

**MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE**

ÉCOLE NATIONALE SUPÉRIEURE DE MANAGEMENT

ENSM. Pôle Universitaire de KOLÉA



MEMOIRE DE FIN D'ETUDES

Master en management des organisations

La gestion d'un processus d'importation

Cas : SARL CLIREF TRADING

Élaboré par :

BERRAHMOUNE RAZIKA

Encadré par

MME S.MOUSSAOUI

Année 2020/2021

Résumé :

Le commerce international est devenu une nécessité économique et un phénomène incontournable qui s'impose aux nations du monde entier, y compris à notre pays.

Les entreprises algériennes sont amenées à acheter à l'étranger pour plusieurs raisons : pour la nécessité, vu l'indisponibilité des marchandises sur le territoire national, pour le potentiel de celles-ci à faciliter le processus de production, ou encore pour effectuer une vente en état sans transformation.

Les opérations du commerce international devront choisir le mode et le moyen de paiement qui convient , ainsi que le choix du fournisseur à l'étranger et aussi le transport, cette thématique vise à décortiquer le processus d'importation et pour réaliser cette dernière nous nous sommes adressés à la SARL CLIREF TRADING afin de savoir le déroulement et la bonne gestion d'une opération d'achat à l'étranger et de bien comprendre le processus adopté par l'entreprise.

Mots clés : processus d'importation, opération d'achat à l'étranger, la gestion

Abstract :

International trade has become an economic necessity and an unavoidable phenomenon for nations around the world, including our country.

Algerian companies are required to buy abroad for several reasons: for the necessity, given the unavailability of goods on the national territory, for the potential of these to facilitate the production process, or to make a sale in good condition without processing.

International trade operations will have to choose the appropriate method and means of payment, as well as the choice of supplier abroad and also transportation, this topic aims to analyze the import process and to carry out the latter, we contact CLIREF TRADING SARL in order to know the progress and good management of a foreign purchase transaction and to understand the process adopted by the company.

Keywords: import process, foreign purchase transaction, management

ملخص:

لقد أصبحت التجارة الدولية ضرورة اقتصادية وظاهرة لا مفر منها للدول في جميع أنحاء العالم ، بما في ذلك بلدنا. ويتعين على الشركات الجزائرية أن تشتري في الخارج لعدة أسباب: بسبب عدم توفر السلع على الأراضي الوطنية ، أو بسبب إمكانات هذه الشركات في تيسير عملية الإنتاج ، أو في حالة جيدة دون تجهيز. وسيتعين على العمليات التجارية الدولية أن تختار الطريقة والوسائل المناسبة للدفع ، فضلا عن اختيار الموردين في الخارج وكذلك النقل ، ويهدف هذا الموضوع إلى تحليل عملية الاستيراد على مستوى sarl cliref trading من أجل معرفة سير صفقة شراء أجنبية وحسن إدارتها وفهم العملية التي اعتمدها الشركة.

الكلمات الرئيسية: عملية الاستيراد ، صفقة الشراء الأجنبية ، الإدارة.

Remerciement :

Tout d'abord je tiens à remercier le bon Dieu qui m'a donné le courage et la patience pour la réalisation de ce travail.

Je tiens à remercier vivement mon encadreur **MADAME MOUSSAOUI** pour son aide, sa patience, sa disponibilité et son orientation pour la réalisation de ce travail.

Aussi, je tiens à présenter mes remerciements aux enseignants qui ont accepté d'être membres du jury pour évaluer notre travail.

Un remerciement exceptionnel à **Mr FOUZI SERDOUK** directeur commercial et **Mr AZZEDINE SERDOUK** directeur générale pour leur implication leur collaborations et leur conseils fructueux qui m'ont beaucoup aidé à réaliser ce travail

Je m'adresse mes sincères et profondes gratitude à ma chère **MAMAN** qui a été toujours à mes cotés ; mes chers sœurs souad, amina , lina à ma copine sarah et son aide précieux .

Un remerciement à toutes les personnes qui m'ont aidée au sein de la sarl cliref.

Table des matières

RÉSUMÉ.....	i
REMERCIEMENTS	ii
TABLEDES MATIÈRES	iii
LISTEDESTABLEAUX.....	vi
LISTEDESFIGURES.....	vii
LISTE DES ABRÉVIATIONS.....	viii
INTRODUCTION	
Chapitre 01 : cadre théorique.....	03
Section 01 : revue de littérature	04
Section 02 : Le Choix du transport des marchandises.....	13
Section 03 : moyens de paiement et mode de financement	22
Chapitre 02 :	
Section 01:la réalisation et Les procédures de dédouanement.....	31
Section 02 : cadre méthodologique	37
Chapitre 03 : Résultats et discussion	
Section01 : Raisons pour se lancer dans l'importation.....	44
Section02 : formalité préliminaires.....	46
CONCLUSION	53
Références bibliographique	
Annexe	

LISTE DES TABLEAUX :

Numéro du tableau	Nom de tableau	Page
1	Forme de connaissance	17
2	Contrat du transport aérien	20
3	Brève définitions de quelque incoterms	36

LISTE DES FIGURES :

Numéro de figure	Nom de figure	Page
1	le déroulement de la remise documentaire	26
2	le déroulement d'un crédit documentaire	28

LISTE DES ABREVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES

L'IATA : Association International du Transport Aérien International

DAI : La demande d'approvisionnement interne.

B/L : bill of leading ; connaissance.

LTA : lettre de transport aérien

CCI : la chambre de commerce international

Swift : society for world wide inter bank financial telecommunication

DUM : Déclaration Unique de Marchandise

Cci : la chambre de commerce international

AELE : l'Association Européenne de Libre Echange

ENACT : entreprise nationale d'agrèage et de contrôle technique

INTRODUCTION

Le commerce international concerne les opérations d'achat et de vente de marchandises réalisés entre espaces économiques nationaux. Il est mesuré (en valeur ou en volume) par le montant total des exportations ou des importations de marchandises qui sont enregistrées dans la balance commerciale. La différence entre la valeur des exportations et celles des importations constitue le solde commercial. Au sens large, le commerce international inclut les transactions internationales qui portent sur des activités de services (transports, assurance, tourisme, etc.) qui sont comptabilisés dans le compte des transactions courantes de la balance des paiements (SaeedTayara, 2016, p. 8)

Les transactions commerciales entre sociétés ont sans aucun doute pris une grande importance, nécessitant des efforts et des mouvements considérables et généralisés aux niveaux local, régional et international avec la participation de différents acteurs. Cette importance est apparue depuis que l'homme a commencé à se développer économiquement, surtout depuis le Moyen Age ,Les échanges économiques internationaux ont commencé à se développer après la performance forte de l'économie capitaliste, qui à son tour dépendait des échanges extérieurs depuis le début de la révolution industrielle en Europe, En effet, l'Union européenne a été le théâtre d'un grand nombre d'événements qui se sont produits au cours de cette période et qui ont résulté de l'accumulation d'un certain nombre de conditions favorables à l'expansion du commerce intérieur et extérieur.

Les pays ne peuvent pas vivre isolément du monde extérieur parce qu'ils ne peuvent pas produire tous leurs besoins seuls et, par conséquent, ils drainent leur production excédentaire vers le monde extérieur et importent de la production excédentaire d'autres pays.

Le commerce international est considéré comme un élément important contribue à accroître la croissance économique des nations. .Il est décrit comme un moteur de la croissance économique (CHAIMI Yamina, 2012, p.15)

Les opérations import- export joue donc un rôle actif dans le développement économique en tant que secteur sensible qui permet la production de différents biens et services, et en particulier de devises fortes, et reflète le statut économique du pays et sa position dans le monde, ainsi que son développement et ses importations.

Les échanges internationaux s'améliorent et prennent de l'ampleur jour après jour. Des millions de produits sont acheminés, commandés et vendus par une procédure bien déterminé et précise

Ainsi que Les entreprises algériennes sont amenées à acheter à l'étranger pour diverses raisons : pour la nécessité, vu l'indisponibilité des marchandises sur le territoire national, pour le potentiel de celles-ci à faciliter le processus de production (MatoukCylia. RahmaniOuiza,2019, p.2)

D'après Une entreprise de gestion des données qu'elle a noté « Comprendre le processus d'importation est important pour certains types de produits; c'est plus important à mesure que le volume des transactions d'importation augmente et c'est particulièrement important lorsque la gamme de produits devient diversifiée. » (Guide de l'importateur, étape par étape).

L'objectif de cette étude est contribué à bien éclairer l'importance du rôle de la bonne gestion dans le service d'approvisionnement et commercial à la sarl cliref trading pour qu'une procédure d'achat soit réussite, et aussi pour bien voir le bon acheminement des étapes d'une procédure d'achat dès la commande d'une marchandise jusqu'à la recevoir.

Dans ce contexte, on a soulevé la problématique suivante :

Comment est-ce qu'un processus d'importation peut être bien gérer dans la SARL cliref trading ?

De la décortication de notre problématique, découlent les questions secondaires suivantes :
Quelle sont les étapes nécessaires à suivre pour réussir une procédure d'achat à l'étranger ?

Sur quelle base cliref trading choisis le transport qui convient pour déplacer leurs marchandises ?

Quelle sont les modes de financement utiliser pour chaque procédure d'achat ?

Dans le but de répondre à nos questions de recherche on a bien adopté une démarche particulièrement simple ; on a compté beaucoup plus sur les informations prise dans le terrain de recherche qui est la SARL cliref trading plus précisément dans le service approvisionnement et commercial ; et les documents trouver en relations avec notre thématique (ouvrages ;articles, theses)

CHAPITRE 1 :

Cadre théorique

Section 1 : Revue de la littérature

Il s'agit principalement de l'étude bibliographique qui dépend sur des articles et des ouvrages en relation avec la thématique et en plus d'un approfondissement sur l'analyse de cette étude. Dans cette section on va représenter une synthèse et des généralités sur le thème choisis afin de préparer notre intervention sur le terrain.

1. Généralité :

Afin de définir une procédure d'achat à l'étranger on va montrer en premier quelque théorie sur le commerce international pour se faire une idée général et global de quoi s'agit un échange à l'international.

En 1995, le commerce mondial (toute opération d'importation et exportations) était estimé à 5 000 milliards de dollars. Il a presque doublé entre 1976 et 1985. Les pays en développement exportateurs de pétrole ont connu une croissance des échanges considérable entre les années 1976 et 1982.

Les échanges internationaux ont continué à augmenter dans les années quatre-vingt, stimulés par une légère reprise économique dans les principaux pays industrialisés. Après une pause au début des années quatre-vingt-dix, causée par la récession en Europe et au Japon, la croissance commerciale semble reprendre. (thierryjouan, 2011).

Une des théories du commerce international indique que « *Les différences de dotation en ressources entre les pays sont un élément clé de la théorie classique du commerce international de Heckscher-Ohlin. Selon cette théorie, un pays exportera le bien dont la production nécessite l'utilisation intensive du facteur qui est relativement abondant dans le pays (et donc bon marché) et importera le bien dont la production nécessite l'utilisation intensive du facteur qui est relativement rare (et donc cher). Cela englobe les cas dans lesquels la ressource naturelle est directement exportée (après avoir subi une transformation minime) au lieu d'être utilisée comme intrant dans la production d'un autre produit vendu ensuite sur le marché international* ». (Théorie du commerce international et ressources naturelles ; 2010).

En effet La théorie du commerce international explique structurellement pourquoi les échanges de certaines zones se développent. A l'opposé d'autre entre elles. Les

propositions d'helpman (1980-1981) sont significatives en ce domaine, elles contrastent les dynamiques des échanges intersectoriels et intra-industriels. (marie-pauleverlaeten ,juillet 1991 ;p 06).

'Importation' en économie c'est l'ensemble des achats de marchandises à l'étranger , qu'il s'agisse de marchandises et des produits destinés à la consommation (biens de consommation) ou bien destinés à servir à l'investissement (biens de capital).ou pour la revente.

