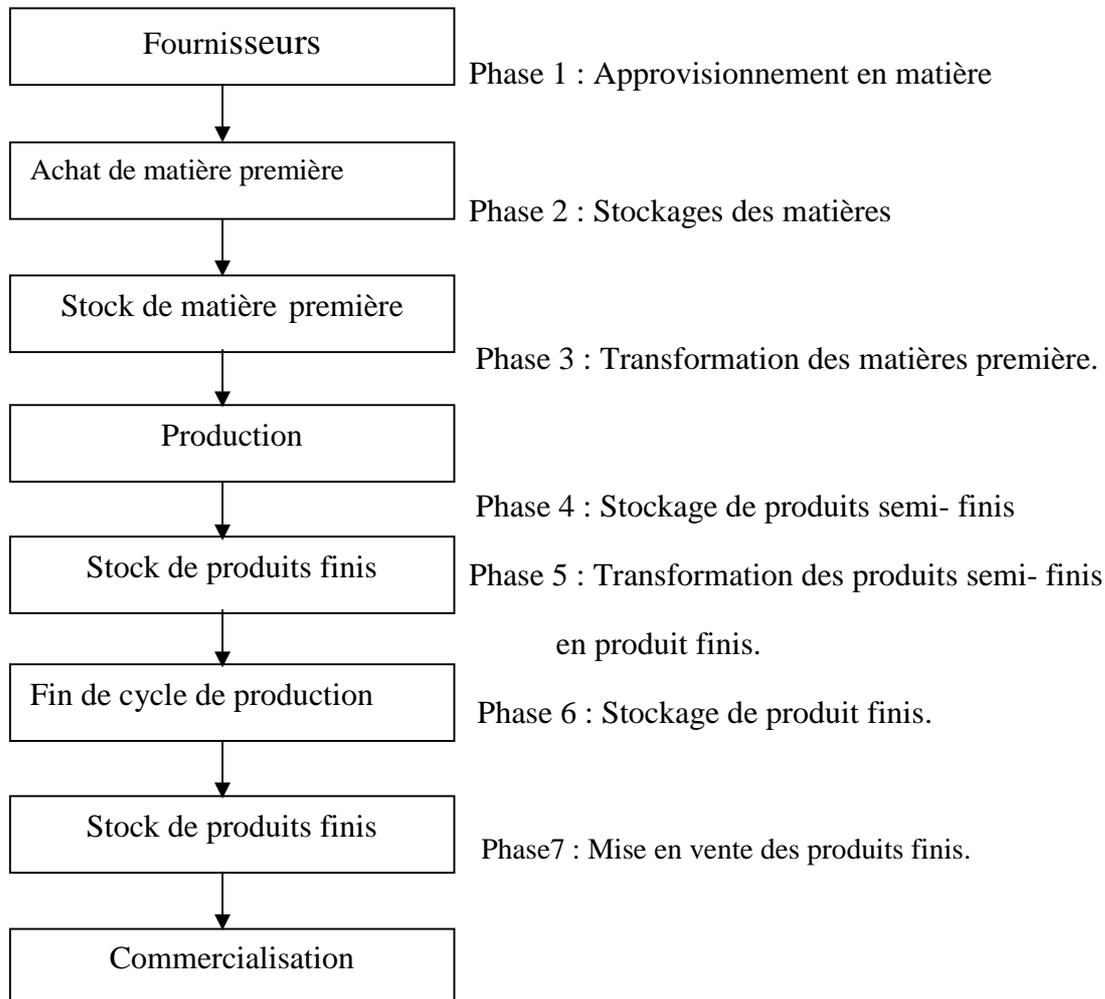
AL.CO.VEL est une société par action (SPA) à caractère industriel et commercial.

**a-Commerciale :** Une fois les matières premières transformées en produits finis, l'entreprise procède à leur commercialisation après avoir déterminé leur prix.

**b- Industrielle :** elle achète des matières premières et fourniture qu'elle transforme en produits finis.

**c-Prestation de services :** outre la transformation et la commercialisation l'entreprise réalise aussi des prestations de services où elle reçoit des matières premières comme les tissus pour le traitement (teinture) et le coton et l'acrylique pour sa transformation en file.

### Schéma N 02 : Processus de réalisation des produits finis au niveau du complexe



### 1-3- Organisation administrative du complexe

**1-3-1- Direction du complexe :** La direction du complexe est assuré par un directeur (PDG) elle constituer par un secrétariat, service hygiène et sécurité formé par une section prévention, section protection incendie et par une section gardiennage.

#### 1-3-2- Direction administration et finance

Qui est subdivisée en sous directions

##### a-Sous direction des ressources humaines

Elle regroupe le service de personnel, le service social, le service des moyens généraux et le centre de formation.

### ▪ **Service du personnel**

Il gère la paie, les carrières et il est subdivisés en section (section paie, section gestion des carrières et section administrative).

### ▪ **Service social**

Il regroupe les sections des œuvres sociaux (cantine et coopérative, cité d'hébergement), de médecines sociales et la section cultures et loisirs.

### ▪ **Service des moyens généraux**

Il a pour mission essentielle la gestion des services généraux à savoir l'approvisionnement du complexe en matières et fournitures de bureau, en produits d'entretien et il responsable des réparations et de l'entretien des bâtiments. Il est constitué par trois sections (section générale, section assurance, section transports du personnel).

### ▪ **Sous direction finance et comptabilité**

Elle a pour mission la gestion financière et comptable du complexe, elle est constituée de :

- **Service de la comptabilité générale :** il est chargé de la saisi des différentes dépenses, recettes et de la fiscalité. Il regroupe une section trésorerie, une section des opérations divers et d'une section fiscalité.
- **Service de la comptabilité analytique :** Il a pour mission l'établissement des coûts de production et prix de revient, il est chargé aussi de l'établissement des inventaires comptable et physique de fin d'année et ce en collaboration avec la sous direction approvisionnement et commerciale. Ce service gère les opérations énumérées ci-dessus grâce à l'existence d'une section de comptabilité analytique et d'une section de comptabilité matière.

## 1-3-3- Direction commerciale et approvisionnement

### a-Sous direction des approvisionnements

Elle regroupe deux services à savoir

- **Service gestion des stocks :** Il assure la gestion des magasins matières premières, produits chimiques et magasin pièces de rechanges.
- **Service achat :** Il regroupe deux sections achat locaux et achat extérieur.

