

Ecole des Hautes Etudes Commerciales

D'Alger

EHEC

**Mémoire de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de master en
science Commerciales**

Option : Affaires internationales

**Essai d'analyse de la procédure d'importation
de matières premières dans le secteur des
engrais agricoles.**

ETUDE DE CAS : SPA FERTIAL

Elaboré par :

BENBROUK Yasmina

Encadré par :

LEBSAIRA Mariem

Maitre conférence « A » à L'EHEC

3ème promotion.

2015/2016

Ecole des Hautes Etudes Commerciales

D'Alger

EHEC

**Mémoire de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de master en
science Commerciales**

Option : Affaires internationales

**Essai d'analyse de la procédure d'importation
de matières premières dans le secteur des
engrais agricoles.**

ETUDE DE CAS : SPA FERTIAL

Elaboré par :

BENBROUK Yasmina

Encadré par :

LEBSAIRA Mariem

Maitre conférence « A » à L'EHEC

3ème promotion.

DÉDICACE

A cœur vaillant rien d'impossible

A conscience tranquille tout est accessible

Quand il ya le souci de réaliser un dessin

Tout devient facile pour arriver à nos fins

Malgré les obstacles qui s'opposent

En dépit des difficultés qui s'interposent

Les études sont avant tout

Notre unique et seul atout

Je dédie ce travail à.....

A mon père

Aucune dédicace ne saurait exprimer l'amour, l'estime, le dévouement et le respect que j'ai toujours eu pour vous.

Ce travail est le fruit de tes sacrifices que tu as consentis pour mon éducation et ma formation.

A ma mère

Affable, honorable, aimable : tu représente pour moi le symbole de la bonté par excellence, la source de tendresse et l'exemple du dévouement qui n'a pas cessé de m'encourager et de prier pour moi.

Je te dédie ce travail en témoignage de mon profond amour. Puisse dieu, le tout puissant, te préserver et t'accorder santé, longue vie et bonheur.

Aux personnes dont j'ai bien aimé la présence dans ce jours, à tous mes sœurs et mon frère, mon neveux adem, je dédie ce travail dont le grand plaisir leurs revient en premier lieu pour leur conseils, aide, et encouragement.

Remerciements

Au terme de ce mémoire, je tiens à exprimer vive reconnaissance à Madame LBSAIRA Meriem qui a assumée la charge de me diriger et de m'encadrer durant ce travail.

Ma dette est particulièrement grande en vers elle pour ses précieux conseils et directives.

Nous remercions également les dirigeants de l'entreprise FERTIAL qui ont manifesté un intérêt considérable pour la présence recherche et qui n'ont ménagé aucun effort pour répondre à nos interrogations surtout Melle MEZIGHECHE Houria (directrice de département importation et marché intérieur) , Mr ZAIR (cadre chargé des importations) , Mr Moufid (ingénieur agronome) et Mr Garoui d'avoir me acceptée que tant une stagiaire au niveau de l'entreprise.

Enfin, j'adresse ma profonde gratitude et mes vives remerciements à tous mes chers amis qui ont participé de près ou de loin à l'élaboration de ce travail.

Liste des tableaux :

Tableau N°1	Consommation des engrais en Algérie et dans quelques pays méditerranéens.	P20
Tableau N°2	La structure des consommations Algériennes par groupe d'utilisation.	P23
Tableau N°3	Les principaux produits alimentaires.	P25
Tableau N°4	Les principaux pays fournisseurs.	P26
Tableau N°5	Les avantages et les inconvénients des enchères pour l'acheteur.	P39
Tableau N°6	Formalités des conventions (Bruxelles ; Hambourg).	P46
Tableau N°7	Annuaire des entreprises spécialisés dans le secteur Agricole.	P68

Liste des schémas

Chapitre 2 :	Page
Schéma 2-1 : Déroulement de la procédure de l'appel d'offre.....	37
Schéma2-2 : les procédures de la remise documentaire.....	51
Schéma 2-3 : les procédures de crédit documentaire.....	53
Schéma 2-4 :Typologies des risques à l'international.....	55
Chapitre 3 :	
Schéma 3-4 : Organigramme de la direction commerciale : marché intérieur et importation.....	71

Liste des abréviations :

Abréviations	signification
BADR	Banque d'agriculture et de développement rurale.
BEA	Banque extérieur d'Algérie.
CAPCS	Coopérative agricoles poly ventes de commercialisation.
CCLS	Coopératives des céréales et légumes secs.
CFR	Cost and freight.
DAS	Domaine d'activité stratégique.
EFQM	European fondation for quality management
FNRDA	Fond national de régulation et de développement agricole.
ISO	International standard organisation
NPK	L'azoté phosphaté potassique sulfaté.
OTM	Organisateur de transports multimodaux.
PPDRI	Proximité de développement rural intégré.
PIB	Produit intérieur brut.
PNDAR	Plan national de développement agricole et rural.
PNDA	Plan national de développement agricole
PRCHT	Programme de renforcement des capacités humaines et de l'appui technique.
SAFEX	Société algérienne des foires et exportations.
SAU	Superficie agricole utile.