En termes keynésiens, les **importations** représentent une fuite hors du circuit économique, dont l'augmentation entraîne une baisse du Revenu national et de l'emploi. Mais les importations contribuent aussi bien à accroître le niveau de vie (biens de consommation) qu'à faciliter le développement et la croissance économique d'un pays (biens de capital). (Guideeconomie d'importation 2003-2012).

2. Définitions :

Pour que le service ou le bien acheté soit aux attentes et objectifs fixés par l'importateur, il est indispensable à l'acheteur de bien définir son besoin avant de passer à la commande. Cette étape détermine le bon déroulement de la procédure achat.

2.1.l'achat et L'approvisionnement dans une entreprise :

L'achat et l'approvisionnement sont deux fonctions distinctes et complémentaires de l'Entreprise, même si elles ont toutes les deux la même finalité, celle de satisfaire les besoins de l'Entreprise en matières premières consommables, pièces de rechanges, équipements, ...

2.1.1 La fonction achat :

« La fonction Achat est la fonction responsable de l'acquisition des produits, biens et services nécessaires au fonctionnement d'une entité ou entrant dans les produits ou services que cette entité produit et vend » (Olivier BRUEL • Pascal MÉNAGE, 2019 ;page 8).

- **Les différents types d'achat :** (ENIEM DJEBBAR KATIA ,2018,p 26);

Les biens (marchandises, matières et fournitures) et services acquis par l'entreprise, ne se résume pas aux seuls éléments incorporés dans le processus de production, ils s'étendent en effet aux besoins de fonctionnement des autres services. En fonction de la spécificité des besoins, on peut donc établir la typologie des achats suivant :

a)Les achats de production

- Matières premières (consommables, métal...);
- Articles manufacturés (composant, pièces mécaniques, pièces plastiques...);
- Prestation de sous-traitance ;

b) Les achats d'investissement :

Liés à la politique d'investissement de l'entreprise (fournitures d'atelier d'usine, machines-outils, locaux automatisation de production...).

c) Les achats de négoce Marchandises :

Achetées pour les revendre directement (produits alimentaires, vêtements...) cette pratique est très utilisée dans les centrales d'achat.

d) Les achats généraux

Liés au fonctionnement de l'ensemble des services de l'entreprise (produits d'entretien, fournitures administratives, petit équipement informatique, fournitures de bureau, emballages, frais postaux et frais de télécommunications, services bancaires...), Publicité, catalogues et imprimés, annonces et insertions, foires et expositions, cadeaux, pourboires et dons courants.

e) Les achats de prestations industrielles

Nettoyage, maintenance, gardiennage, entretiens et réparations immobilières et sur biens mobiliers effectués par des entreprises extérieures.

f) Les achats de prestations intellectuelles Documentation, formations, séminaires, conférences effectués par des entreprises extérieures.

- **L'expression du besoin d'achat :**

Avant toute opération d'achat il est important de bien préciser et identifier les besoins que doit faire l'acheteur avant de passer une commande ; cette dernière est le point qui indique les marchandises à acheter, pour quel montant et de quelle quantité.

« L'expression du besoin d'achat et le premier maillon d'une chaîne aboutissant à un achat réussi mais c'est souvent aussi l'un des anneaux principaux de l'opération d'approvisionnement, la naissance de besoin est exprimé par le nouveau stock et le nouveau de production

Les besoins doivent être exprimés en qualité, en quantité, délais de mise en disposition, conditionnement et emballage souhaité ». (aissiaziz ; boukacem yougourten, 2018, p18)

Un besoin d'achat en général c'est l'acte anticipé à toute opération d'achat ou l'acheteur formalise l'expression de besoin opérationnelle dans le cahier des charges.

Le calcul du besoin Le calcul des besoins passe par les étapes suivantes :

a) Besoins bruts :

Nombre d'appareille à réaliser dans l'année \times Coefficient +02 Mois de sécurité
 \times coefficient

b) Stocks disponibles :

Stock magasin + en cour de réception + en cour de Livraison + Solde de commande

c) Besoins nets :

Besoins bruts - Stocks disponible

- **La demande d'achat :**

La demande d'achat est un document émis par tout service de l'entreprise lorsqu'il y a besoin d'acquérir un bien ou un service. Ce document recense l'ensemble des renseignements nécessaires pour l'évaluation et ensuite l'acquisition du besoin. Donc la demande d'achat a pour but de déclencher des achats auprès des fournisseurs externes. (DJEJBAR KATIA, 2018, page 27)

- **Les approches de demande d'importation :**

La littérature économique a citée plusieurs études à propos les approches de demande d'importation , chaque une de ces approches a ces hypothèses ses résultats .L'ensemble des études montre que le niveau d'équilibre de demande d'importation déterminer par la loi de l'offre et de la demande dans le marché des importations des biens et services. Les principales approches sont : d'après (CHAIMI Yamina, 2011, p36) y 'on a deux approches de demande d'importation approche de parfaite substitution et l'approche de demande d'excédent.

• Approche de demande de substitution :

Dans cette approche les biens importés ne sont pas substituables aux biens nationaux donc cette réalise le principe de l'utilité de consommation qui demande un produit satisfaire leur besoin. La détermination de demande d'utilité de consommation fonde sur l'analyse néoclassique dans la théorie microéconomique dans le but de définir la fonction de demande de consommation;

• Approche de demande d'excédent:

L'ensemble des déficits successive des balance de paiement a montré que les deux déterminant les revenu et les prix n'est valide pour expliquer l'ensemble

des mouvements des importations .Il y a un autre élément qu'il faut l'introduire c'est l'excédent de la demande .Dans cette approche les produit importé sont parfaitement substituables aux produits national, donc on doit prend en considération l'offre national dans la formalisation du modèle.

2.1.2. La fonction approvisionnement :

La fonction approvisionnement situe avant de la production dans le style d'exploitation de l'entreprise, elle se focalise essentiellement sur la satisfaction des besoins en fournitures et services des autres fonctions de l'entreprise au meilleur cout et avec le respect des quantitésfixées .(DJEBBARKATIA ,2018 , p25).

- Définition de l'approvisionnement :

La fonction approvisionnements se retrouve plus fréquemment dans le domaine des entreprises industrielles ou du secteur de la distribution. Cela concerne l'exécution opérationnelle de l'achat, la fonction approvisionnements s'inscrivant fonctionnellement dans le management de la supplychain.

Cette fonction traite ainsi de la planification et de la gestion des flux physiques entre l'entreprise et ses fournisseurs, incluant les problématiques de commande ou d'appels de livraison, de gestion des stocks, de magasinage et de logistique liée au transport amont.(Olivier BRUEL et al,2019,p9).

L'approvisionnement est une fonction qui consiste pour une entreprise l'achat des biens et services nécessaires à son fonctionnement. Prenant en considération la gestion des stocks avec la maitrise des prix (politiques d'achat), L'approvisionnement est un élément clé de la compétitivité d'une Entreprise.

- La fonction d'approvisionnement a des objectifs :

Les objectifs de la fonction approvisionnement diffèrent selon le contexte de chaque entreprise ;

Ils peuvent être:

- Réduire les délais, les retards et les couts.
- Optimiser l'appareil de production.

- Le rôle principal de la fonction approvisionnement ;
Organiser, planifier et contrôler l'ensemble des stocks qui appartient à l'entreprise et aussi l'établissement d'un équilibre entre la qualité et les coûts de possession de stock.

2.1.L'élaboration d'un programme d'importation :(DJEKBAR KATIA ,2018;p28);

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

- Le cahier des charges :

C'est la description définitive de l'objet demandé, Y on a deux types de cahier des charges:

a) Un cahier des charges technique :

Qui consiste en une pièce d'outillage ou un plan sur lequel on indique toutes les données techniques.

b) Un cahier des charges d'exécution :

Qui comprend la description des besoins de l'acheteur en termes de puissance pour un objectif donné, on trouve aussi une description pour une analyse chimique ou caractéristique physique se référant à une norme fixée par l'organisme acheteur.

- La recherche des fournisseurs: (guide d'importateur,2008 ;p12)

C'est une démarche très importante pour les entreprises, afin de trouver des fournisseurs de sélections, qui peuvent répondre positivement et parfaitement aux critères de leur besoins.

Il existe plusieurs façons pour trouver un fournisseur sans être obligé de visiter le pays ou d'assister à une foire commerciale.

- Répertoires de commerce multinationaux
- Répertoires de commerce spécifiques aux pays
- Pages jaunes
- Ambassades

- Recommandation personnelle

Répertoires de commerce multinationaux

Tel que **Kompass** en ligne peut permettre de faire des recherches sur de nombreux pays à la fois. Kompass indique non seulement les coordonnées des fabricants à l'échelle mondiale, mais il indique également s'ils exportent actuellement.

Répertoires de commerce spécifiques aux pays

Une autre méthode consiste à identifier d'abord un pays ou un groupe de pays qui produisent le produit, puis à examiner un répertoire de fabricants pour ce pays. Trouvez les pays qui exportent déjà le produit au moyen de Données sur le commerce en direct :

- sélectionnez « toutes les importations »;
- sélectionnez « tous les pays (détaillés) »;
- inscrivez le code de produit approprié.

Pour trouver un répertoire d'entreprises en ligne pour un pays particulier, utilisez le répertoire Google :

- choisissez un pays approprié;
- sélectionnez « entreprise et économie »;
- sélectionnez « répertoires ».

Pages jaunes :

La plupart des pays ont un annuaire de type Pages jaunes, que l'on peut consulter en ligne.

Ambassades Les ambassades nationales,

Les ambassades nationales peuvent aider les entreprises à trouver un fournisseur, par le biais de leurs sections commerciales. Elles ont souvent des répertoires d'entreprises et des guides d'acheteurs concernant leur pays ou région.

Recommandation personnelle

Idéalement, pour trouver un fournisseur qui a une bonne réputation en matière de livraison efficace des marchandises, les recommandations personnelles sont utiles. Vous l'entreprise peut consulter l'association industrielle ou l'association commerciale bilatérale, afin d'identifier les entreprises l'importateur doit entreprendre, pour déterminer la fiabilité et la réputation d'un fournisseur potentiel,

Une fois que l'importateur aura identifié un fournisseur potentiel, les délégués commerciaux dans les ambassades, consulats et hauts commissariats à l'étranger sauront vraisemblablement si l'entreprise fait déjà affaire à l'étranger. Parmi les autres sources de référence, il y a les banques et les agences d'évaluation du crédit, dans le cadre du processus de diligence raisonnable.

Les documents de base de recherche des fournisseurs : (djabbarkatia ,2018,p29)

L'acheteur se basera sur ces fichiers pour passer ses commandes.

a) Le fichier produit :

Ce fichier indique pour chaque référence les repères des fournisseurs potentiels.

Le fichier produit doit définir parfaitement l'article par :

- Le numéro de code de l'article et Ses spécifications physiques ;
- La correspondance éventuelle avec une norme nationale ou internationale ;
- Son prix standard si la notion est utilisée dans l'entreprise

b) Le fichier fournisseurs :

C'est une source d'information permettant une connaissance parfaite du fournisseur qui contient :

Sa raison sociale, Sa capacité de production et La structure des prix de vente ;

- Les équipements et la qualité de production ;
- Les garanties, services après-vente ;
- Délais de livraison du fournisseur et fiabilité de ses délais.

Section 02 : Le choix du transport des marchandises.

Le transport des marchandises est une étape indispensable dans un processus d'achat à l'étranger. Et pour cela les entreprises choisissent ce dernier en prenant en considération le délai, le cout, et la sécurité.

Pour qu'une entreprise garde ses prix compétitifs, elle est dans l'obligation de choisir judicieusement le mode de transport qui convient chaque situation.

Et voici quelque critère sur lesquels elle valide ses choix :

Un cout minimal, la nature de la marchandise, La sécurité de la marchandise, Les infrastructures de transport, le délai de livraison.