### **b-Sous direction commerciale**

- **Service commercial:** C'est un service constitué par la section magasin et expédition des produits finis, une section des ventes et une section de marketing.

### **1-3-4- Direction production et maintenance**

#### **a-Sous direction technique**

Elle joue un rôle très important au niveau du complexe, elle est le régulateur de la production et elle agit par l'intermédiaire d'un département contrôle de qualité et d'un service de programmation.

- **Service contrôle de qualité :** C'est une structure qui agit directement sur la production, elle possède des sous structures au niveau de la ligne technologique par l'intermédiaire des sections contrôle de qualité filature, contrôle de qualité tissage et contrôle de qualité finissage.
- **Service programmation :** Il fait la programmation des articles par métrage et par colorie et le calcul des taux de réalisation par rapport aux objectifs fixés.

#### **b-Sous direction recherche et développement :**

Elle a pour mission la recherche de nouveaux produits, suivi les projets d'investissements ainsi que la réorganisation.

### **1-4- Processus de production au niveau du complexe**

#### **1-4-1-Matière première utilisée**

Les principales matières premières utilisées dans la fabrication du velours sont : le coton, l'acrylique, le polyester, divers produits chimiques et colorants, outre ces matières le complexe utilise d'autres a savoir l'eau, gaz naturel, énergie électrique, carburant, lubrifiant, pièces de rechanges....etc.

#### **1-4-2-Différentes étapes de production**

**a-Filature :** Elle est divisée en trois lignes de fabrication :

- Ligne cardée.
- Ligne peignée.
- Ligne d'acrylique.

Au niveau de ces lignes la matière première subit les traitements suivants :

- **Battage :** la matière première (coton / acrylique) ouvraison de balles et subit des traitements et de nettoyage.

- Cardage : cette phase a pour rôle de complimenter le nettoyage, démêlent et parcellisent les flocons pour former un ruban cardé.
- Réunissage : les rubans de carde sont réunis en nappe de 20.
- Peignage : les nappes homogènes subissent un nettoyage et la suppression des fibres courtes.
- Etirage : le ruban qui sort du réunissage subit un affinage par doublage et par étirage pour donner un ruban régulier.
- Filage : les rubans obtenus subissent une série des opérations (étirage, torsion) pour obtenir du fil avec un diamètre voulu.
- Bobinage : Après avoir obtenu des fuseaux, les fils sont soumis a d'autres traitements de finissage ensuite ils sont bobinés pour permettre une meilleur manutention et un meilleur stockage.

**b- Tissage :** L'atelier de tissage est composé de deux salles :

- Salle de velours trame.
- Salle de velours chaîne.

Au niveau du tissage la fabrication du velours passe par trois opérations

- Ourdissage : l'ourdissage a pour but d'enrouler les files de chaînes sous une même tension et parallèlement entre eux et selon un ordre déterminé
- Encollage : Dans cette phase les files sont enduites de colle de façon à le rendre souple, glissant et résistant.
- Réunissage : Cette opération concerne les files retords, elle consiste à réunir autant d'ensouples d'ourdissage direct pour obtenir une ensouple de tissage désirée.
- Ensouplage : Son but est d'assembler autant de sections de files pour une ensouple de tissage.
- Rentrage : Elle consiste à introduire les files de chaîne dans les lamelles de casse chaîne, dans les lis et dans les dents de peignés.
- Canetage : Son rôle consiste à rouler sur des canettes qui sont destinées à alimenter la trame.

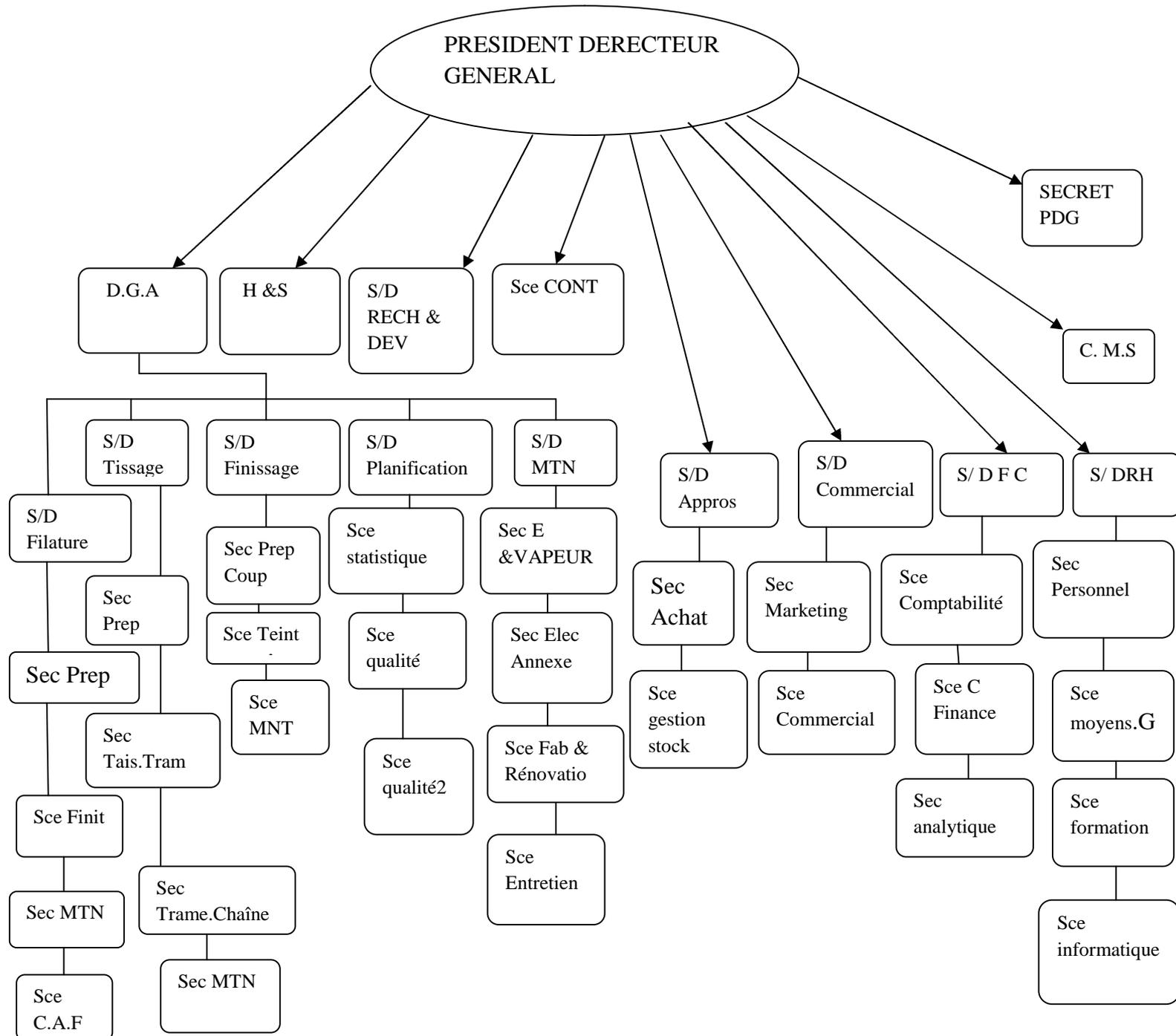
**c-Finissage :** Il est constitué de trois services :