Sommaire :

Introduction générale	1
Chapitre 1 : Généralités sur le secteur agricole	6
Section 1 : Le secteur agricole dans le monde et en Algérie.....	8
Section 2 : Le secteur des engrais agricole en Algérie.....	15
Section 3 :L'environnement des importations Algérienne.....	23
Chapitre 2 : La procédure d'importation à l'international	30
Section 1 :L'achat à l'international.....	32
Section 2 : Transport et financement à l'international.....	41
Section 3 : Les risques liés aux opérations d'importation.....	55
Chapitre 3 : Analyse de la procédure d'importation de matières premières dans le secteur des engrais agricoles	60
Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil « FERTIAL ».....	62
Section 2 : Illustration d'un processus d'importation de l'entreprise FERTIAL.....	70
Section 3 : Méthodologie et analyse relative à l'entretien.....	77
Conclusion générale	87

Chapitre 1 :
Généralités sur le secteur
Agricole

Introduction :

L'agriculture est un instrument de développement crucial pour la réalisation de l'objectif de développement pour toutes les régions du monde.

En Algérie, le secteur agricole dispose de vastes superficie agricole fertiles, des ressources hydrique important, et potentialités humains permettant en cas de coordination de développer le secteur agricole.

A cet effet, nous allons subdiviser le premier chapitre en trois sections, dans la première section on vas montrer une vision sur l'agriculture dans le monde et en Algérie, dans la deuxième section en vas présenter comment est la fertilisation en Algérie .Enfin, dans la troisièmes section en exposé l'environnement des importations Algérienne avec le nouveau dispositif de licence d'importation dans le secteur agricole.

Section 01 : Le secteur agricole dans le monde et en Algérie.

1. Aperçue sur l'agriculture dans le monde.

L'agriculture du XXI^e siècle est confrontée à de multiples défis elle doit produire plus de denrées alimentaires et de fibres pour une population sans cesse croissante avec une main-d'œuvre rurale réduite et d'avantage de matières premières pour un marché des bioénergies potentiellement considérable, contribuer à l'essor global des nombreux pays en développement tributaires de l'agriculture, adopter des méthodes de production plus efficaces et plus viables et s'adapter au changement climatique. L'agriculture emploie plus de 1,3 milliard de personnes dans le monde, soit près de 40% de la population active mondiale.

Dans une cinquantaine de pays, l'agriculture emploie la moitié de la population, voire jusqu'à 75% pour les plus pauvres.¹

L'étude mondiale des zones agro écologiques montre qu'il existe de vastes ressources en terre, potentiellement disponibles pour la production agricole, mais ce résultat doit être fortement nuancé. La plupart des terres adaptées et encore inutilisées sont Concentrées dans certains pays d'Amérique latine et d'Afrique subsaharienne, mais dans ces régions de nombreux pays aux populations rurales en expansion, sont extrêmement pauvres en terres, et la plus grande partie des superficies potentielles ne conviennent que pour certaines cultures, qui ne sont pas nécessairement celles pour lesquelles la demande est la plus forte. De plus, les terres encore inutilisées sont souvent affligées de contraintes (chimiques, physiques, maladies endémiques, manque d'infrastructure, etc.).

¹ www.fao.org/...FR/L'agriculture_mondiale_à_l'horizon_2050.pdf consultée le (15/01/2016)à13:25.

1.1. Agriculture et Croissance de la population mondiale.

Les tendances futures en matière de consommation alimentaire sont déterminées par la croissance de la population et des revenus, et par la transformation des régimes alimentaires. Selon les toutes dernières projections des Nations unies, la croissance démographique mondiale continuera à ralentir. D'après la projection moyenne des Nations unies, les 6,1 milliards d'habitants dénombrés en 2000 vont passer à 7,2 milliards en 2015 et à 8,3 milliards en 2030 pour atteindre environ 9,3 milliards en 2050. La vision d'une explosion continue de la population n'est pas fondée. En fait, il y a plus de 30 ans que le taux de croissance démographique a atteint son maximum de 2,04 pour cent par an, à la fin des années 1960. Depuis lors, ce taux est tombé à 1,35 pour cent. Il a été prévu fléchir à 0,8 pour cent entre 2025 et 2030. Ceci va ralentir la croissance de la demande de vivres.