«Le transport international se définit comme étant l'acheminement des marchandises par mer, terre, air, voie fluviale, fer, gazoduc, oléoduc, pipeline, par la poste d'un point à un autre au-delà d'une ou plusieurs frontières d'Etats, et la livraison chez le destinataire dans les conditions prévues contractuellement.

Le transport, ce sont aussi et surtout des délais qu'il faut respecter, sous peine de sanctions, la perte d'un marché, par exemple. » (idir ksouri,2014 ,p61).

1. Le choix du mode de transport :

Le succès d'une opération à l'import-export est basé sur une bonne stratégie et bon choix de transport. Prenant en considération Les termes utilisés dans le contrat de vente en préciseront les obligations et les responsabilités de chaque partie (acheteur/vendeur) à propos des frais du transport. Cependant, l'entreprise doit passer par quatre étapes préliminaires avant de choisir le mode de transport qu'elle convient :

La première étape :

Est de Connaître ses propres besoins car Les divers modes de transport disponibles et abordables détermineront le choix. Il faut aussi tenir compte les caractéristiques physiques du produit : le poids, le volume, la fragilité et les exigences d'emballage. La fragilité et la valeur du produit détermineront les risques de dommages ou de vol. Finalement, il faut tenir compte les délais de livraison.

La deuxième étape :

Est de Connaître les besoins et les capacités du client Si le client possède ses propres ressources de transport, il voudra absolument prendre en charge une partie du transport. L'exportateur peut souvent bénéficier de l'expérience du client en se servant d'un transitaire attiré déjà connu par le client. Parfois l'acheteur pourra même obtenir des taux préférentiels de la part des compagnies de transport. Il faut également bien connaître le système de réception des marchandises du client pour ensuite choisir le mode de transport et la présentation du produit ; selon la nature du produit.

La troisième étape :

Est d'évaluer les différents transporteurs Tout en se renseignant sur les tarifs de différents transporteurs, il faudra aussi s'informer de l'étendue et de la fréquence de leurs services. Votre choix devra tenir compte de leur compétence professionnelle et de leur réputation.

La quatrième étape :

Est d'obtenir un bon prix Il faut viser particulièrement les coûts (le fret, les frais d'emballage, le chargement, le déchargement, l'entreposage, les nombreuses manutentions et les primes d'assurance).

Cependant, dans certaine situation l'entreprise devra payer plus pour un service personnalisé, des délais de livraison bien précis ou plus court d'habituel, ou d'autres attentions spéciales. Ces facteurs aideront parfois à la livraison de la marchandise en bon ordre et dans le temps demandé.

Les paramètres à prendre en compte : (documents internes de l'entreprise)

- Souplesse logistiques :
 - L'encombrement.
 - La dangerosité.
 - Le poids.
 - La fragilité
- Souplesse géographique.
 - Distinguer les transports continentaux et transcontinentaux.
 - Tenir compte des infrastructures à l'étranger.
 - Le prix se mesure en général en Kilo et par KM parcouru.

Il existe deux sortes de conteneur ISO : d'après les documents de l'entreprise

- 20' (pieds) : 32 m³ / 18 tonnes / 11 palettes / 10 palettes ISO.
- 40' (pieds) : 64 m³ / 27 tonnes / 25 palettes / 20 palettes ISO

Les dimensions extérieures :

- 20' (pieds) : 6.06 mètres de longueur.
- 40' (pieds) : 12.12 mètres de longueur.

Les dimensions intérieures.

- 20' (pieds) : 5.95 mètres de longueur.
- 40' (pieds) : 12.05 mètres de longueur.

2. les différents types de transport :

2.1. Le transport maritime :

« Le transport maritime international reste, en volume des marchandises transportées, le premier moyen de transport utilisé dans le monde. Le cout abordable du transport maritime le rend très populaire en commerce international, surtout dans le cas d'expédition vers le pays plus éloigné. Même si le délai de livraison est plus long qu'en transport aérien, on y recourt généralement pour l'envoi des produits lourds volumineux et de marchandise en vrac. Comme le verrons plus loin, il existe deux catégories de contractants en transport maritime : le contrat sur les lignes régulières et le contrat d'affrètement». (19Naji JAMMAL , 2005, p.268).

Les différents intervenants en transport maritime sont : (idir ksouri,2014,page 64)

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

Le transport maritime a des avantages et des inconvénients ;

- **Les avantages :** (MatoukCylia ; RahmaniOuiza, 2018 ;p26)
 - en matière de cout, c'est le mode de transport le mieux adapté aux produits lourds ou volumineux (par exemple, les céréales et les hydrocarbures.
 - Il existe de nombreuses catégories de navires, conçus selon la marchandise à transporter, soit le conteneur, qui constitue une unité de chargement, permet de réduire le cout de la manutention et le risque dommage qui pourrait causer une rupture de charge.
 - On a la possibilité de stocker la marchandise a même les installations portuaires
- **Les inconvénients :**
 - les délais de livraison sont importants.
 - certaines lignes maritimes ne font pas le transport par conteneurs.
 - Le cout d'emballage et de l'assurance est généralement plus élevé que celui des autres modes de transport.

Le chargement des marchandises peut s'effectuer sur deux types de navires :
(idirksiri ,2014, p67)

- Les navires spécialisés (les vraquiers, les navires polythermes, les navires spéciaux)
 - Les navires non spécialisés(les cargos conventionnels, les porte-conteneurs, les rouliers, les navires mixtes Ro-Ro et porte-conteneurs, les navires porte-barge).
- **Le contrat :** (MatoukCylia et al ;2018 ,page 35).

En contrat maritime, il existe deux catégories de contrat :

- Le contrat de transport sur les lignes régulières :

Selon lequel le chargeur s'engage à payer un tarif déterminé et le transporteur s'engage à acheminer la marchandise du point de départ au point d'arrivée.

- Le contrat d'affrètement :

Selon lequel les parties intéressées conviennent de louer un navire et son équipage soit pour une période donnée (affrètement à temps), soit pour une expédition donnée (affrètement au voyage).

- **la documentation :**

Le connaissement « BILL OF LADING » :

Le document de transport n'est pas indispensable à la formation du contrat. Cependant le connaissement (annexe A) « **bill of leading, B/L** » est un titre « négociable » (s'il est établi à ordre comme il est mentionné dans le tableau ci-dessous). Il « représente » la marchandise dont il porte la description, et permet d'en transférer la propriété. Il constitue également la preuve du contrat.

Il est normalement établi dans les vingt-quatre heures après le chargement et signé par le capitaine du navire. Il porte la mention « embraqué ».il peut être émis immédiatement après la remise de la marchandise .il porte alors la mention « reçu pour embarquement ». Il est émis en quatre originaux, parfois plus. Seuls, les exemplaires remis au chargeur sont négociable. (ghilaine legrand, hubert martini ,2007,p28).

Tableau 01 : forme de connaissement

A personne dénommée (nominatif)	A ordre (du chargeur ou du réceptionnaire)	Au porteur (sans indication du destinataire)
<ul style="list-style-type: none"> - Nom et adresse du réceptionnaire « consigné » - Mention « à ordre rayée. - Mention « non négociable » apparente 	<ul style="list-style-type: none"> - Transmissible par simple endos 	<ul style="list-style-type: none"> - Transmissible par simple tradition - Livraison sur simple présentation
Peu utilisé	Très fréquent avec le crédit documentaire	Formule dangereuse en cas de perte ou de vol

Source : ghislaine le grand et al ,8^e édition, 2007 ;p28

Le connaissement est donc une pièce maîtresse dans les procédures de paiements internationaux, tels la remise documentaire et le crédit documentaire. La date portée sur le document doit attester de la prise en charge de la marchandise ou du moment de l'embarquement, ce qui est essentiel pour le respect des conditions énoncées dans les ouvertures de crédit documentaire.

La date d'embarquement des marchandises est également essentielle dans les ventes maritimes au départ, puisqu'elle est attachée à la réalisation du contrat de vente.

Lorsqu'il y a utilisation de plusieurs moyens de transport (mer et route par exemple), ou lorsque plusieurs transports s'enchaînent, les connaissements directs permettent de couvrir l'opération de bout en bout. (ghislainelegrand ;2007, page 28).

2.2. Le Transport aérien :

« Le transport aérien des marchandises a connu un très fort développement durant les trente dernières années grâce à l'agrandissement des soutes à bagages des avions et surtout avec l'apparition des gros-porteurs cargo et des « combi ». (JeanBelotti, 2015, P 109).

Le transport aérien est le deuxième mode de transport utilisé dans les échanges extérieurs, grâce à sa rapidité et sa sécurité ainsi que des frais de stockage et des coûts d'emballages réduits.

Le transport aérien de marchandises a connu un développement très important depuis le début des années 1970, date de l'apparition des avions gros-porteurs. Il représente aujourd'hui environ 180 milliards de tonnes-kilomètres transportées, soit moins de 2 % du volume mondial transporté mais près de 10 % en valeur. Le fret aérien peut être caractérisé par sa jeunesse (le premier vol commercial date de 1919) et son essor très rapide. L'intérêt de ce dernier est sa capacité et sa sécurité. En contrepartie, le coût le plus élevé mais la rapidité permet la livraison rapide. (djebbarkatia,2018, p 38).

Le transport des produits par voie aérienne a des avantages et des inconvénients

- Les avantages :

Les principaux avantages du transport aérien sont les suivants :(Matouk Cylia,2018, P30)

- Parmi tous les modes de transport, c'est le plus rapide sur de longues distances.
 - L'emballage de la marchandise coûte moins cher que pour les autres modes de transport.
 - Un meilleur contrôle de l'approvisionnement convient bien aux méthodes de gestion modernes, comme la méthode juste à temps.
 - Le transport aérien est régulier et fiable.
- **Les inconvénients :**

Les principaux inconvénients du transport aérien sont les suivants :

- Le coût est plus élevé que pour les autres modes de transport.
- Le transport aérien peut augmenter sensiblement la valeur ajoutée de la marchandise.
- La capacité est plus limitée que dans les autres modes de transport.

- **Le contrat de transport aérien :**

Depuis 2002, la sûreté du fret aérien a fait l'objet d'un nouveau dispositif qui revêt un caractère de sûreté nationale. L'agent habilité est un opérateur de fret aérien ayant reçu un agrément de l'état et qui sécurise les expéditions reçues des chargeurs pour les remettre aux transporteurs aériens. Le chargeur connu a reçu de l'état un agrément pour pouvoir sécuriser une expédition avant sa remise à l'agent de fret. Ce statut concerne les entreprises dont les envois ne peuvent être sécurisés par des moyens classiques après remise à un agent habilité (dimensions par exemple, opacité aux rayons X ou grandes quantités). Dans ce cas, il remettra l'expédition accompagnée d'un état descriptif et d'un certificat de sûreté. (ghislainelegrand et al,2007 ,8^e ; page 45)

« Le contrat de transport aérien se négocie entre le transporteur et le chargeur, celui-ci pouvant être le transitaire ou l'intervenant qui paye le coût du transport et il se matérialise par la lettre de transport aérien (LTA) » (ghislaine le grand ; 6^eéd ; p 275).

Dans un contrat de transport aérien chaque partie a des obligations et sont les suivantes :

Tableau 02 :le contrat de transport aérien

Obligations du chargeur	Obligations du transporteur
<ul style="list-style-type: none"> – Prévoir un emballage adapté. – Marquage des colis. – Mettre la marchandise à disposition du transporteur au lieu et à la date prévue. – Émettre la LTA : responsabilité des renseignements fournis dans la lettre d'instructions fournie par la compagnie aérienne. – Prévoir le dédouanement des marchandises et satisfaire aux opérations de contrôle du commerce extérieur. 	<ul style="list-style-type: none"> – Charger la marchandise. – Acheminer la marchandise à destination, en bon état, dans les délais contractuels, ou à défaut, dans des délais « raisonnables ». – Décharger la marchandise. – Avis d'arrivée au destinataire ou à l'intermédiaire indiqué sur la LTA.