- Préparation coupe.

- Blanchiment et teinture.
- Apprêts.
- Préparation coupe : Cette phase procède à la coupe du tissu au lavage et le flambage.
- Blanchiment et teinture : Elle consiste à laver, teindre et à blanchir le tissu.
- Apprêts :
  - Apprêts trame chimique pour traiter le tissu d'habillement.
  - Apprêts trame mécanique pour le brossage du tissu.
  - Apprêts trame chaîne pour traiter les articles de chaîne.
  - Apprêts trame acrylique et jacquard.

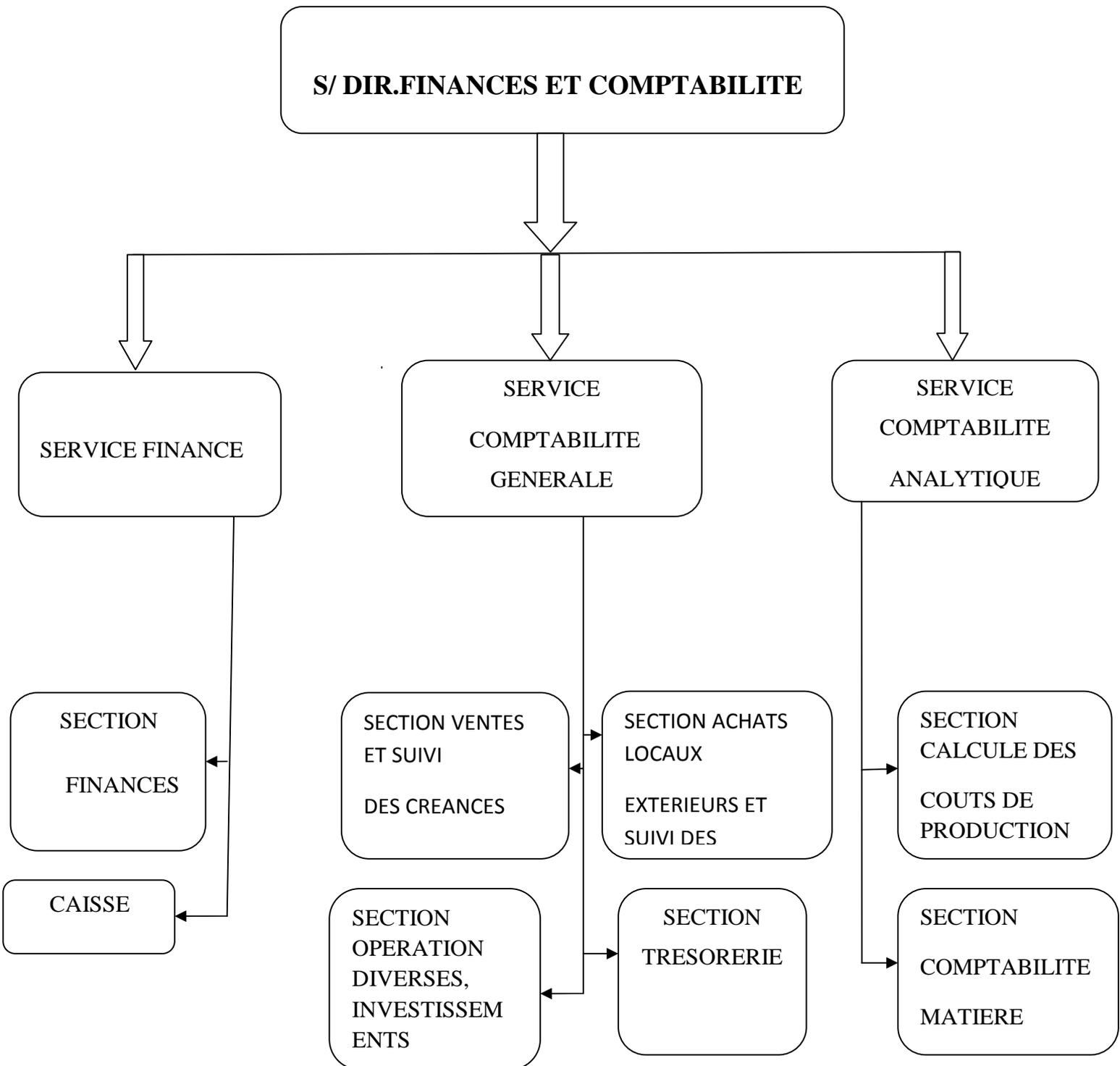
Schéma N03 : Organigramme de l'entreprise ALCOVEL

**Organigramme de l'entreprise ALCOVEL**



Source : document interne d'AL.CO.VEL.

**Schéma N 04 : S/ Direction finances et comptabilité**



**Source :** document interne d'AL.CO.VEL.

## **Section 2: L'évaluation des coûts liés aux opérations d'importation de l'entreprise ALCOVEL**

On commence par l'étude de la relation entre les coûts globaux et ceux liés aux importations avec le résultat global, ensuite on va interpréter le résultat des ratios (coûts-résultat) et on va terminer par la gestion des contraintes d'une opération d'importation et la maîtrise des coûts dans l'entreprise ALCOVEL.