1.2. Demande et production mondiale :

Les projections montrent que pour pouvoir nourrir une population mondiale de 9,1 milliards de personnes en 2050, la production alimentaire globale devra progresser de quelque 70% entre 2005/2007 et 2050 (et presque doubler dans les pays en développement), avec de ce fait des augmentations importantes dans la production des principaux produits essentiels. Par exemple, la production annuelle de céréales devrait ainsi progresser de près d'un milliard de tonnes, et la production de viande de plus de 200 millions de tonnes pour atteindre un total de 470 millions de tonnes en 2050, dont 72% dans les pays en développement, contre 58% aujourd'hui. Nourrir la population mondiale de façon adéquate supposerait aussi de produire les types d'aliments qui manquent aujourd'hui pour assurer la sécurité nutritionnelle.²

² www.fao.org/...FR/L'agriculture_mondiale_a_l'horizon_2050.pdf consultée le (10/01/2016) à 14:25.

1.3. Agriculture et Commerce international.

Les échanges commerciaux de produits agricoles devraient également se développer considérablement. Par exemple, les importations nettes de céréales dans les pays en développement devraient presque tripler pour atteindre près de 300 millions de tonnes d'ici à 2050, et représenteraient alors quelque 14% de la consommation céréalière de ces pays, contre 9,2% en 2006/2008.

L'autosuffisance en céréales resterait faible dans la région la plus tributaire des importations alimentaires (Proche-Orient/Afrique du Nord), marquant un nouveau recul de 59 % en 2006/2008 à 54% 2050. À l'opposé, l'Amérique latine et les Caraïbes, qui sont aujourd'hui une région à déficit céréalier net, peuvent parvenir à la pleine autosuffisance grâce au surplus de production potentiel des principaux pays de la région.

Les autres régions peuvent perdre quelque peu en autosuffisance, mais maintiendront un taux de 80%-95%, contre 83%-100% actuellement.

Concernant d'autres produits de base importants, les exportations nettes d'oléagineux et d'huiles végétales des pays en développement devraient plus que tripler d'ici à 2050, atteignant ainsi quelque 25 millions de tonnes (en équivalent pétrole), tandis que les exportations nettes de sucre doubleront pour s'établir à quelque 20 millions de tonnes d'ici à 2050.³

2. Description du secteur agricole en Algérie.

L'agriculture est un facteur important de l'économie de l'Algérie. Elle générée incluant les industries agroalimentaires, près de 9,3% du produit intérieur brut(PIB), mais avec des variations importantes selon les années en fonctions des conditions climatiques. Le secteur agricole emploie 11% de la population algérienne active.

³www.fao.org/...FR/L'agriculture_mondiale_à_l'horizon_2050.pdf consultée le (20/01/2016) à 17:30.

Les terres agricoles, occupent environ 20% de la superficie totale du pays, sont estimées à près de 48 millions hectares répartie comme suit, 8,5 millions d'hectares cultivés, dont 7,5 millions d'hectares alloués aux cultures annuelles et près de 600000 hectares à des cultures pérennes ; 32 millions d'ha utilisés comme parcours ; 7,5 millions d'ha de forêts et de steppes à alfa. Enfin, les terres irriguées représentent 6% de la surface agricole utile (SAU).⁴

Les principales productions végétales sont les céréales, largement majoritaires en surface, l'arboriculture, les cultures maraichères, notamment les pommes de terre, et les fourrages. L'élevage occupe une place non négligeable, en particulier l'élevage ovin et l'aviculture.

2.1. La politique du secteur agricole.

À partir de l'an 2000, les autorités algériennes ont mis en place un Plan National de Développement Agricole (PNDA) afin d'améliorer la sécurité alimentaire du pays, de développer l'emploi et d'augmenter les revenus en zone rurale.

En 2002, ce programme a été élargi et est devenu le Plan National de Développement Agricole et Rural (PNDAR). Dans ce cadre, des Plans de Proximité de Développement Rural Intégré (PPDRI) ont été mis en place. Ils ont intégré outre les questions agricoles, des thématiques de santé, d'éducation et de développement des infrastructures.