Source : (ghislainelegrand et al ; 8^oéd ; p 35).

- La documentation :

Le document qui atteste le contrat de transport aérien est la lettre de transport aérien (LTA ou connaissance aérien), qui est émise par l'agent de la compagnie aérienne.

LTA constitue à la fois la preuve du contrat, la preuve de la prise en charge et la justification du contrat. C'est un document non négociable.

L'expédition est effective une fois que la compagnie a rempli la lettre de transport en y indiquent ; la date d'expédition, le numéro du vol, l'aéroport de départ et l'aéroport de l'arrivée. (matoukcyliia et al ,2018, P 31).

- **La tarification :**

La tarification du transport aérien, l'IATA fixe des tarifs en fonction des destinations, des quantités de marchandises, du type de l'appareil utilisé et du vol prévu.

2.3. Le transport routier :

Si le transport maritime est efficace pour acheminer la marchandise d'un port à un autre, le transport par camion permet de les acheminer directement d'une entreprise à une autre, même sur les longues distances. Le camionnage est fort répandu. Même dans les envois outre-mer, on y recourt souvent, c'est le moyen utilisé pour relier les exportateurs et les importateurs aux ports ou aux aéroports (Naji JAMMAL ,2005, 275- 276).

- **Les avantages :**

- Le transport routier est très flexible
- très bien adapté aux petit colis
- répond aux besoins du transport de porte à porte.
- Les délais de livraison sont relativement courts grâce à la simplicité des procédures douanières.

- **les inconvénients :**

- Les conditions climatiques peuvent influencer sur les délais de livraison.
- Selon le pays parcourus, l'infrastructure routière peut faire défaut et la sécurité de la marchandise peut être menacée.

- **La documentation :**

Le document utilisé c'est « la lettre de voiture CMR » Le contrat de transport routier est matérialisé par une lettre de voiture CMR ; elle atteste la prise en charge des marchandises en bonne état si elle est nette de réserves, et l'expédition dès la signature par le transporteur.

La convention de Genève n'a pas prévu de document-type. Un modèle est cependant proposé par l'IRU La lettre de voiture est théoriquement remplie par l'expéditeur. En

pratique, elle l'est généralement par le transporteur ou le transitaire, et elle est rarement signée par l'expéditeur.

C'est une erreur car, si survient un litige, le chargeur qui n'aurait pas signé la lettre devra apporter la preuve des ordres donnés au transporteur, alors même qu'il sera, au contraire, responsable des indications qui figurent sur le document. La lettre de voiture est émise en trois exemplaires originaux, plus un nombre variable de copies. (matoukcyliya et al,2018 ;page 39).

Section03 : les modes et les techniques de financement :

Les opérations du commerce international présentent un intérêt d'une grande importance, car Les échanges commerciaux entre opérateurs économiques de différents pays ne cessent d'augmenter.

En effet, l'éloignement entre les commerçants, la différence des lois, des réglementations, des langues et des monnaies entre les pays nécessitent l'intervention de certains organismes à vocation internationale, tels que " la chambre de commerce international CCI" afin d'uniformiser certaines règles et pratiques commerciales et financières et suivre l'évolution du commerce international, et aussi l'intervention des banques.

Pour réaliser dans des bonnes conditions leurs transactions commerciales internationales, les commerçants confient les opérations financières à leurs banques qui jouissent d'une certaine confiance, grâce à l'utilisation de techniques bancaires basées sur la production de documents donnant un apaisement aux importateurs et aux exportateurs.

3.1. Les moyens de paiement :

3.1.1. Le chèque :

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire, ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, libellé en euros ou en devises étrangères. Peu coûteux et très répandu dans le monde. (ghislane le grand,8° ;2007,p128) .

Mais cet instrument de paiement a des Inconvénients plus que des avantages par exemple

- Le chèque prend un temps d'encaissement parfois très long
- Un coût élevé pour les chèques de faibles montants ;
- Risque de change si le chèque est établi en devises ;
- Opposition sur le chèque possible dans certains pays tels qu'EU, Allemagne.
- Risque de *stop payment* c'est la révocation de l'ordre de paiement ;
- Risque de non-paiement si chèque impayé ;
- Recours juridique parfois difficile et long

3.1.2. Le virement Swift :

Les banques ont mis en place une procédure sécurisée de transfert électronique des ordres de virement appelé SWIFT.

Cette procédure de virement instantanée au vendeur de vérifier par le truchement de sa banque la solvabilité et les dires de son client, l'acheteur, et de se faire créditer immédiatement du montant de sa créance.

Le virement SWIFT s'agit d'un ordre donné par l'acheteur à sa banque à l'effet de prélever la somme due de son compte et de la faire porter au compte de son créancier, le vendeur. (idir ksouri, 2014, p36)

Avantages et inconvénients : (les documents internes de l'entreprise)

- Le virement SWIFT permet d'éviter les retards et les oublis de paiement.
- Facile à mettre en place.
- Il est possible de le bloquer en cas de doute.
- Et parmi les inconvénients :
- Le virement ne constitue pas à une garantie de paiement, sauf qu'il est effectué avant l'expédition de la marchandise.
- L'initiative du virement est laissée à l'importateur.

- Il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change dans le cas d'un virement en devises.
- En cas de litige, le vendeur ne dispose que la facture et du document de transport, à l'exclusion de tout titre de paiement.

3.1.3. La lettre de change :

La lettre de change s'agit d'un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à son client étranger (le tiré) de payer un certain montant (le nominal) à vue ou à échéance. (Chislanelegrand 6^e;2008,p130).

Un certain nombre de mentions doivent obligatoirement apparaître dans une lettre de change:

- La dénomination de lettre de change,
- Le mandat de payer une somme déterminée,
- Le nom du tiré,
- L'échéance,
- Le lieu de paiement,
- La date et le lieu de création de l'effet,
- Le nom du bénéficiaire et la signature du tireur.

Par ce moyen de paiement, le vendeur accorde à son client un délai de paiement plus ou moins long.

La lettre de change n'est pas utilisée souvent car Il est possible d'écarter le risque d'impayé en exigeant de son client l'aval bancaire sur la lettre de change, du banquier du tiré.

La lettre de change a des avantages et des inconvénients : (les documents internes de l'entreprise)

Parmi ses inconvénients:

- La lettre de change ne supprime pas (sauf si elle bénéficie de l'aval d'une banque)
- les risques d'impayés, de perte ou de vol.
- Le tiré peut refuser une lettre de change.
- Le délai d'encaissement peut être long.
- La lettre de change coûte plus chère que le chèque, au motif qu'elle doit être présentée plusieurs fois (une pour l'acceptation et autre pour le paiement).

Parmi ses avantages :

- La lettre de change matérialise une créance pouvant être escompté auprès d'une banque. Lorsqu'elle est avalisée par la banque de l'importateur, l'exportateur est assuré quant au paiement de sa créance.
- Elle est émise à initiative de l'exportateur et elle détermine d'une manière précise la date de paiement.

3.1.4. Billet à ordre :

Selon le professeur René Rondière, le billet à ordre c'est l'écrit par lequel souscripteur s'engage à payer à un bénéficiaire ou à son ordre une somme d'argent déterminée à une échéance définie . (R.RODIERE ,8^e, p95).

Le billet à ordre à des avantages et des inconvénients :

Parmi ses avantages : le billet à ordre ressemble à la lettre de change qu'ils sont les mêmes avantages et les inconvénients.

3.2. Les modes de financement :

Les modes et les techniques de paiement est la procédure par laquelle le paiement est effectué, parmi les techniques de paiement utilisés dans les transactions import-export y en a l'encaissement simple qui est rarement utilisé, et on retrouve les techniques de paiement documentaire : la remise documentaire, le crédit documentaire.

3.2.1. La remise documentaire : (MatoukCylia. Et al ,2019,p52)

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport de l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effet de commerce.

- Les intervenants de la remise documentaire :

- Le donneur d'ordre (remettant) :

C'est l'exportateur qui donne mandat à sa banque, il collecte les documents relatif à l'encaissement et les transmet à sa banque avec l'ordre d'encaissement.

- La banque remettante :

C'est la banque de l'exportateur, elle reçoit les documents et les transmet à la banque chargée d'encaissement (la banque de l'importateur) selon la lettre d'instruction du donneur d'ordre. Les responsabilités de la banque remettante sont strictement limitées à ces tâches.

- La banque présentatrice :

C'est la banque de l'importateur (acheteur), elle s'occupe de la remise des documents à l'acheteur soit contre paiement ou contre acceptation d'une traite, conformément aux instructions reçues de la banque remettante.

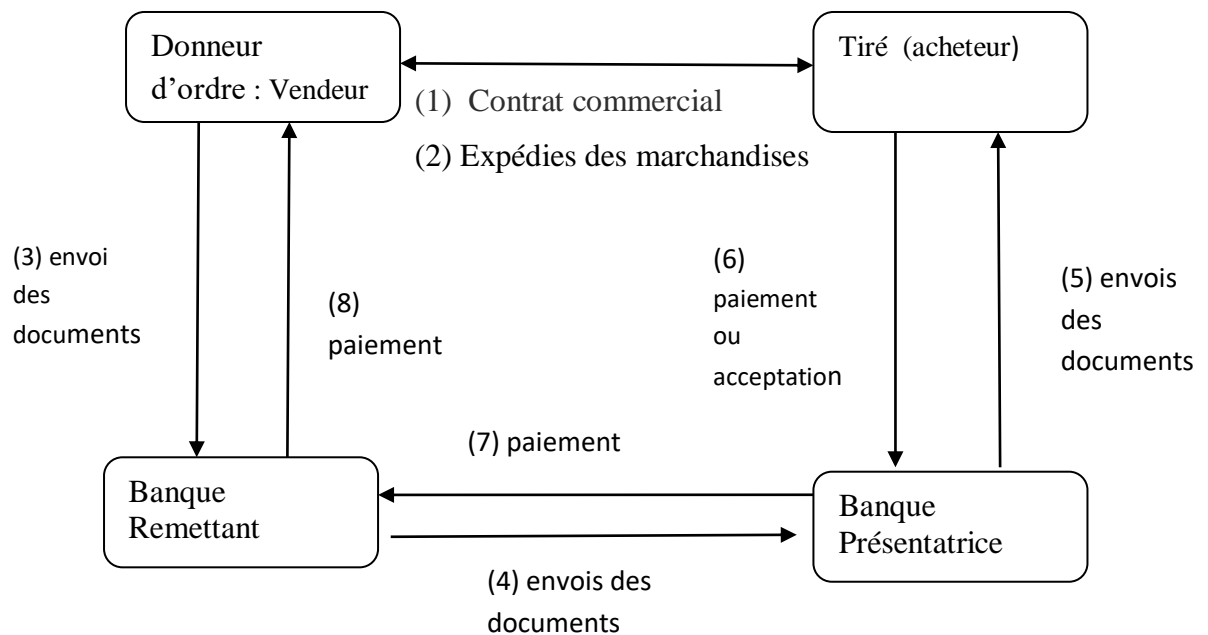
- Le tiré :

C'est celui à qui doit être faite la traite selon l'ordre d'encaissement. Il s'agit de l'importation.

La procédure de la remise documentaire :

Conformément au contrat commercial et l'accord conclu entre l'importateur et l'exportateur, la remise documentaire peut être résumée d'une manière brève :

Schéma 01 : le déroulement de la remise documentaire.