### **2-1- Etude de la relation entre les coûts globaux et ceux liés aux importations avec le résultat global**

D'après les résultats de la méthode des sections homogènes appliquée dans cette entreprise on tentera de faire ressortir la relation qui existe entre les coûts globaux et ceux liés aux importations avec le résultat global. On a utilisé la méthode des ratios coûts- résultat global pour déterminer la part des coûts globaux dans le résultat global, ainsi que la part des coûts liées aux importations et le résultat global et ce relativement aux trois années suivantes : 2010, 2011,2012.

#### **2-1-1-Pour l'année 2010**

D'après les données des tableaux des charges directes et indirectes, le TCR et les tableaux des ventes de l'entreprise ALCOVEL on a pu ressortir les différents montants intitulé ci dessous dans le but de calculer la part des coûts liés aux importations dans le total des charges de cette entreprise ainsi que son résultat global, ( voir les annexes N°01, 02, 07 ,10 et l'annexe N°13 c'est un exemple des facteur des achats du matière première importée pendant l'année);

Le prix d'achat moyen unitaire de la matière première importée = 155.660 DA

Le cours de change= 98.0258 DA → 1€=98.0258 DA

Le prix d'achat moyen unitaire de la matière première importée en devise=1.58794€

La quantité de la matière première importée =263271.079

Le montant des achats en devise=263271.079\*1.58794€ =41805.677€

Le montant des achats = 40980776.291 DA

Les frais d'approche = 2891013.604 DA

Le coût d'achat de la matière première importée = 4387189,89 DA

Le coût de revient = 66542087,5 DA

Le chiffre d'affaire = 286912690,23 DA

Les charges directes = 381583119,06 DA

Les charges indirectes = 388997569,07 DA

Les charges directes + les charges indirectes = le total des charges = 770580688 DA

Le résultat global = - 353454777.71 DA

#### **a-Le ratio (coût d'achat de la matière importée/ total des charges)**

On va calculer la part des coûts de la matière première importée (X) dans le total des charges de l'entreprise pour l'année 2010 ;

Le total des charges = 770580688 dinars algérien → 100%

Le coût d'achat = 43871789,89 → X

$$X = (43871789,89 * 100\%) / 770580688$$

$$X = 5,69\%$$

Donc la part du coût d'achat de la matière première importée dans le total des charges est de 5,69%.

#### **b-Le ratio (coût d'achat de la matière première importée/ résultat global)**

On va tenter de calculer la part des coûts de la matière première importée (X) dans le résultat global de l'entreprise pour l'année 2010 ;

Le résultat global = 353454777.71 DA → 100%

Le coût d'achat de la matière première importée = 43871789,89 DA → X

$$X = (43871789,89 \text{ DA} * 100\%) / 353454777.71 \text{ DA}$$

$$X = 12,41\%$$

Donc la part du coût d'achat de la matière première importée dans le résultat global de l'entreprise est de 12,41%.

#### **2-1-2-Pour l'année 2011**

D'après les données des tableaux des charges directes et indirectes, le TCR et les tableaux des ventes de l'entreprise ALCOVEL on a pu ressortir les différents montants intitulé ci dessous dans le but de calculer la part des coûts liés aux importations dans le total des charges de cette entreprise ainsi que son résultat global, ( voir les annexes N° 03,04,08 et 11);

Le prix d'achat moyen unitaire de la matière première importée = 214.151 DA

Le cours de change moyen = 72.5649DA  $\longrightarrow$  1 dollars américain = 72.5649 DA

Le prix d'achat moyen unitaire de la matière première importée en devise= 2.95116\$

La quantité moyenne de la matière première importée= 475476.803

Le montant des achats en devise=475476.803\*2.95116\$=1403208.121\$

Le montant des achats = 101823832,907 DA

Frais d'approche = 142063824,546 DA

Le coût d'achat = 244887657,4 DA

Le coût de revient = 407185770,5 DA

Le chiffre d'affaire = 237588363,42 DA

Les charges directes = 302092201,05 DA

Les charges indirectes = 351638433,1 DA

Le total des charges = les charges directes+ les charges indirectes

Le total des charges = 653730634,1 DA

Le résultat global = -169597407,10 DA

#### **a-Le ratio (coût d'achat de la matière première importée/ total des charges)**

On va calculer la part des coûts de la matière première importée (X) dans le total des charges de l'entreprise pour l'année 2011 ;

Le total des charges =653730634,1 DA  $\longrightarrow$  100%

Coût d'achat = 244887657,4 DA  $\longrightarrow$  X

$$X = (244887657,4 \text{ DA} * 100\%) / 653730634,1 \text{ DA}$$

$$X = 37,46\%$$

Donc la part du coût d'achat de la matière première importée dans le total des charges de l'entreprise est de 37,46%.

#### **b-Le ratio (coût d'achat de la matière première importée/ résultat global)**

On va tenter de calculer la part des coûts de la matière première importée (X) dans le résultat global de l'entreprise pour l'année 2011 ;

$$\text{Le résultat global} = -169597407,10 \text{ DA} \longrightarrow 100\%$$

$$\text{Coût d'achat de la matière première importée} = 244887657,4 \text{ DA} \longrightarrow X$$

$$X = (244887657,4 \text{ DA} * 100\%) / 169597407,10 \text{ DA}$$

$$X = 144,39\%$$

Donc la part du coût de la matière première importée dans le résultat global de l'entreprise est de 144,39% c'est-à-dire la part a été augmentée presque deux fois par rapport à 2010.