En 2008, ce programme a été réaménagé pour définir une nouvelle politique de Renouveau Agricole et Rural avec la promulgation d'une loi d'orientation agricole affichant des objectifs ambitieux. Le Renouveau Agricole et Rural repose sur 3 piliers complémentaires :

- Le Renouveau Agricole qui comprend des programmes d'action pour intensifier la production dans les filières prioritaires, la mise en place

⁴ <https://fr.wikipedia.org>, Mise à jour le (16/02/2016) consultée le(22/03/2016) à 12 : 30.

d'un système de régulation des marchés et des mesures de sécurisation de l'activité agricole.

- Le Renouveau Rural qui cible prioritairement les zones difficiles (montagnes, steppes, Sahara).
- Le Programme de Renforcement des Capacités Humaines et de l'Appui Technique aux Producteurs (PRCHAT), avec notamment un investissement important dans la recherche, la vulgarisation et la formation.

Certains progrès ont été constatés depuis le lancement de cette politique ; la sensible amélioration des exportations agricoles algériennes en témoigne. Mais en 2015, la réussite du Renouveau Agricole et Rural demeure encore incertaine.⁵

2.2. Les prérogatives du secteur agricole et l'investissement d'état.

2.2.1. Les prérogatives du secteur agricole.

Le secteur de l'agriculture en Algérie qui génère 9,3% du PIB algérien avec 1,2 millions d'emplois, Il est au centre de toutes les politiques de restructurations établies par le gouvernement. Il recèle un potentiel très important et les besoins nécessaires à son développement, tant en amont qu'en aval.

Le développement du secteur agricole et agroalimentaire s'avère un enjeu majeur pour l'Algérie au niveau économique, politique et social. Si nous prenons comme exemple les céréales, l'Algérie est l'un des plus grands pays consommateurs au monde. La demande nationale n'est couverte en moyenne qu'à hauteur de 29 % par la production locale.

⁵ [https://fr.wikipedia.org/mise à jours](https://fr.wikipedia.org/mise_à_jours) le (16 /02/2016) consultée le (22/02/2016) à 13 :31.

- Le secteur agricole algérien souffre d'un important déficit de savoir-faire et de formation. Les techniques de gestion et de culture, pratiquées par atavisme, demeurent très rudimentaires. Il en résulte des besoins d'assistance technique tels que : la conduite de projets, ou l'aide à la production.
- La céréaliculture en Algérie se caractérise par une petite taille des exploitations agricoles, des rendements et une productivité insatisfaisante, une forte dépendance à la pluviométrie et aux aléas climatiques, une place trop grande laissée à la jachère, un manque de maîtrise de la semence, ainsi qu'une insuffisance dans le conseil et l'accompagnement technique des exploitants
- La population agricole qui a tendance à disparaître ou encore les centaines d'hectares des terres agricoles propriétaires de fellahs sont nullement exploitées.
- Le nombre d'agriculteurs reconnus, toujours en activité et dépassant la soixantaine, est de 268.182 personnes, soit 33,62 %, alors que ceux dont l'âge varie entre 51 et 60 ans leur taux est de 20,24 %, soit 162.819 agriculteurs.

Les jeunes agriculteurs dont l'âge se situe entre 31 et 40 ans ne sont que 4 100, ce qui constitue un danger réel pour le devenir de l'agriculture.⁶

2.2.2 .Les investissements algériens dans le secteur agricole.

Les investissements dans le secteur agricole ont été financés par la banque d'agriculture et développement rural (BADR) parmi ses investissements :

En 2008 a lancée Le crédit ETTAHADI est un crédit d'investissement octroyé par la(BADR), C'est un crédit bonifié d'une durée de 7 ans, ne dépassant pas un (01) million de dinars par hectare désignée à la :

- ✓ Création, équipement et modernisation de nouvelles exploitations agricole et ou d'élevage.

⁶ http://www.ALGERIE_dz.com/article9716.html consultée (25/02/2016) à 15: 30.

- ✓ Renforcement des capacités de production de celles existantes et insuffisamment valorisées.
- ✓ Les entreprises économiques qui concourent à l'intensification, la transformation, la valorisation de produits agricoles et d'élevage nécessitant des besoins de financement (crédit fédératif) à moyen terme.
- ✓ Pour la période 2015-2019 a lancée Un plan quinquennal avec une mobilisation budgétaire de 15 milliards d'euros, soit 3 milliards €/an sous forme de subventions au profit des agriculteurs pour l'acquisition de nouveaux équipements, le renouvellement des cheptels bovins à travers l'importation de vaches laitières de races à forts rendements ou de bovins de boucherie de qualité supérieure. Les pouvoirs publics incitent également les exploitants agricoles à nouer des partenariats avec des coopératives agricoles et agriculteurs étrangers dans le but de s'imprégner de leur savoir-faire et d'introduire des techniques culturales modernes.⁷

Section 02 : Le secteur des engrais agricoles en Algérie.