Source : Philippe GARSUAULT et Stéphane PRIAMI « les opérations bancaire à l'international », banque, éditeur, paris, juin 2005, p109

On distingue (O8) étapes ; qui sont les suivantes :

- (1) Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties :
contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur ;
- (2) Expédition des marchandises :
Le donneur d'ordre expédie la marchandise
- (3) Remise des documents :
L'exportateur remet à sa banque (la banque remettante) les documents demandés par l'importateur.
- (4) Envois des documents à la banque présentatrice :
La banque remettante transmet les documents à la banque présentatrice (de l'importateur) accompagnés d'un ordre d'encaissement comportant des instructions.
- (5) Remise des documents à l'acheteur :
La banque correspondante chargée de l'encaissement (banque présentatrice) remet le document à son client (acheteur), soit contre paiement, soit contre acceptation du tiré en se conformant aux instructions reçus de la banque remettante.
- (6) paiement ou acceptation :
L'acheteur paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis, il peut ainsi prendre possession des marchandises.
- (7) paiement de la banque présentatrice à la banque remettante:
La banque présentatrice paie la banque remettante ou lui remet les effets acceptés par l'importateur. Dans le cas échéant, elle lui retourne les documents si l'importateur refuse de payer ou de les accepter dans un délai n'excédant pas huit jours à partir de la date de leur réception
- (8) Crédit au vendeur : La banque du vendeur crédite le compte de son client du montant de son exportation dès réception des fonds.

3.2.2. Le crédit documentaire :(katia djebbar,2018,p56)

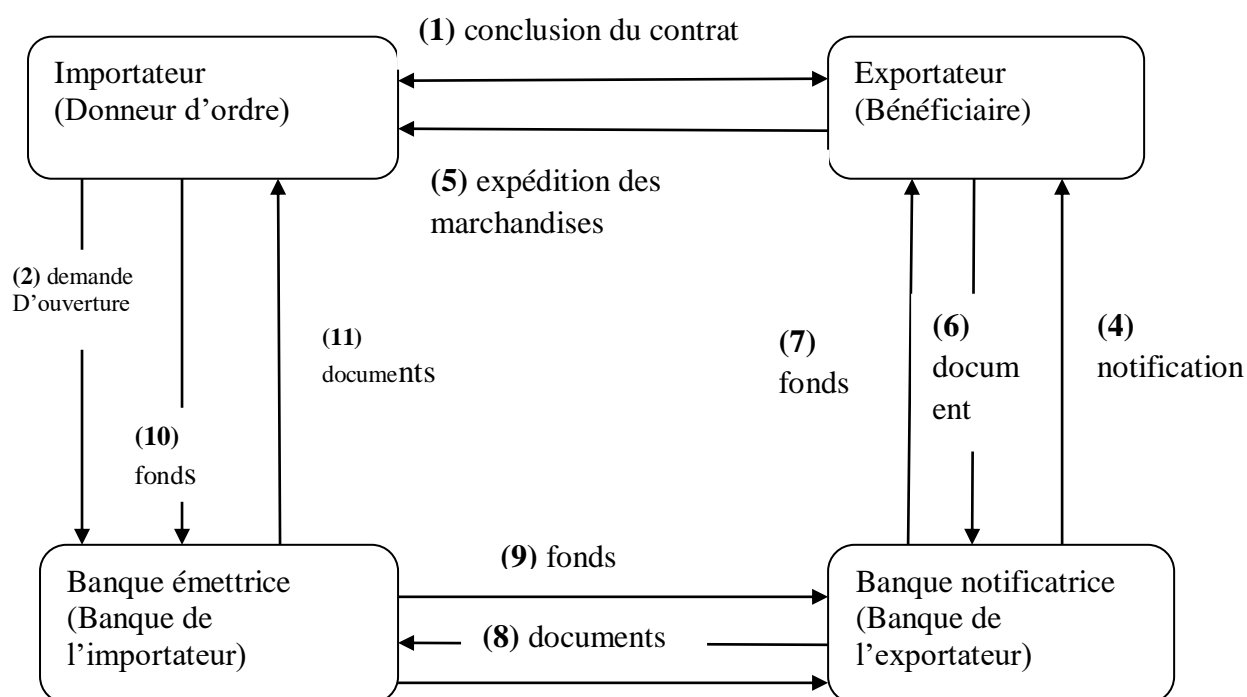
Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque (banque émettrice) s'engage, a une demande mise pour le compte de son client importateur donneur de

L'ordre, à régler à un tiers exportateur bénéficiaire, dans un délai déterminé, pour un certain montant contre remise des documents strictement conformes et cohérents entre eux, justifiants de la valeur et de l'expédition des marchandises ou de prestations de service.

Les intervenants:

- le donneur d'ordre : Il est plus souvent l'acheteur, le donneur de l'ordre c'est celui qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire à la banque émettrice.
- le bénéficiaire : il s'agit du vendeur
- la banque émettrice : C'est la banque qui procède à l'ouverture du crédit documentaire sur base des instructions de son client (le donneur d'ordre). Elle est généralement située dans le pays de l'acheteur et s'engage directement vis-à-vis du vendeur.

Schéma 02 : le déroulement d'un crédit documentaire



Source: MARTINI.H, DEPREED, KLEIN- CORNED.J, (Crédit documentaires, lettre de crédit stand by, cautions et garanties. Guide pratique), Paris, Edition Revue banque, 2007

Chapitre 2 :

Cadre méthodologique

Section01 : la réalisation et les procédures de dédouanement

« Les procédures de dédouanement varient énormément d'un pays à un autre. Un certain nombre de documents doivent être présentés aux autorités douanières du pays destinataire et quelques fois du pays expéditeur. Parmi ces documents, on retrouve souvent la licence d'importation, dont la difficulté d'obtention dépend de la législation en vigueur dans le pays acheteur ».(Karl Miville ;2^e ,2009,p97).

Le dédouanement d'une marchandise à l'import vise à présenter une déclaration en détail dans le bureau de douane pour lui apporter un régime douanier, pour l'enregistrement et aussi la vérification de la marchandise importée puis le règlement des documents nécessaires, et le calcul des droits et taxes après toutes ces étapes l'entreprise aura une autorisation pour procéder à l'enlèvement de sa marchandise .

Aucuns produits, biens ou marchandises peuvent être importée sans passer par les procédures de dédouanement selon des modalités précises définies par la réglementation douanière d'un pays.

Toute marchandise pour objet d'un achat ou vente à l'étranger avec un pays tiers (importation ou exportation) doit faire l'objet d'une déclaration en douane.

Pour garantir le bien déroulement de toutes les obligations en matière de dédouanement, le déclarant doit respecter une procédure qui informe du régime douanier assigné aux marchandises.

En trois aspects principaux le bon déroulement des opérations de dédouanement est basé ; sont les suivantes

- la déclaration de détail,
- la présentation des marchandises à la douane,
- l'évaluation et le paiement de la dette douanière.

1.1.La déclaration de détail :

Toute marchandise entrant ou sortant du territoire douanier national doit faire l'objet d'une déclaration en détail appelée "déclaration unique des marchandises (DUM)"

La déclaration en détail : 'est l'acte fait dans les formes prescrites par le code des douanes, par lequel le déclarant en douane indique le régime douanier à assigner aux marchandises et communique les éléments requis pour l'application des droits et taxes et pour les besoins du contrôle douanier. (idirksouri , 2014,p203).

La déclaration est remplie et signée par le déclarant qui est soit le propriétaire de la marchandise soit un transitaire en douane mandaté par le propriétaire.

Les informations que la déclaration doit porter sont bien :(Rahal MADANI ;Mustapha CHEMLAL,2005).

- L'identité : de la marchandise et son propriétaire : nom, raison sociale et adresse du propriétaire, fournisseur, nature du contrat, poids brut, poids net, valeur, quantité, monnaie de facturation,...
- La paperasse qui contient le montant des droits de douane : l'origine, lanomenclature et la valeur à déclarer,...

Les régimes douaniersdistinguent comme suit:

Les régimes fondamentaux :

- mise à la consommation ;
- exportation en simple sortie.

Les régimes particuliers :

- les franchises ;
- le transbordement.

Caractère obligatoire de la déclaration : (ghislanelegrand 8^eedition ; p52)

Les marchandises à destination ou en provenance d'un pays hors l'Algérie se verront par l'intermédiaire de la déclaration de détail, assigner un statut juridique précis, appelé régime douanier

La déclaration n'est toutefois pas requise dans les cas suivants :

- marchandises sans caractère commercial, transportées par les voyageurs ;
- biens personnels, exportés ou importés par des particuliers.

Après le dépôt d'une déclaration dans le bureau de douane ce dernier commence les procédures en débutant par L'enregistrement de la déclaration ; les agents se penchent sur l'étude de sa recevabilité et procèdent à son enregistrement. En cas de vice de forme, la déclaration est rejetée. Après ils s'attaquent La vérification des documents et de la marchandise ; Celle la consiste à confronter les documents de manière rationnelle (facture, liste de colisage, document d'expédition, déclaration,...).

Puis y'aura le paiement des droits et taxes par l'importateur et il est préférable de ne pas passer un délai précis.et comme une dernière étape le bureau de dédouanement fait le contrôle de toutes marchandise pour objet d'importation afin de garantir le respect des conditions fixé , certaines importations sont soumises, en fonction de la nature des marchandises, à des contrôles sanitaires et vétérinaire, phytosanitaires, qualitatifs et techniques,

1.2.Le déclarant :

Le déclarant en douane : (www.douanes.org.dz/Glossaire)

Les marchandises importées ou exportées doivent être déclarées en détail par leurs propriétaires ou par les personnes physiques ou morales ayant obtenues l'agrément en qualité de commissionnaires en douane

Peut déclarer la marchandise ; (ghislane le grand 8^eedition ;p52)

- toute personne physique ou morale établie en Algérie ; l'expéditeur réel ou le destinataire réel de la marchandise ;
- ou leur représentant légal ;
- ou les commissionnaires en douane agréés agissant en leur nom propre ou comme mandataire
- ou les titulaires d'une autorisation de dédouaner (ex. : les établissements bancaires pour les produits financés par le biais d'un crédit documentaire).

Le déclarant peut être (RahmaniOuiza ;2019 ;p 42)

- **Le propriétaire :**

Une personne physique ou morale possédant un acte authentique justifiant sa propriété légale des marchandises.

- **Le commissionnaire en douane :**

Toute personne physique ou morale agréée pour accomplir pour autrui les formalités de douane concernant la déclaration en détail des marchandises, Son intervention intéresse toutes les marchandises déclaré et importé sous un régime douanier économique suspensif de tous droits et taxes.

- **Le transporteur :**

Lorsque le bureau de douane ne représente aucun commissionnaire auprès d'un bureau de douane frontalier, le transporteur peut accomplir les formalités de dédouanement à défaut du propriétaire ; pour les marchandises qu'il transporte ; territorialement compétent dans un délai précis à compter de la date d'enregistrement du document ayant autorisé le déchargement des marchandises.

1.3 La procédure D48

Dans le cas où l'importateur ne peut pas fournir pour une n'importe quelle raison au moment du dédouanement soit un document, soit une information devant être contenue dans la déclaration par exemple le manque le certificat d'origine, il est possible d'effectuer la déclaration et de disposer de la marchandise en utilisant la procédure D48.

Le déclarant remplit le formulaire et s'engage à produire dans un délai d'un mois le document manquant. À défaut la douane percevra le montant des taxes et des pénalités.(ghislainelegrand et al,8^e ;2008 ;p63)

La déclaration en douane contient trois éléments fondamentaux : l'espèce tarifaire, l'origine, et la valeur.

2.2. Les documents d'accompagnement de la déclaration en douane (document interne de l'entreprise)

Ce sont :

- la facture commerciale

Elle contient toutes les informations essentielles figurant dans la déclaration et définissant la nature du lien contractuel entre acheteur et vendeur ;

- les titres de transport

(Connaissance maritime BL, lettre de transport aérien LTA, feuille de route) rendant compte des conditions du transport.

- la liste de colisage

Permettant la vérification des marchandises par le destinataire, le transporteur Ou la douane ;

- Autres documents peuvent être nécessaires : licence d'importation ou d'exportation, certificats d'origine, sanitaires ou phytosanitaires, certificats de circulation,

Dans son intérêt le déclarant doit veiller à la conformité de ces documents pour ne pas allonger inutilement les délais de dédouanement. L'exportateur doit lui aussi veiller à fournir la totalité des documents réclamés par son client.