#### **2-1-3-Pour l'année 2012**

D'après les données des tableaux des charges directes et indirectes, le TCR et les tableaux des ventes de l'entreprise ALCOVEL on a pu ressortir les différents montants intitulé ci dessous dans le but de calculer la part des coûts liés aux importations dans le total des charges de cette entreprise ainsi que son résultat global, ( voir les annexes N° 05,06,09 et 12) ;

$$\text{Le prix d'achat moyen unitaire de la matière première importé} = 192.966 \text{ DA}$$

$$\text{Le cours de change} = 83 \text{ DA} \longrightarrow 1 \text{ dollars américain} = 83 \text{ DA}$$

$$\text{Le prix d'achat unitaire de la matière première importée en devise} = 2.32489 \$$$

$$\text{La quantité moyenne de la matière première importée} = 662779.874$$

$$\text{Le montant des achats en devise} = 662779.874 * 2.32489 \$ = 1540890.301 \$$$

$$\text{Le montant des achats} = 127893981,3 \text{ DA}$$

$$\text{Les frais d'approche} = 5621753,682 \text{ DA}$$

Le coût d'achat de la matière première importée = 133515735 DA

Les charges directes = 2732800621,09 DA

Les charges indirectes = 309354958,3 DA

Le total des charges = les charges directes + les charges indirectes

Le total des charges = 582635579,3 DA

Le coût de revient = 99781605,6 DA

Le chiffre d'affaire = 179021226,9 DA

#### **a-Le ratio (coût d'achat de la matière première importée/ total des charges)**

On va tenter de calculer la part des coûts de la matière première importée (X) dans le total des charges de l'entreprise pour l'année 2012 ;

Le total des charges = 582635579,3 DA  $\longrightarrow$  100%

Le coût d'achat de la matière première importées = 133515735 DA  $\longrightarrow$  X

$$X = (133515735 \text{ DA} * 100\%) / 582635579,3 \text{ DA}$$

$$X = 22,92\%$$

Donc la part du coût de la matière première importée dans le total des charges est de 22,92%.

#### **b-Le ratio (coût d'achat de la matière première importée/ résultat global)**

On va tenter de calculer la part des coûts de la matière première importée (X) dans le résultat global de l'entreprise pour l'année 2012 ;

Le résultat global = -278802832,56 DA  $\longrightarrow$  100%

Coût d'achat de la matière première importée = 133515735 DA  $\longrightarrow$  X

$$X = (133515735 \text{ DA} * 100\%) / 278802832,56 \text{ DA}$$

$$X = 47,89\%$$

Donc la part du coût d'achat de la matière première importée dans le résultat global de l'entreprise est de 47,89%

**Tableau N° 08** : Les prix d'achat moyen et les cours de change moyen des trois années

Année	Le cours de change moyen unitaire	Le prix d'achat moyen unitaire	le prix d'achat moyen unitaire en monnaie de facturation
2010	1€ =98.0258 DA	155.660 DA	$155.660 /98.0258=1.5879€$
2011	1 \$ = 72.5649 DA	214.151 DA	$214.151/72.5649=2.9511\$$
2012	1\$ =83 DA	192.966 DA	$192.966/83=2.3289\$$

**Source** : construction personnelle à l'aide des documents internes d'ALCOVEL.

Le tableau démontre le rapport entre le prix d'achat moyen unitaire en DA et le cours de change moyen unitaire en € et en\$ afin de ressortir le prix d'achat moyen unitaire en monnaie de facturation.

### 2-2- Interprétation des résultats de l'entreprise

On remarque que le résultat de cette entreprise est en déficit permanent durant les trois années (2010, 2011, 2012) de ce fait nous allons interpréter ce résultat déficitaire, ensuite on présentera les raisons internes et externes liées à l'évolution de la part du coût d'achat de la matière première importée dans le total des charges et le résultat global de l'entreprise ;

#### 2-2-1-Explication du résultat déficitaire de l'entreprise

Le résultat déficitaire de l'entreprise est lié à l'augmentation des charges de l'entreprise par rapport à ses produits ainsi que les chiffres d'affaires réalisés pendant ces trois années qui ne sont pas importants.

Le facteur majeur qui joue sur la diminution du résultat de l'entreprise est causé par l'augmentation du prix de la matière première importée ce qui entraîne l'augmentation du prix des produits finis qui influence la perte des parts de marché entraînant ainsi la diminution du chiffre d'affaire réalisé par l'entreprise et enfin le résultat déficitaire.

#### 2-2-2-Les raisons internes liées à l'évolution de la part du coût d'achat de la matière première importée dans le total des charges et le résultat global de l'entreprise

On commence par l'interprétation de la part du coût d'achat de la matière première importée dans le total des charges durant ses trois années (2010, 2011,2012)

#### **a-interprétation de la part du coût d'achat de la matière première importée dans le total des charges**

D'après les tableaux des charges de l'année 2010, on trouve que la part des achats des matières premières importées par rapport au total des charges représente 5,69% avec un prix moyen de la matière première de 155.660 dinars algérien contre un cours de change moyen de 98.0258 DA

Par ailleurs, d'après les résultats du TCR de l'année 2010 on déduit que les coûts d'achat de la matière première ont pris une part remarquable dans le résultat déficitaire de l'entreprise qui est de 12,41%.

Pour l'année 2011 on remarque que la part des coûts de la matière première importée dans le total des charges de l'entreprise ont augmenté soit 37,46% contre 5,69% en 2010 qui est du principalement à l'augmentation du prix de la matière première importée, elle a passé de 155.660 dinars algérien c'est-à-dire 1.5879€ en 2010 à 214.151 dinars algérien équivalant de 2.09511\$, en 2011. La part de la matière première importée dans l'ensemble des charge est ainsi très important ;

On constate que les charges sont considérables dans les ateliers durant 2010, 2011, 2012 : filature (112282496DA,302092201DA,177282496DA) ,tissage(77373580DA,8443022DA,573730DA), finissage(57531374DA ,5942552.46DA,12351374DA) à cause de la consommation de la pièce de rechange pour les métiers à tisser qui sont très vieilles ; ce qui a fait augmenté les charges de l'entreprise, et la force motrice qui est importante car les ateliers fonctionnent 24heurs / 24h;

Dans les charges fixes qui ont augmenté, on trouve par exemple les frais du transport du personnel qui s'élève à 11298078,61 dinars algérien, les salaires qui représentent 94508282,62 dinars algérien ainsi que les amortissements qui sont d'une valeur de 65242762,67 dinars algérien;

Pour l'année 2012 on remarque une baisse de la part des couts des matières premières importée dans le total des charges de cette entreprise passant de 37,46% en 2011 à 22,92% en 2012 qui est dû a la diminution du prix de la matière première importée passant de 214.151 dinars algérien en 2011 à 192.966 dinars algérien et la diminution des charges de l'entreprise tel que les frais du transport, les salaires, les amortissements ;

#### **b-l'interprétation de la part de la matière première importée dans le résultat global de l'entreprise durant ces trois années (2010, 2011, 2012)**

On remarque une hausse du résultat global de l'entreprise ainsi qu'une augmentation très considérable de la part du coût de la matière première importée dans le résultat global de

l'entreprise passant de 12.41% en 2010 à 144.39% en 2011. Ceci est dû principalement à l'augmentation des achats consommés passant de 141657942.77 DA à 153647488.91 DA, la diminution des impôts passant de 442667.46 DA à 3839636.03 DA et les charges du personnel passant de 241597128.77 DA à 208668701.55 DA, la diminution des charges financières passant de 96302025.90 DA à 39696171.34 DA et l'augmentation des produits financiers, mais en ce qui concerne l'année 2012 on remarque un rattrapage de l'entreprise par rapport à son résultat de l'année précédente ( elle s'est rattrapée par rapport à 2010 mais avec un résultat qui est toujours négatif) qui est dû à la diminution de la production stockée en 2012 par rapport à 2011 ainsi que la diminution de la consommation en 2012 par rapport à 2011.