1. Généralités sur la fertilisation.

La fertilisation, est l'action qui consiste à effectuer des apports d'engrais organiques ou minéraux, nécessaires au bon développement des végétaux. Elle peut donc être réalisée sous forme d'amendements humifères (organique) ou minéraux (chimique).

Les engrais sont des substances, les plus souvent des mélanges minéraux destinées à apporter aux plantes des compléments d'éléments nutritifs, de façon à améliorer leur croissance, et à augmenter le rendement des cultures et la qualité de produits.

⁷ www.minagri.dz/PDF/ONTA/CREDIT/20_ETTAHADI.PDF consultée le (026/02/2016) à 9:25.

Les engrais permettant d'apporter en quantité voulue, un ou plusieurs éléments fertilisant comme l'azote, le phosphore, la potasse, le calcium, le magnésium...ainsi que les oligo-éléments.

1.1. Importance de la fumure organique dans la fertilisation.

La fertilisation organique ou amendements, c'est l'incorporation au sol, de matière organiques plus ou moins décomposées, tels que les fumiers.

Elle permet d'améliorer la structure du sol et d'augmenter la capacité du complexe argilo-humique à stocker les éléments nutritifs.

Les engrais organiques sont précieux, non seulement parce qu'ils apportent aux plantes des éléments nutritifs mais aussi parce qu'ils ont un effet favorable sur l'état du sol en général.

La matière organique amélioré la structure, l'érosion du sol, et produit un effet régulateur sur sa température et l'aide à emmagasiner d'avantage d'eau. Grace à ces propriétés, les engrais organiques sont souvent la base même du sucées des engrais minéraux.

Les engrais organique améliorent les propriétés du sol alors que les engrais minéraux apportent aux plantes les éléments nutritifs nécessaires.

1.2. L'intérêt des engrais Agricoles.

Les éléments nécessaires à la plante viennent de l'air et du sol. Si le sol est abondamment pourvu en éléments nutritifs, les plantes poussent bien et donnent des rendements élevés.

Si le sol est pauvres en l'un des éléments seulement, la croissance des plantes est limitée et les rendements réduits.

Les éléments nutritifs : la grande majorité des plantes exigent 16 éléments nutritifs provenant de l'air, l'eau et le sol des engrais minéraux et organiques.⁸

1.3. Principe de la fertilisation :

La fertilisation a pour principal objectif l'entretien de la fertilité du sol pour satisfaire les besoins des cultures. Le principal actuel de la fertilisation est issu de trois lois fondamentales : loi des restitutions au sol, la loi des rendements moins que proportionnels et la loi d'interaction.

- **La loi des restitutions au sol.**

Elle est basée sur la compensation des exportations des éléments minéraux par les plantes, et ce par des restitutions pour éviter l'épuisement des sols. Cette règle est insuffisante pour trois raisons :

- ✓ Certains sols sont d'une pauvreté naturelle en un ou plusieurs éléments nutritifs, de ce fait ils doivent être enrichis pour répondre à la définition de sol cultivé.
- ✓ Généralement, sont exposés à des pertes d'éléments fertilisants par lessivage.
- ✓ Durant certaines périodes de leur cycle végétatif, les plantes ont des besoins intenses en éléments nutritifs appelés « besoins instantanés » au moment des quelles les réserves mobilisable du sol peuvent être insuffisantes.

- **La loi des rendements moins que proportionnels.**

Elle consiste à une croissance de rendement lorsqu'on apporte au sol des doses croissantes d'un élément fertilisant, En effet les augmentations de rendements qu'on obtient sont de plus en plus faibles au fur et à mesure que les quantités apportées s'élèvent. Ainsi il existe une dose optimale

⁸ Manuel utilisation des engrais grande culture arboriculture culture maraichères et Industrielle, les fertilisants d'Algérie, (entreprise FERTIAL) PP4-5.

d'élément à apporter du fait que la dose maximale n'étant pas la plus économique. De plus la fertilisation doit tenir compte du rythme d'absorption des éléments, de la capacité d'échange du sol et de la dynamique des éléments nutritifs.

- **La loi du minimum.**

L'insuffisance d'un élément assimilable dans le sol réduit l'efficacité des autres éléments et par suit diminue le rendement de la culture (loi de Liebig).