2.3. le contrôle et la vérification de la déclaration : (MatoukCyliat al ,2018 ;page 46)

Dès que le bureau de douane reconnu la déclaration comme recevable cette dernière sera enregistrée automatiquement par le système informatique , cependant, cette recevabilité ne concerne que l'aspect formel de cette dernière.

le déclarant doit obligatoirement honorer ses engagements et payer les droits et taxes calculés selon les modalités et les règles en vigueur à cette date.

En prenant en considérations des mesures légales et réglementaires prises par l'administration des douanes pour s'assurer que la déclaration est correctement établie, que les documents justificatifs sont réguliers et que les marchandises sont conformes aux indications figurant sur la déclaration et les documents. Une fois la déclaration est admise conforme elle est transmise au receveur qui procédera à la liquidation et l'acquittement des droits et taxes.

Pour réaliser une meilleure logistique d'une procédure d'achat à l'étranger en qualité et en couts l'importateur doit s'assurer de sécurité et du bon acheminement des marchandises contre la détérioration, la perte et le vol et aussi bien assurer les délais de livraison et de la réception convenue dans le contrat.

Il doit en premier opter un mode de transport approprié aux besoins et aux moyens de l'entreprise. Après il doit établir une assurance en fonction des spécificités de la transaction. Et ensuite procéder à la déclaration et au dédouanement des marchandises afin d'obtenir la main levée et prendre livraison sur celles-ci.

2.4. Les incoterms :

« Les incoterms ont été définis par la chambre de commerce international, ils précisent le point du transfert des couts, des risques et de ses responsabilités lors d'une vente internationale entre le vendeur et l'acheteur. Les incoterms ne traitent pas du transfert de propriété. Ce dernier est fixe par les conditions générales de vent ou par le contrat ou encore le droit commun si les termes du contrat est silencieux. Les incoterms déterminent aussi la charge des formalités d'export et l'import ». Hubert Martini , (2017),p97).

Les incoterms ont pour objectif d'établir un ensemble des règles et conditions internationales pour l'interprétation des termes les plus utilisés dans le commerce international. Au moyen de ces règles on évitant les différentes interprétations et difficultés qui peuvent apparaître.

Les incoterms permettent de régler un grand nombre de problèmes résultant de la vente ou de l'achat à international, tels que le lieu de livraison, le transfert de risques, la répartition des frais d'acheminement et la charge de la fourniture des documents de transport et de douane.

TABLEAU N03 : Brèves définitions de quelque incoterms

Brèves définitions des incoterms
<p>FOB Franco bord (port d'expédition convenu)</p> <p>Le titre et le risque sont transférés à l'acheteur, y compris le paiement de tous les frais de transport et d'assurance dès que les marchandises sont livrées à bord du navire par le vendeur. Les incoterms Franco sur wagon (FOR) et Franco sur camion (FOT) sont utilisés lorsque les marchandises sont livrées par train ou par camion</p>
<p>CFR Coût et fret (port de destination convenu)</p> <p>Le titre, le risque et les frais d'assurance sont transférés à l'acheteur lorsque les marchandises sont livrées à bord du navire par le vendeur qui paie les frais de transport jusqu'au port de destination.</p>
<p>CFR Coût et fret (port de destination convenu)</p> <p>Le titre, le risque et les frais d'assurance sont transférés à l'acheteur lorsque les marchandises sont livrées à bord du navire par le vendeur qui paie les frais de transport jusqu'au port de destination.</p>

Source :guided'importateurétapeparétape ;2008 ;page

Section 02 : cadre méthodologique.

1. Choix du thème et de l'entreprise

1.1.Choix du thème :

Un processus d'achat à l'étranger nécessite la maîtrise des techniques du commerce international et les procédures applicables au secteur des importations depuis l'expression du besoin, la prospection des marchés fournisseurs, l'identification des risques et Enjeux, jusqu'à la réception des marchandises.

Ceci passe également par la maîtrise de la logistique qui a pour but l'organisation et la réalisation matérielle de l'opération commerciale à savoir le choix du mode de transport, le mode de paiement, les risques de transfert de propriété et enfin Le dédouanement.

Le choix de ce thème est basé sur l'importance de la bonne gestion dans la réussite d'une procédure d'achat à l'étranger dans une entreprise spécialisée dans la fabrication de groupe de production d'eau glacée ;tenons à souligner que le sujet 'import –export et sa importance dans l'évolution de l'économie d'un pays , mais dans les sociétés algériennes il est un peu sous-estimé .et à travers cette étude on essaie de clarifier la procédure d'achat à l'étranger et comment la mettre bien organiser et bien gérer .

1.2.Choix de l'entreprise :

La SARL CLIREF TRADING est une société de droit privé algérien , avec un capital social de3.000.000.00DA.

Spécialisée dans le domaine du froid, de la climatisation et du traitement d'air.

La société est dotée de la qualification (catégorie3) elle exerce ce métier depuis l'année 2003 à ce jour et s'est déjà installée sur le marché national avec assurance et crédibilité.

CLIREF TRADING dispose d'un bureau d'études, d'un service commercial et marketing et des ateliers de fabrication.

Ses services techniques ont par conséquent pu acquérir l'expérience et la compétence pour étudier et apporter des solutions à des problèmes de maintenance corrective et conditionnelle.

Dans ce cadre d'activité, la société CLIREF TRADING, forte de son expérience, de ses potentialités et du savoir-faire de ses équipes techniques, s'est investie dans la conception et la fabrication d'équipements de froid industriel et de traitement d'air.

Les équipements conçus et fabriqués localement par la société répondent à des demandes spécifiques au cas par cas ; dans l'industrie du plastique de manière particulière.

En conséquence, la société CLIREF TRADING fabrique des groupes de production d'eau glacée toutes puissance confondues. ces groupes assurent le refroidissement des principaux compartiments de la chaîne de production, tels que le thermoformage, l'injection par soufflage, l'extrusion gonflage, l'extrusion soufflage, l'expansion moulage.

La fabrication d'un groupe de production d'eau glacée n'étant pas standardisée. chaque entreprise (client) présente un cas d'espèce, que les ingénieurs prennent le temps nécessaire d'étudier de près, pour trouver la solution qui s'adapterait le mieux au problème identifié.

Les équipements de CLIREF TRADING sont homologués par les services compétents de l'ENACT. La société affiche de sérieuses ambitions pour se placer à l'international.

Pour ce faire, la société CLIREF TRADING a conclu un partenariat avec un industriel au Portugal (UE) visant à développer ensemble l'industrie de production de groupes d'eau glacée en Algérie.

Ce partenariat CLIREF E SIRE ouvre des nouvelles perspectives pour CLIREF TRADING.

2.1. l'objet de l'étude :

A travers cette étude, nous avons tenté de déterminer les opérations établies dans un service commercial au sein de la SARL CLIREF TRADING. Cela consiste à identifier la gestion et les méthodes qui rend la procédure d'achat à l'étranger réussite et aussi de savoir chaque étape qu'il faut à réaliser dès le début d'un processus d'importation jusqu'à la réception de la marchandise.

2.1. Délimitation du champ de l'étude :

Pour être en mesure de réaliser cette étude dans une durée de stage pratique de quatre mois , nous avons délimité le champ d'étude au services commercial et approvisionnement de la SARL CLIREF TRADING à savoir,.

Ce dernier est chargé en partie des achats et des ventes à l'étranger et aussi au sein de territoire nationale, la recherche des fournisseurs en Algérie et ailleurs, la détection des besoins des clients dans le marché , la réalisation des bons de commandes ,le contact avec les fournisseurs , le contrôle des marchandises commandés, le choix du transport de la marchandise et aussi le service approvisionnement est responsable de la vérification du paperasse nécessaire pour un dossier d'importation et aussi des documents nécessaire au dédouanement ,CLIREF se trouve donc être adaptée à notre thème de recherche.

En gros le service commercial et approvisionnement a pour but de répondre aux besoins de l'entreprise en matière de produit ; ou de service nécessaire à son fonctionnement .en d'autres termes l'approvisionnement consiste en l'achat des marchandises ; matières ; pièces ...qui seront revendues, transformée, ou encore stockées.

De plus, la SARL CLIREF TRADING est une Société de grande compétence qui dispose de plusieurs Activités et service, il est donc difficile dans un travail de recherche limité dans le temps, de mentionner toute étape et toute opération faite dans le service approvisionnement ou autre service au sein de la société.

Par ailleurs, pour disposer de résultats susceptibles de nous renseigner sur la gestion d'une procédure d'achat à l'étranger, au sein de la SARL CLIREF TRADING et en particulier au sein du service approvisionnement ; nous avons jugé utile de nous diriger vers les responsables sur cette procédure pour avoir des informations sur chaque étape réaliser dans le service

Le responsable du service commercial et approvisionnement ;
Le directeur commercial ;
Le Directeur Générale ;
L'ingénieur

1. La méthode et les outils de recueil d'information :

1.1. La méthode de recueil d'information

Pour mener notre recherche, nous avons adopté une approche méthodologique qualitative qui consiste à collecte et analyse des données propres.

L'approche qualitative est basée sur des méthodes d'analyse de données qui tiennent compte essentiellement des observations et de l'analyse des discours (MONGEAU Pierre, 2008, Page : 31).

De par son caractère inductif, elle vise à décrire et à mieux comprendre un phénomène dans une situation particulière, en déterminant les principaux éléments à mettre en relation pour produire une représentation cohérente.(Smallsoraya.2014 ,page 8).

Ainsi, nous nous appuyons sur l'approche qualitative pour parvenir à décrire la gestion dans la société choisis dans son contexte, pour expliquer et clarifier les étapes nécessaire pour une opération d'importation

De ce fait, cette approche est cohérente avec l'objet de notre étude, qui consiste en partie, à reprendre à notre problématique et les sous questions déjà soustraites.

1.2.Les outils de recueil d'information :

Nous avons évoqué en premier lieu, à une recherche documentaire et bibliographique, dans le but de présenter les concepts clés de notre thème, à savoir en général la procédure d'achat à l'étranger et ses étapes nécessaires et aussi qu'est-ce qu'un processus d'importation dans une société et aussi l'organisation et la gestion dans une entreprise qui possède beaucoup de filiales services.

De ce fait, nous avons commencé à avoir des données générales sur la thématique en se basant principalement sur la consultation d'ouvrages, ainsi que sur des travaux de recherche traitant à peu près du même cas d'étude.

En parallèle, nous avons consulté les documents internes de la SARLCLIREF TRADING , remis par le service commercial et approvisionnement. Ces documents ont permis de mieux connaître les activités de ce service principalement.

Afin de collecter plus d'information sur le fonctionnement et le déroulement d'opérations d'achat à l'étranger au sein de la Société, nous nous sommes appuyé beaucoup plus sur l'observation, qui suppose que le chercheur analyse lui-même ce qu'il est en train de voir et entendre , des faits et des pratiques sur le terrain, sans pour autant faire appel à des questions directes.

« Observer est un processus incluant l'attention volontaire et intelligente, orientée par un objectif terminal ou organisateur et dirigé sur un objet pour en recueillir des informations ».(KAKAYHygin, ;2008 ; Page : 22).

L'observation a été possible durant toute la période de stage, lors de notre présence dans le service commercial et approvisionnement , où nous avons eu l'occasion d'avoir une expérience non seulement dans le domaine d'importation mais aussi nous avons eu l'occasion de travailler avec une équipe très professionnelle et bien organiser.

Nous avons poursuivi notre méthode de recherche de l'étude qualitative basée sur des entretiens semi- directifs, où certaines questions rédigées dans le guide d'entretien, (Voir Annexe C), sont planifiées, mais où la personne interrogée est libre d'aborder d'autres aspects en relation avec le sujet dans l'ordre qui lui convient.