### **2-2-3-Les raisons externes liées à l'évolution de la part du coût d'achat de la matière première importée dans le total des charges et le résultat global de l'entreprise**

Il existe aussi des raisons externes à l'entreprise parmi eux on trouve le risque dû au problème du transport, le risque de la consultation et la sélection des fournisseurs. L'entreprise ALCOVEL possède un nombre très limité de fournisseurs ce qui la prive de d'autres opportunités qui pourront être mises en œuvre par d'autres fournisseurs telles que: facilité de paiement, transport assuré, et autres offres commerciales, à de nouvelles technologies susceptibles d'apporter des réponses sur les besoins implicites qu'il aura repérés dans son entreprise, absence des améliorations techniques, qui est une source d'économie, et le risque de change ;

Par ailleurs, parmi toutes ces contraintes, l'entreprise ALCOVEL accorde une importance majeure au risque de change et jusqu'à nos jours elle n'arrive pas à lui faire face ou bien à trouver des mesures afin de pallier cet obstacle.

### **2-3- Les mesures d'évaluation des coûts de l'entreprise ALCOVEL**

A partir de l'étude du cas de L'entreprise ALCOVEL on remarque qu'elle accorde une importance majeure au risque de change et jusqu'à nos jours elle n'arrive pas à lui faire face, ce qui nous amène à lui proposer des solutions afin de pouvoir maîtriser ce risque;

#### **3-3-1- La gestion du risque de change au niveau de ALCOVEL**

La gestion du risque de change comporte deux volets distincts. Le premier concerne la détermination et la surveillance permanente de la position de change et de l'évolution du cours des devises. Le deuxième volet concerne la détermination d'une politique de couverture et le choix

d'une technique (ce deuxième volet n'existe pas en Algérie car les banque algériennes n'offrent pas des couvertures contre le risque de change).

#### **a- Le suivi des fluctuations des devises**

Estimer l'évolution des taux de change n'est pas une pratique que peut se permettre toute entreprise. En effet, estimer l'évolution des devises suppose qu'une structure (humaine et informationnelle) soit mise en place. Une telle solution ne peut s'envisager que si le volume des achats en devises, pondéré par le risque de change, atteint un niveau assez élevé pour que l'espérance de gain comble au moins les coûts de mise en œuvre de la structure.

**Remarque :** cette entreprise ne possède pas d'un service spécialisé dans l'estimation du risque de change.

L'estimation de l'évolution des taux de change peut se réaliser à partir de trois méthodes, à savoir l'analyse économique, l'analyse statistique et l'analyse technique moderne.

- L'analyse économique de l'évolution du taux de change d'une monnaie se fonde sur l'observation des agrégats et des indices économiques (le différentiel de taux d'inflation entre les deux pays, l'écart entre les taux d'intérêt, l'excédent ou le déficit de la balance des paiements, l'appréciation des situations économiques, sociales, financières, et politiques du pays ...).
- L'analyse statistique permet une prévision à très court terme et s'appuie sur le comportement passé des cours de change.
- L'analyse technique moderne fait appel à d'importantes banques de données pour les prévisions.

#### **Conclusion**

De ce qui précède nous déduisons que dans les années 80 l'entreprise SPA ALCOVEL a pris une place importante dans les pays du tiers monde, aussi elle possède une très grande capacité de production qui est 5 million de mètres linéaire de velours par ans ;

Mais de nos jours elle n'arrive pas à maîtriser ces coûts à cause de l'ouverture des marchés, et la pénétration du marché Algérien de textile par de nouveaux concurrents tel que les Turques, les chinois et les européens.

Par ailleurs, malgré cette place qu'elle occupe dans les pays du tiers monde mais on trouve qu'elle est confronté à des risques d'ordre interne et externe qui l'empêche de maîtriser ces coûts et de sortir de cette période qu'elle rencontre qui est la période de transition et de réaliser un seuil élevé de rentabilité;

Enfin, afin que cette entreprise puisse maîtriser ses coûts surtout ceux liées à son opération d'importation on tentera de lui proposer des mesures pour gérer toutes ces contraintes ;

## Conclusion générale

Le but assigné par cette étude étant celle de l'évaluation des coûts d'une opération d'importation, nous avons jugé utile de prendre comme exemple de recherche le cas d'une entreprise publique importatrice de matières premières « SPA AL.CO.VEL » ;

Au premier lieu nous remarquons que de nos jours le commerce international présente une importance primordiale car il permet une ouverture des économies au monde, il permet des gains de devises, et enfin il permet de réaliser des économies d'échelles ;

Ensuite pour ce qui est de l'évolution du commerce international en Algérie, après l'ouverture commerciale, en ce qui concerne l'effondrement des recettes en devise du pays entre 1984 et 1999 nous confirmons la dépendance de l'économie Algérienne vis-à-vis du pétrole et de la principale monnaie de facturation qui est le dollar américain, nous constatons aussi que les importations ont largement augmenté et affectent gravement la croissance économique par manque d'intrants importés ; ce qui conduit à un problème des recettes en devise du pays et à l'augmentation de la dette extérieure.

Quand à la période 2000 à 2010, les importations Algériennes ont connu une augmentation permanente entre 2000 à 2008, ou elle sont diminuées passant de 39479 million de USD à 39294 million de USD en raison de la crise financière de 2008 qui a touché l'économie mondiale, mais on remarque qu'à partir de l'année 2009 ou elle sont augmentées pendant l'année 2010 passant de million de USD à 40473 million de USD.