Tous les éléments nutritifs doivent être présents selon un certain équilibre variable avec la culture.les élément majeurs (N, P, k.....etc.), doivent être nécessairement présents en plus grande quantités mais n'import quel oligo-élément peut jouer le rôle de facteur limitant s'il y a carence en cet élément.⁹

1.4. La notion de dose d'engrais.

La dose d'engrais représente la quantité d'engrais qu'il faut incorporer au sol pour satisfaire les besoins d'entretien et de production des plantes qui y sont cultivées.

Elle devrait donc être suffisante pour garantir la croissance harmonieuse du végétal, assurer le rendement escomptée en quantité et en qualité.

1.4.1 Le calcul de la dose d'engrais.

La méthode de calcule se résume par la résolution de la règle de trois.les concentrations des unités fertilisantes dans les engrais sont exprimées en pourcentage (c'est-à-dire par 100 kg de produit commercial) et les besoins des cultures sont données par hectare.la formule de calcul est donc :

⁹ Manuel utilisation des engrais grande culture arboriculture culture maraichères et industrielle, les fertilisants d'Algérie,(entreprise FERTIAL) p 11.

La dose= Besoin de l'engrais*100/le dosage d'engrais.¹⁰

2. La fertilisation en Algérie.

2.1. Utilisation des engrais agricoles en Algérie.

Avant 1962 : l'approvisionnement en engrais se faisant à partir des importations par le biais d'organismes de distribution européens. La quantité d'engrais utilisée était de 42.250 tonnes d'éléments nutritifs (N, P, K).

1962-1982 : durant cette période, la consommation en engrais a été multipliée par 5 passant à 536.000 tonnes soit 232.000 tonnes d'éléments fertilisants. Cet accroissement s'explique par un certain nombre de faits qui ont marqué cette période dont :

- ✓ La nationalisation des terres et les différentes restructurations qu'a connues le secteur de l'agriculture.
- ✓ Le développement de l'industrie nationale des engrais à partir du gaz et des phosphates par Sonatrach.
- ✓ La création des coopératives agricoles pour la fourniture des intrants à travers l'ensemble des Wilayat.

En 1982, le secteur socialiste consommait environ 70% de la quantité totale d'engrais disponible et distribuée par les SAP (Sociétés Agricoles de Prévoyance). Durant cette phase d'accroissement de la consommation (liée aux normes officielles de fumure imposées aux DAS (domaine d'activité stratégique).

1982-1987, le secteur des engrais demeure pratiquement inchangé, mais à partir de 1985, les prix aux utilisateurs furent progressivement augmentés. Vers la fin de l'année 1985, la consommation des engrais atteint un point culminant en raison de la forte demande à la fois par les DAS et par le secteur privé pour les céréales et fourrages.

¹⁰ Manuel utilisation des engrais grande culture arboriculture culture maraîchères et industrielle, les fertilisants d'Algérie, (entreprise FERTIAL) P 16.

Chapitre 01 : Généralités sur le secteur agricole.

Durant les années 1988 et 1989, les réformes ont eu une influence importante sur le secteur des engrais qui ont accentué le désarroi du monde agricole.

- ✓ la restructuration des DAS (domaine d'activité stratégique).
- ✓ La suppression des CAPCS (Coopératives Agricoles Polyvalentes de Commercialisation et Services) en tant que véritable relais.
- ✓ la sécheresse de la décennie 1980/1990, caractérisée par un régime pluviométrique médiocre.

En 1998 et 1999, la consommation moyenne relevée pour les trois principaux éléments, se situait à 12 kg de NPK/ha et à 22 kg de NPK/ha.

En 2000 le PNDA, a permis un octroi substantiel en matières fertilisantes par le biais du Fonds National de Régulation et de Développement Agricole (FNRDA),

La consommation en engrais bien qu'ayant connu une augmentation en cette période. Même L'agriculteur, par le biais du PNDAR (plan nationale de développement agricole et rural) a été encouragé et fortement incité à utiliser les engrais chimiques.

En 2008 Les fertilisants utilisés n'ont pas dépassé 120 000 tonnes, alors que les besoins estimés du pays avoisinent les 600 000 tonnes, pour que la production augmente jusqu'à 50 %.¹¹

2.1.1. La problématique de la fertilisation en Algérie (année 2002).

La pratique de la fertilisation dans les exploitations agricole pour certains nombres de wilayas est comme suite :

- ❖ La fertilisation minérale est pratiquée de manière très hétérogène (doses, dates, fréquence des apports, types d'engrais...).
- ❖ La fertilisation organique est pratiquement absente et même nulle.
- ❖ La fertigation est très négligeable (faible taux de la superficie irriguée).