« Les études qualitatives sont des techniques et des méthodes qui ne visent pas la représentativité, elles sont réalisées sur la base d'un petit nombre d'entretien, utilisées pour explorer une situation nouvelle et découvrir les attitudes et motivations profondes.»
(CHARPENTIER Patricia, 2005, Page : 241).

Cela a été réalisée avec les quatre employés qui ont été disponible à répondre à nos questions posé et aussi à nous aider avec plus d'informations, afin d'approfondir nos connaissances sur le fonctionnement du processus d'importation dans le service commercial et approvisionnement au sein de la SARL CLIREF TRADING , et la manière dont il est géré à leur niveau.

CHAPITRE 3 :

Résultats et

Discussion

Chapitre 03 : Résultats et discussion.

D'après ce qu'on a vécu comme petite expérience dans le service approvisionnement au sein de la SARL CLIREF TRADING et d'après les informations collectées et l'observation prévue durant la période de stage et aussi d'après les repenses et les données présentées par le tuteur et les employés entretenues on a arrivé aux résultats suivants :

Avant de commencer une procédure d'achat à l'étranger il faut savoir tout d'abord les raisons pour se lancer dans l'importation.

Section 01 : Raisons pour se lancer dans l'importation :

(guide de l'importateur, page 2)

Nouveaux produits : Une entreprise peut accroître sa part du marché en introduisant de nouveaux produits qui ne sont pas disponibles auprès de ses concurrents, ce qui lui confèrera une position d'entreprise innovatrice.

Compétences ou attributs traditionnels : Les produits importés qui illustrent des compétences ou des attributs de fabrication traditionnels, comme la verrerie de la République tchèque ou les nouveaux designs d'Italie, permettent à une entreprise d'utiliser ces atouts comme stratégie promotionnelle.

Produits de plus grande qualité : Certains pays ont acquis une réputation dans la fabrication spécialisée de produits de haute qualité. L'importation de ces produits peut aider votre entreprise à développer un marché de créneau.

Produits à plus bas prix : Grâce à des coûts de la main-d'œuvre plus bas ou à un régime fiscal plus avantageux dans un autre pays, les produits importés pourraient s'avérer moins chers que s'ils étaient fabriqués au Canada. L'importateur obtient donc un avantage concurrentiel sur le plan des prix, si cet effet n'est pas contrebalancé par les coûts de transport ou d'autres frais.

Avant d'importer, la société doit examiner attentivement les exigences juridiques ainsi que certains aspects pratiques.

En fait, la planification de l'importation dans un service approvisionnement commence lorsque la société décide, pour la première fois, quel(s) produit(s) allaient importer et d'où. Ces premières décisions détermineront la documentation dont ils auront besoin pour faire entrer ces produits au territoire national, la facilité à laquelle ils seront dédouanés et leur coût final.

2-2-Éléments à considérer pour l'importation : (guide de l'importateur et les documents internes de l'entreprise)

Type de produit :

Il existe des règlements sur les types de produits spéciaux, comme les produits alimentaires et les produits de santé.

Pays d'origine :

Si la société choisit des produits qui coûtent moins cher, leur avantage pourrait être amoindri par des dépenses supplémentaires liées aux coûts de transport, aux tarifs, aux taxes d'exportation dans le pays d'origine et aux fluctuations des taux de change. Les risques tels que l'instabilité politique ou des économies fluctuantes peuvent également accroître l'effort requis dans l'importation.

Fournisseurs de services :

Les courtiers en douanes, transitaires et autres fournisseurs de services d'expérience peuvent faciliter le processus, mais leurs frais doivent être inclus dans le calcul des prix. Même si vous avez recours à de tels fournisseurs de services d'expérience, vous êtes, au bout du compte, responsable d'observer les règlements en matière d'importation.

Section 02 : **FORMALITES PRÉLIMINAIRES** : (les documents internes de l'entreprise)

L'exercice de l'activité d'importation nécessite l'immatriculation au registre du commerce. Cette immatriculation s'effectue auprès du tribunal de première instance du lieu de situation de l'établissement principal du commerçant ou du siège de la société. Le numéro analytique du registre du commerce doit être porté sur les titres d'importation.

- Marchandises libres à l'importation :

En application des dispositions de l'article 1er de la loi n° 13-89 relative au commerce extérieur, telle qu'elle a été modifiée et complétée, les marchandises sont libres à l'importation sous réserve des limites prévues par ladite loi ou par toute autre législation en vigueur lorsqu'il s'agit de sauvegarder la moralité, la sécurité et l'ordre public, la santé des personnes ou de protéger la faune et la flore, le patrimoine historique, archéologique et artistique national ou de préserver la position financière du pays.

A l'exception des produits précités, toutes les autres marchandises sont libres à l'importation.

Pour les marchandises libres à l'importation, l'opérateur souscrit un engagement d'importation sur le formulaire intitulé "Engagement d'importation, Licence d'importation, Déclaration Préalable d'Importation"

L'engagement d'Importation est établi en 5 exemplaires et doit être accompagné d'une facture pro forma en 5 exemplaires précisant :

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

L'Engagement d'importation est présenté pour domiciliation auprès d'une banque agréée choisie par l'importateur. Après la domiciliation, la banque remet à l'importateur l'exemplaire qui lui est destiné et deux exemplaires, sous pli fermé, destinés au bureau douanier.

La durée de validité de l'Engagement d'Importation est de 6 mois. Ce délai commence à courir à compter de la date de sa domiciliation.

L'Engagement d'importation permet le passage en douane et le règlement financier de la marchandise.

Sont dispensés de l'Engagement d'Importation les opérations d'importation sans paiement (dons sans caractère commercial, marchandises donnant lieu à des règlements par des avoirs constitués légalement à l'étranger, remplacement au titre de la garantie, etc...)

2- Marchandises soumises à Licence d'importation :

Seuls les poudres et explosifs, les pneumatiques rechapés ou usagés, la friperie et certains dérivés halogénés des hydrocarbures (CFC), les équipements frigorifiques utilisant les dérivés halogénés châssis usagers de véhicules automobiles et roues équipées de pneus rechapés ou de pneus usagés sont soumis à Licence d'importation conformément aux dispositions de l'arrêté du ministre du commerce extérieur, des investissements extérieurs et de l'artisanat n° 1308-94 susvisé tel qu'il a été modifié et complété.

La Licence d'importation est établie en 6 exemplaires sur le formulaire intitulé "Engagement d'Importation, Licence d'importation, Déclaration Préalable d'importation".

Elle est accompagnée d'une facture pro forma en 5 exemplaires précisant :

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

La licence d'importation est déposée, contre récépissé, au Ministère chargé du commerce extérieur; elle est délivrée par ce département, après avis du ministère intéressé.

La décision d'octroi ou de refus de la Licence d'importation est notifiée à l'intéressé par le Ministère chargé du commerce extérieur dans un délai n'excédant pas 30 jours à compter de la

date de dépôt de la demande. Tout rejet de demande d'obtention d'une licence d'importation doit être motivé.

La durée de validité de la licence d'importation est de 6 mois au maximum. Ce délai commence à courir à partir de la date du visa du Ministère Chargé du Commerce Extérieur.

La licence d'importation permet le passage en douane et le règlement financier de la marchandise.

3- Marchandises soumises à Déclaration Préalable d'Importation :

Les importations de marchandises qui causent ou menacent de causer un préjudice grave à la production nationale peuvent être soumises à Déclaration Préalable d'Importation, comme mesure de surveillance des importations, dans les conditions fixées par la loi n° 13-89 relative au commerce extérieur susvisée et les textes pris pour son application. C'est le cas notamment d'importations massives, d'importations de produits subventionnés par le pays exportateur ou importés en prix de dumping.

La "Déclaration Préalable d'Importation" est déposée au Ministère chargé du commerce extérieur et instruite par ce département pendant un délai maximum de 10 jours. Elle peut également être soumise au Ministre intéressé pour avis préalable. Dans ce dernier cas, le délai d'instruction est porté à 20 jours.

La durée pendant laquelle il est fait recours à la Déclaration Préalable d'Importation est de 9 mois renouvelable une seule fois. Ce délai commence à courir à compter de la date de la décision conjointe du Ministre chargé du commerce extérieur et du Ministre intéressé.

La durée de validité de la Déclaration Préalable d'Importation est de 3 mois, elle permet le passage en douane et le règlement financier de la marchandise.

4- Marchandises soumises à la Demande de Franchise Douanière :

La Demande de Franchise Douanière est requise pour l'importation des marchandises libres à l'importation admises en franchise de droits de douane dans le cadre des Conventions et Accords commerciaux et tarifaires conclus entre le Maroc et certains pays, les produits faisant

l'objet de contingents tarifaires prévus par les Accords d'Association et de Libre Echange conclus entre le Maroc et la Communauté Européenne et le Maroc et les Etats de l'Association Européenne de Libre Echange (AELE), et les produits soumis à contingents tarifaires prévus par les Accords multilatéraux.

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

La Demande de Franchise Douanière est déposée au Ministère chargé du commerce extérieur; elle est délivrée par ce département après avis du Ministère intéressé.

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

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

5- Contrôle de la qualité à l'importation :

le contrôle de la qualité est institué à l'importation des produits industriels dont les normes sont rendues d'application obligatoire et ce, conformément aux dispositions des lois et textes relatifs à la normalisation (Dahir n° 1-70.157 du 30 Juillet 1970 - BO n° 3024 du 14 Octobre 1970) tel qu'il a été modifié et complété.

En ce qui concerne les produits agroalimentaires et pharmaceutiques, ils sont régis respectivement par la loi n° 13-83 relative à la répression des fraudes et le décret n° 2-76-266 du 6 Mai 1977 relatif à l'agrément, à l'autorisation de débit de spécialités pharmaceutiques tel qu'il a été modifié et complété.

L'importation et l'enlèvement des produits industriels dont les normes sont rendu d'application obligatoire, sont subordonnés à la présentation d'une Attestation de conformité aux normes délivrées par le ministère chargé de l'industrie.

Les opérateurs qui s'approvisionnent chez les mêmes fournisseurs sont autorisés à importer les produits en dispense du contrôle de conformité aux normes rendues d'application obligatoire au vu d'un document sous titre " Autorisation d'admission de produits en dispense du contrôle de conformité aux normes rendues d'application obligatoire " délivré par le Ministère chargé de l'Industrie et dont la validité est fixée pour une année

En cas de changement de fournisseurs, la présentation des documents de conformité ou de l'autorisation précitée est requise.

Pour les produits industriels soumis à attestation de conformité aux normes, l'opérateur doit aviser les services du Ministère chargé de l'Industrie de chaque arrivage de ces produits aux bureaux douaniers aux fins de contrôle de conformité.

Dans le cas du prélèvement d'échantillons, un procès-verbal d'échantillonnage est établi en conséquence. Ces échantillons sont transmis par les services du Ministère chargé de l'Industrie au laboratoire concerné pour réaliser les essais nécessaires.

En cas de conformité des produits industriels concernés, l'attestation de conformité dont une copie est transmise au bureau d'importation, est délivrée à l'opérateur.

En cas de non-conformité, les résultats des essais sont notifiés par les services du Ministère chargé de l'Industrie, tant qu'au service douanier qu'à l'opérateur. En cas de contestation, ce dernier dispose d'un délai de 8 jours pour demander une seconde analyse portant sur le même échantillon.

Si, à l'expiration du délai de huit jours, la seconde analyse n'a pas été demandée ou si les résultats de la seconde analyse concordent avec les résultats des premiers essais, le produit en cause doit être réexporté. En cas de refus de réexportation, les dispositions de la loi n° 13.83 relative à la répression des fraudes sur les marchandises demeurent applicables.

Dans le cas où la seconde analyse infirme les résultats des premiers essais, une attestation de conformité est délivrée à l'opérateur.

Déclaration Unique des Marchandises :

L'importation des marchandises est soumise, en plus de la facture, du titre d'importation et, le cas échéant des autres documents exigibles selon la nature des produits, à la présentation au bureau douanier dans un délai de 60 jours à compter du dépôt de la déclaration sommaire, d'une déclaration en détail sur le formulaire intitulé -DUM-.