Quant aux exportations elles sont diminuées en 2000 à 2002 mais elles se sont rattrapées entre les années 2002- 2008 ou elles sont baissées dans l'année 2009 à cause de la crise financière de 2008, et pendant l'année 2010 elles sont augmentées passant de 45194 million USD en 2009 à 57053 million USD en 2010.

L'Algérie a profité du 3ème choc pétrolier car les prix du pétrole ont connu une flambée entre 2000 et 2007, d'où une remontée des exportations et des recettes tirées de ces exportations. Cette période fut donc marquée par l'augmentation des exportations en dollar et en euro. Et nous avons aussi démontré que l'Algérie n'a pas profité tellement de cette augmentation à cause de l'effet de ciseaux des taux dollars/euro, en effet l'essentiel des importations Algériennes est facturé en euro et le gros des exportations est réglé en dollar ceci équivaut à une perte du pouvoir d'achat des recettes export du pays ;

Il est aussi important de signaler le maintien du crédit documentaire comme seul mode de financement des opérations du commerce extérieur (loi de finance complémentaire 2009), cette décision est prise par les autorités Algériennes dans le but d'assainir le portefeuille extérieur, mais en revanche on a remarqué que cette technique de règlement à l'international présente des conséquences négatives car c'est une procédure très lente et onéreuse, de ce fait, les autorités Algériennes ont apportées des modifications à Cette loi en 2011 dans le but d'aider à augmenter la productivité des entreprises industrielles.

Aussi Malgré l'encouragement des instances Algériennes à l'utilisation et à la production locale, l'importation constitue, de nos jours, une opportunité voire même une exigence que les importateurs doivent nécessairement maîtriser.

Echouer ses importations peut être à n'importe quelle étape de la chaîne import. Ce qui peut faire subir aux importateurs différentes charges supplémentaires en terme de coûts à savoir une augmentation des frais financiers à savoir des modifications dans les délais de la livraison, des droits de douanes accompagnés de pénalités, d'importantes fluctuations des cours de change dans le cas de la hausse du cours de change, le risque de la consultation et la sélection des fournisseurs qui peut engendrer la privatisation pour d'autres opportunités qui pourront être mises en œuvre par d'autres fournisseurs telles que: facilité de paiement, transport assuré, et autres offres commerciales ; le risque dû à l'absence ou au mauvais choix de l'incoterms.

De ce fait, Il vaut mieux sécuriser l'économie Algérienne par la mise en place de nouvelles stratégies agissant dans le but de profiter de certaines mesures encourageantes à l'importation et mesurer les risques qui auraient pu exister lors du déroulement de l'opération car il existe effectivement une relation directe entre les contraintes liées aux importations avec les coûts des importations et le résultat global de l'entreprise comme c'était le cas de AL.CO.VEL et cette relation entre les coûts liés aux importations et résultat de cette entreprise s'appelle une relation de causalité c'est-à-dire que chacune est la cause de la survenue de l'autre car le coût de l'importation dépend du cours de change de la monnaie de facturation pratiquée au moment du règlement ainsi que le résultat global de l'entreprise, démontré comme suite :

D'après le cas de cette entreprise, on a remarqué que les coûts des matières premières importées prennent une part très considérable dans le résultat global de ALCOVEL et qu'ils ont évolué pendant l'année 2011 par rapport à l'année 2010 passant de 12,41% en 2010 à

144,39% en 2011, ce la est dû principalement à l'augmentation du prix de la matière première importé passant de 155,660 DA en 2010 à 214,151 DA, par contre durant l'année 2012 la part des coût de ces importations dans le résultat global de cette entreprise a diminué passant de 144,34% en 2011 à 47,89% en 2012 grâce a la diminution du prix de la matière importée.

Alor on peut déduire que cette entreprise est confrontée à un seul risque majeur qui est le risque de change et afin qu'elle puisse sortir de cette période qu'elle rencontre, elle se trouve dans une obligation certaine de gérer cette contrainte, car, du fait qu'on a constaté que dans le contexte actuel d'une économie internationale caractérisée par le flottement des devises et des fluctuations de grande ampleur des taux de change, la gestion du risque de change devient une nécessité. Elle a pour objet de minimiser, au moindre coût, les pertes susceptibles d'affecter, du fait des variations des parités ou des cours de change, le patrimoine ou les revenus de l'entreprise libellés en monnaie étrangère.

Toutefois, tenir compte du risque de change le plus tôt possible ne signifie pas se couvrir systématiquement, mais gérer activement son risque. Cette gestion conduira l'entreprise à s'interroger sur la méthodologie de couverture à mettre en œuvre. En effet, les techniques de couverture ne doivent pas s'appliquer de manière indifférente et uniforme aux différentes opérations internationales. Certaines seront plus adaptées que d'autres aux circonstances particulières, notamment par rapport au type de fournisseur. Ces techniques, de plus, ont des coûts variés, qu'il est également important de prendre en compte dans l'analyse de rentabilité de l'opération concernée ;

On constate que parmi les effets négatifs que présente ce risque tout d'abord on trouve le risque d'une hausse du cours de la monnaie de facturation entre la commande et le règlement est un risque de perte pour l'importation car le calcul économique de ce dernier a été effectués au commande qui a été faite, en tenant compte du cours de la devise à cet instant.

Ainsi, toute hausse de la devise augmente le coût d'achat de la matière première importée ce qui conduira à l'augmentation du prix de revient et réduit la marge bénéficiaire de l'importateur comme c'été le cas de cette entreprise ;

De ce fait, on constate qu'il existe de nombreuses solutions pour bien maitriser le risque de change et comme l'on a déjà motionné si dessus les voici :

- Introduction d'un cours de change de référence avec indexation dans le contrat ;

- La détermination et la surveillance permanente de la position de change et de l'évolution des cours de devises ;
- Revente des produits importés en tenant compte des cours de change effectif (risque de perte de compétitivité) ;
- Ouverture d'un compte en devise pour régler les importations et se faire payer ses ventes ;
- Utilisation des techniques de netting (compensation multilatérale des créances et des dettes lorsque l'acheteur appartient a un groupe avec de nombreuses filiales.

Enfin si cette entreprise arrive à bien gérer son risque elle va pouvoir se remonter de sa période de déficit.