¹¹ www.insid.dz/realisation/sol/R6.pdf. consultée le (27/02/2016).à 13: 30.

Chapitre 01 : Généralités sur le secteur agricole.

- ❖ Le mode d'irrigation traditionnel reste le plus répandu.
- ❖ Les apports et la consommation en eau d'irrigation sont méconnus.
- ❖ Les irrigations se font empiriquement.
- ❖ Le taux de matière organique est ignoré malgré la pratique de l'assolement.
- ❖ L'application des fertilisants ne tient pas compte des réserves du sol.
- ❖ Les rendements ne couvrent pas la totalité des charges (notamment pour les céréales) et la marge dégagée est négative.
- ❖ La fréquence de la réception des informations techniques est faible et même souvent absente par voie écrite alors que par voie orale, elle est plus appréciable.
- ❖ Manque ou absence de vulgarisation ou de démonstrations des nouvelles techniques agricoles aussi bien sur le plan théorique que pratique.
- ❖ Analyses de sols faiblement pratiquées et ne répondant pas à la préoccupation de la fertilité des sols.
- ❖ Formulation de besoins en séances de vulgarisation et de démonstration sur les pratiques agricoles et notamment sur la pratique d'une fertilisation raisonnée.¹²
- ❖ **Tableau N°01 : Consommation (Kg/Ha) en Algérie et dans quelques pays méditerranéens (décennie 90/2000).**

pays	Consommation engrais1000 TMUF	SAU 1000 ha (superficie agricole utile)
Algérie	92	8500
Maroc	367	9734
Tunisie	111	5014
Egypte	1287	3291
France	4145	19582
Espagne	2145	18217
monde	136400	1497365

Source : www.insid.dz/realisation/sol/R6.pdf.

¹²www.insid.dz/realisation/sol/R6.pdf. consultée le (27/02/2016).à13:37.

Commentaire :

Le niveau de consommation en Algérie est l'un des plus faibles du bassin méditerranéen la Tunisie consomme deux fois plus d'engrais que l'Algérie et l'Egypte 3 fois plus, avec des SAU (superficie agricole utile) moins importantes.

Les raisons de la sous - fertilisation des sols algérien :

- ✓ Le prix élevé des engrais, leur indisponibilité au moment voulu.
- ✓ Le problème de livraison, Bien que les engrais soient produits localement, il y a un problème d'acheminement vers les utilisateurs.
- ✓ Problème d'escorte, par exemple l'entreprise fertial l'un les plus gros producteur d'engrais en Algérie commercialisé 170 000 tonnes d'engrais, alors qu'elle aurait pu en livrer 200 000 tonnes Pour encourager l'utilisation rationnelle des engrais.¹³

Mais Cela nous permettra d'économiser les engrais en donnant aux terres juste ce qu'il leur faut et au moment qu'il faut.¹⁴

2.2 .Marché des engrais agricole en Algérie (2011-2018).

2.2.1Marché intérieur des engrais : évolution et perspectives

La production Algérienne d'engrais est en hausse, en partie grâce à un site d'envergure déjà opérationnelle (FERTIAL) spécialisé dans la fabrication des engrais agricole.

FERTIAL occupe la première place du podium et confirme un contestablement sa position de leader en matière de production et de vente de fertilisant en Algérie.

¹³ www.insid.dz/realisation/sol/R6.pdf consultée le (27/02/2016) à 17: 30

¹⁴ <http://mostagri.com/article480> consulté le (26/02/2016) à 20 :38.

Chapitre 01 : Généralités sur le secteur agricole.

FERTIAL augmente constamment ses parts de marché intérieur qu'elle approvisionne à hauteur de 68%.la courbe des parts de marché de FERTIAL continue sans cesse de grimper depuis 2005.

Pour la consommation des engrais dans l'agriculture sur la période 2011-2014, FERTIAL a vu évoluer sa part de marché de 68% en 2011 à 37% en 2014.une baisse due essentiellement à un nouvel élément : la production de l'urée en Algérie.

Les ventes concernant les engrais composés, les engrais azoté, les engrais phosphatés se sont chiffrées à 198 793 tonnes en 2011,

214 490 tonnes en 2012, 220 935 tonnes en 2013 et 167 857 tonnes en 2014. Une baisse particulièrement remarquable dans les engrais azoté, due aussi au fait que le Sulfazoteest remplacée par l'urée, désormais produit en Algérie.

L'état soutient les prix des engrais à hauteur de 20%.la BADR apporte son aide aux agriculteurs au début de chaque campagne ainsi que les CCLS (coopératives des céréales et légumes sec) qui fournissent les engrais et les produits phytosanitaire.