Les marchandises qui n'ont pas fait l'objet de cette déclaration dans le détail susmentionné sont considérées comme abandonnées en douane.

Sont également considérées comme abandonnées en douane, les marchandises pour lesquelles une déclaration en détail a été déposée mais non enlevées dans un délai de 3 mois à compter de la date d'enregistrement de ladite déclaration et pour lesquelles les droits et taxes n'ont pas été payés ou garanties.

4- Circuit de la déclaration en détail Des marchandises dans les bureaux informatisés :

- Etablissement de la déclaration par l'importateur ou son mandataire
- Dépôt de la déclaration :

Transmission informatique des énonciations de la déclaration

- la déclaration en détail doit être déposée dans un délai de 60 jours à compter de la date du dépôt de la déclaration sommaire en cas de transport aérien ou maritime et de la date de l'arrivée des marchandises au bureau de douane en cas de transport terrestre.
 - possibilité de dépôt de la déclaration par anticipation pour les marchandises périssables, dangereuses ou inflammables avant l'arrivée des dites marchandises au bureau des douanes.
- Enregistrement de la déclaration :

le numéro et la date d'enregistrement sont affichés sur le terminal utilisé par le déclarant et reproduits automatiquement.

- dépôt de la copie écrite de la déclaration :

La copie écrite de la déclaration doit être déposée au bureau de douane concerné, au plus tard le:

- 5ème jour ouvrable suivant celui de l'enregistrement pour les déclarations sous régimes économiques en douane ;
- 15ème jour ouvrable suivant celui de l'enregistrement pour la déclaration de cession sous régimes économiques en douane;
- le jour suivant celui de l'enregistrement pour les autres déclarations

- Vérification documentaire de la déclaration

Rectification des déclarations :

- Rectification des éléments quantitatifs (valeur, quantités nombre) de la déclaration en détail le même jour de dépôt et avant la vérification physique des marchandises ;
 - Rectification de la déclaration par anticipation au jour de l'arrivée de la marchandise et avant la vérification physique des marchandises.
- Détermination de la valeur en douane.
 - Visite et vérification physique des marchandises
 - Paiement des droits et taxes :
 - Acquiescement des droits et taxes contre quittance soit au comptant ,soit par crédit d'enlèvement soit par remise d'obligation cautionnée
 - Enlèvement de la marchandise :

Conclusion

La bonne combinaison Personnel-Ressources est à la base de la réussite de toute entreprise.

La SARL CLIREF TRADING dispose d'un remarquable personnel et d'importantes ressources. Sa performance est bien claire dans sa réussite dans le marché de fabrication de groupe de production d'eau glacée en Algérie, Son dynamisme vient de ses employés qui entament les opérations avec un esprit d'équipe et la collaboration entre les services.

C'est avec ces derniers que nous avons appris qu'est-ce qu'une procédure d'achat à l'étranger et la bonne gestion de cette procédure dès la commande jusqu'à la réception de la marchandise

C'est ainsi que nous avons constaté la complexité du domaine de transit et l'importante complémentarité qui existe entre le transport, le transit et la douane.

Au terme de ce stage au sein DE la SARLCLIREF TRADING , nous avons appris à travailler en groupe, rapidement et sous pression. Ce qui nous a permis de faire quelques constats et d'émettre des suggestions.

Dans notre étude nous nous sommes interrogés sur la gestion du processus d'importation au sein de LA SARL CLIREF TRADING et pour cela nous avons opté pour une étude qualitative comme moyen de collecte des données et informations cette dernière nous a permis de faire des entretiens individuels avec des responsables de l'entreprise et un responsable du service commercial afin de déterminer le bon déroulement du processus d'achat à l'étranger et la méthode adopté afin de réaliser cet achat et aussi pour savoir les contraintes que l'entreprise peut rencontrer .

Référence bibliographique

- 1- KAKAY Hygin, Contribution à la recherche qualitative-Cadre méthodologique de rédaction de mémoire, Page : 22, Université de France-Comté, Février 2008).
- 2- MONGEAU Pierre, 2008, Page : 31, Réaliser son mémoire ou sa thèse-Coté Jeans & coté tenue de soirée, PRESSE DE L'UNIVERSITE DU QUEBEC, Canada).
- 3-Guide d'importateur étape par étape ,2008 fit
- 4- Thèse de fin d'étude Les Procédures d'importation Cas : Importation des machines à laver 07kg en CKD par l'unité climatisation au sein de l'entreprise ENIEM Oued-Aissi.Les Procédures d'importation Cas : Importation des machines à laver 07kg en CKD par l'unité climatisation au sein de l'entreprise !ENIEM Oued-Aissi, MatoukCylia. RahmaniOuiza,2018, page 26)
- 5- Hubert Martini ; « techniques de commerce international »,Edition DUNOD, (2017).
- 6-(<https://www.mataf.net/fr/edu/glossaire/approvisionnement>)
- 7- Politique d'achat et gestion des approvisionnements, Olivier BRUEL • Pascal MÉNAGE page 8)
- 8-<http://www.acheteurs-publics.com/marches-publics-encyclopedie/defmition-des-besoins>
- 9-Mémoire de magister en économie OPTION : Economie internationale THEME : L'étude des déterminants de demande d'importation en Algérie page 36 CHAIMI Yamina, 2012.
- 10-Naji JAMMAL, « Commerce international Théorie, techniques et applications », éd ERPI, 2005, p.268).
- 11- idir ksouri les opérations de commerce international , Berti éditions, 2014.
- 12- management des opérations de commerce international, ghilainelegrand, page 28,dunod paris ;2008
- 13-<http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Entrepot-magasin/Approvisionnement-interne.htm>
- 14-(Jean Belotti, « Transport international de marchandises », paris, 2015, P 109.)
- 15-(Hubert Martini. « Management des opérations de commerce international » ; 6°ed ;2008, p 275).
- 16-Techniques et management des opérations de COMMERCE INTERNATIONALThierry Jouan

17-Théorie du commerce international et ressources naturelles.2010.

18-marie-pauleverlaeten ,juillet 1991.LES ASPECTS THEORIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL ET DE LA PROTECTION.

19-<https://www.mataf.net/fr/eco/edu/guide-economie/importation>.

20-aissiaziz ;boukacem yougourten,2018 procédures d'importation dans les entreprises nationales algériennes cas importation d'une scie coupe tube par l'entreprise eniem .

21-Rahal MADANI ;Mustapha CHEMLAL, Commerce international : Analyse du processus import chez Marjane,2005.

22-CHARPENTIER Patricia, 2005, Page : 241, Organisation et gestion de l'entreprise, Edition ARMAND COLIN, Paris, France.

23- THÈSE Pour l'obtention du grade de DOCTEUR DE L'UNIVERSITÉ DE POITIERS UFR de sciences économiques et de gestion Centre de recherche sur l'intégration économique et financière (Poitiers) (Diplôme National - Arrêté du 7 août 2006) École doctorale : Sociétés et organisations - SORG (Limoges) Secteur de recherche : Sciences économiques Présentée par : SaeedTayara Commerce international et investissements directs étrangers : complémentarité ou substituabilité ?Soutenue le 29 janvier 2016

24- UNIVERSITE D'ORAN Faculté des sciences économiques, des sciences de gestion et sciences commerciales Ecole doctorale d'économie et de management Mémoire de magister en économie OPTION : Economie internationale THEME : L'étude des déterminants de demande d'importation en Algérie CHAIMI Yamina 2012

25- Thèse de fin d'étude ; Processus d'importation d'une matière première au sein de l'entreprise ENIEM DJEBBAR KATIA ; 2018) ,

ANNEXE A

BILL OF LADING

Not negotiable unless consigned to order

B L No. IZT/ALG/00200
358403

Reference No.



GLOBAL FORWARDING

Operated by:
Prism Global Limited
10/F., Pacific Plaza,
410 DES Vaux road west,
Hong Kong
info@ecuglobal.net

For Delivery apply to :

ECU-LINE ALGERIE SARL
CITE LES SOURCES LOT N° 4,

16013 ALGIERS
ALGERIA
Tel: 213 21 54 11 11
Fax: 213 21 44 00 23
InfoAlgiers@ecuworldwide.com

Shipper
UNTES ISITMA KLIMA SOGUTMA SAN. VE TIC. A.S
53. CADE 1450 SOKAK ULUSOY PLAZA NO 9/50,
CUKURAMBAR-ANKARA, TURKEY
TEL: +90 (312) 287 91 00

Consignee
TO THE ORDER OF BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Notify address (carrier not responsible for failure to notify)

CLIREF TRADING SARL
CITE 1200 LOGTS RESIDENCE
EL-YASMINE N 08 BAB-EZZOUAR
ALGIERS ALGERIA

Pre-carriage by

Place of receipt by pre-carrier

XXXXXXXXXXXX

Vessel

Port of loading

IZMIT

Port of Discharge

Place of delivery by on-carrier

XXXXXXXXXXXX

ALGIERS PORT

Container Numbers, Seal
Marks and Nos.

Number and kind of packages, descriptions of goods

Gross weight

Measurement

Particulars furnished by the Merchant

Freight details, charges etc.

Container : ARKU 850513-4 (40 HC) Seal : 0329122

BILL OF LADING

ORIGINAL

RECEIVED by the Carrier the Goods as specified above in apparent good order and condition unless otherwise stated, to be transported to such place as agreed, authorized or permitted herein and subject to all the terms and conditions appearing on the front and reverse of this Bill of Lading to which the Merchant agrees by accepting this Bill of Lading, any local privileges and customs notwithstanding.

The particulars given above as stated by the shipper and the weight, measure, quantity, conditions, contents and value of the Goods are unknown to the Carrier.

In WITNESS, whereof one (1) original BILL of Lading has been signed if not otherwise stated hereafter, the same being accomplished the other(s), if any, to be void, if one (1) original bill of Lading has been surrendered in exchange for the Goods or delivery order.

(Terms and conditions to continue on back hereof)

Shipped on board

Date 9-April-2021

Freight payable at

ISTANBUL

Place and date of issue

IZMIT 9-April-2021

Number of original Bs/L

3 / 3

Signed on behalf of

the Carrier Prism Global Limited

ANNEXE B

CERTIFICATE OF CONFORMITY

Certificate - No.: 15-PS-0021-TAT-20-MAD-2079

Applicant : ÜNTES ISITMA KLİMA VE SOĞUTMA SAN. VE TİC. A.Ş.
İSTANBUL YOLU 37. KM 06980 KAZAN ANKARA /TURKEY

Product : (HYGIENIC) AIR HANDLING UNITS

Type/Model(s) : See the attachment-1

Standard(s) / Certification Basis : 2006/42/EC Machinery Directive
EN ISO 12100:2010
EN 60204-1:2018

This Certificate of Conformity is issued on a voluntary basis according to Machinery Directive 2006/42/EC. It conforms that the listed equipment complies with the essential safety requirements of the directive. It refers only to the sample and its technical file submitted for conformity assessment.

Test Report No : 15-PS-0021-IR-006
First Issue Date : 09.03.2015 - 15-PS-0021-TAT-15-MAD-0179
Renewal Date : 07.09.2020
Expiry Date : 07.09.2021

For and behalf of
TUV AUSTRIA TURK
Belgelendirme Eğitim ve Gözetim
Hizmetleri Ltd. Şti.
Mutlu DEMİR
Product Certification Oper. Manager



After preparation of the necessary technical documentation as well as the declaration of conformity the required CE marking can be affixed on the product. Other relevant directives have to be observed.

This Certificate of Conformity has been granted to the applicant based on the results of testing performed by the applicant/manufacturer or an accepted laboratory and the consequent review of the test report by TÜV AUSTRIATURK. Revisions to the referenced certification basis or any change of the design, materials, components or processing may require the repetition of all or some of the qualification tests in order for the test report and therefore this associated certificate to remain valid.

ANNEXE C