# **Bibliographie**

## **Les ouvrages**

- Alain. Beeitone, Christine Dollo, Jean- Pierre Guidoni, Alain Legardez, « dictionnaire des sciences économiques », Armand colli Editeur, Paris, 1995.
- BOUYAKOUB Farouk, « L'entreprise et le financement bancaire », Alger Edition casbah, 2000.
- Carinne PASCO, Commerce international, 6 éditions, Paris, 2006.
- C.Bialès, M Bialès, R.Leurion, J.L, Rivaud « dictionnaire d'économie », édition FOUCHER, Paris, 1996.
- Ghislaine LEGRAND et Hubert MARTINI, « Gestion des opérations Import - Export, Commerce international », 2 édition, Dunod, Paris, 2008.
- Jean Pisani-Ferry, « Economie internationale ECO553 », Ecole polytechnique, 2002-2003.

## **Les mémoires**

- ALLAOUA Nadjat et ALILI Naima, Université de Bejaia, « Les risques et les garanties dans le financement du commerce international », Mémoire de licence en sciences économiques, option Monnaie et Banque, promotion 2009.
- ZOURDANI Safia, Université de Bejaia, « Le financement des opérations du commerce international en Algérie », mémoire de magistère en sciences économiques, option Monnaie – Finance – Banque, Bejaia, promotion 2012.
- KASDI Kahina et MAHRAZI Karima, Université de Bejaia, « la détermination du coût de revient au sein de l'entreprise AL.CO.VEL », mémoire de licences en sciences Economique de Gestion et commerciale, option finance et comptabilité, promotion 2013.

## **Lois et règlement**

### **Lois relative aux assurances**

- La loi n° 80 .07 du 09/08/1980, Relative aux assurances

## **Lois relatives aux codes du commerce**

- Les articles 551 et suivants du code de commerce
- Les articles 563bis à 563bis10 du code de commerce
- Les articles 564 et suivants de code du commerce
- Les articles 592 et suivants du code de commerce
- Les articles 715 suivants du code de commerce

## **Sites internet**

[http:// hal.archives-ouvertes.fr](http://hal.archives-ouvertes.fr)

[http:// web.hec.ca](http://web.hec.ca)

[http:// www.creg.ac-versailles.fr](http://www.creg.ac-versailles.fr): centre de ressource en économie et gestion

[http://www.delegation-france-omc.org/index\\_fichiers/OMC.htm](http://www.delegation-france-omc.org/index_fichiers/OMC.htm): délégation de la France au prés de l'OMC

[http:// www.emergingpots.com](http://www.emergingpots.com)

[http:// www.universalis.fr](http://www.universalis.fr)

[http:// www. Eifbali.com/gepi/ documents/c/7018/cours\\_TSES\\_Les\\_d\\_terminants\\_et\\_fondements\\_du\\_commerce\\_international.](http://www.Eifbali.com/gepi/documents/c/7018/cours_TSES_Les_d_terminants_et_fondements_du_commerce_international)





## La liste des tableaux

Tableau I.1 : L'effondrement des recettes en devises entre 1984 et 2000 en milliards de dollar.....	14
Tableau I.2 : La répartition des importations par secteurs (public ou privé) entre 2000 – 2005 en milliard de DA et en % .....	15
Tableau I.3 : L'évolution des taux de change dollars et euro entre 2000 et 2007.....	16
Tableau I.4 : La structure des exportations (en \$ US et en euro) respectivement (2001 à 2007) .....	16
Tableau I.5et6 : L'évolution du commerce extérieur de l'Algérie par groupe d'utilisation pour l'année 2000 à 2010 .....	18
Tableau II.7 : La répartition des charges indirect.....	64
Tableau I.8 : Les prix d'achat moyen unitaire et les cours de change moyen unitaire des trois années.....	86

## La liste des figures

Figure I.1 : Présentation graphique du l'effondrement des recettes en devise entre 1984 à 2000 .....	14
Figure I.2 : Présentation du l'évolution des exportations (en \$ US, en £) respectivement (2001 à 2007) ...	17
Figure I.3 : Présentation schématique du crédit documentaire .....	29
Figure III.4 : Le processus de réalisation des produits finis au niveau du complexe .....	75
Figure III.5 : Organigramme de l'entreprise ALCOVEL .....	80
Figure III.6 : S/ Direction de finance et comptabilité .....	84

## ANNEXE N°1 :

groupe	sigle	dénomination	caractéristiques	Modes de transport
E	EXW	Ex Works (à l'usine)	Le vendeur remplit ses obligations en mettant la marchandise à la disposition de l'acheteur dans son établissement.	Tous modes de transport
F	FCA	Free carrier (franco transporteur)	Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand il a remis la marchandise dédouanée à l'exportation au transporteur désigné par l'acheteur au	Tous modes de transport
	FAS	Free alongside ship (franco le long du navire)	point convenu. Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été placée le long de navire sur le quai. L'acheteur doit supporter tous les frais et risques de pertes, de dommage que peut courir la marchandise. Il douane la	Transport par voie maritime
	FOB	Free On Board (Franco à bord)	marchandise à l'exportation. Le vendeur doit acheminer les marchandises au port d'embarquement convenu et placer celles-ci à bord du bateau. Le transfert des risques a lieu lorsque les marchandises ont passées le bastingage.	Transport par voie maritime

ANNEXE N°2

D	DAF	Delevred At Frontier (à la frontière)	Le transfert des risques de vendeur à l'acheteur se fait au passage de la frontière.	Transport par voie terrestre
	DES	Delevred Ex Ship (à bord du navire du port de destination)	Tous les frais sont a la charge de vendeur jusqu'au le point de destination en excluant les frais de déchargement.	Transport par voie maritime
	DEQ	Delevred Ex Quai (à quai du port de destination)	Le transfert des risques et des frais a lieu quand le vendeur met la marchandise à la disposition de l'acheteur sur le quai du port convenu.	Transport par voie maritime
	DDP	Delevred Duty Paid (droit de douane acquit	Le transfert des risques et des frais du vendeur qui s'acquitte des droits et taxes, a l'acheteur se fait à la livraison chez l'acheteur.	Transport par voie maritime
	DDU	Delevred Duty Unpaid(droit de douane impôt	Le transfert des risques et des frais de vendeur, qui ne s'acquitte pas des droits et taxes, à l'acheteur se fait a la livraison chez l'acheteur.	Transport par voie maritime