Pour les perspectives de consommation 2016-2018 FERTIAL compte enregistrer :234 000 tonnes en 2016, 336 000 tonnes en 2017,et 368 000 tonnes en 2018.Ce qui constituer respectivement 39% de part de marché en 2017 et 41% en 2018.¹⁵

Section03 :L'environnement des importations Algériennes.

Le commerce extérieur de l'Algérie à enregistré au cours du mois de janvier de l'année 2016 un volume global des importations de 3,81 milliards de dollars contre 13,04 milliards de dollar en 2015 soit une baisse de 14,14% par rapport aux réalisations du mois de janvier 2015.

¹⁵ Magazine édité par Fertial news -N°54-mai/Juin 2015, p11.

Chapitre 01 : Généralités sur le secteur agricole.

Durant cette année l'Algérie à enregistrer un déficit dans sa balance commerciale de 1,87 milliard de dollars US pour le mois de janvier 2016.¹⁶

1. Les importations Algériennes de la période janvier (2015/2016).

La structure des importations par groupe d'utilisation est représentée dans le tableau ci-dessous pour l'année (janvier 2015/2016).

Tableau N°02 : La structure des importations algérienne par groupe d'utilisation pour la période (janvier 2015/2016).

Valeur en millions USD.

Groupe d'utilisation	Janvier 2015	Janvier 2016	Evolution%
	valeur	valeur	
-Alimentation.	937	629	-32,87
-Energie et lubrifiants.	127	77	-39,37
Produit brut.	129	131	1,55
-Demi-produit.	1003	991	-1,20
-Biens équipement agricoles.	39	39	—
-Bien équipements industriels	1510	1337	-11,46
-Biens de consommation (non alimentaires).	688	602	-12,50

Source : www.mincommerce.gov.dz/.../janvier2016doune.pdf consultée le (01/03/2016) à 16 :00.

¹⁶ www.mincommerce.gov.dz/.../janvier2016doune.pdf consultée le (01/03/2016) à 15 :45.

Chapitre 01 : Généralités sur le secteur agricole.

Commentaire :

La répartition par groupes de produits, font ressortir des diminutions pour les biens alimentaires (-32,87%) et non alimentaire respectivement (-12,50%), les biens d'équipement industriels(-11,46%) demi produits (-1,20%), à l'inverse du produit brut une hausse de (1,55%) finalement pour les équipements agricoles, l'importation reste stable entre les deux années (pas d'évolution).

1.2. Le groupe des biens alimentaires importés en janvier 2015/2016.

La structure des importations pour les biens alimentaires est représenté par le tableau suivant :

Chapitre 01 : Généralités sur le secteur agricole.

Tableau : N°03 les principaux produits alimentaires durant la période Janvier (2015/2016).

Valeur en millions USD.

Principaux produits	Janvier 2015	Janvier 2016	Evolutions%
	Valeur	Valeur	
-Céréale,semoules, farine	337,35	207,37	-38,53
-Lais et produits laitiers	165, 98	78,59	-52,65
-Sucre et sucreries	125,08	57,37	-54,13
-Café et thé	34,17	25,18	-26,31
-Légumes secs et autres	69,24	47,69	-31,12
- Viandes	13,61	14,71	8,08
-Total du groupe	937	629	-32,87

Source : www.mincommerce.gov.dz/.../janvier2016doune.pdf consultée le 02/03/2016 à 10 :15.

Commentaires :

On remarque que il y'a une baisse considérable presque dans tous les produits alimentaires, pour les céréales (-38,53%), pour les lais et produit laitiers (-52,-65%), pour les sucre et sucreries (-54,13%) on peut conclud que cette baisse est due à la baisse du prix de pétrole en 2016 et le nouveau dispositif de licence d'importation.

2. Les principaux fournisseurs pour l'année janvier 2016.

On peut représenter la structure des importations, par pays fournisseur dans le tableau suivant :

Tableau : N° 04 les principaux pays fournisseurs pour l'année janvier 2016.

Valeur en millions USD.

principaux fournisseurs	valeur	structure	évolution% en (janvier)
chine	756	19,86	26,21
France	468	12,30	-7,69
Italie	393	10,30	-11,69
Espagne	264	6,94	-28,26
Allemagne	214	5,52	-30,07

Source : www.mincommerce.gov.dz/.../janvier2016doune.pdf consultée le 02/03/2016 à 10 : 55.

Commentaire :

La Chine notre principal fournisseur durant ce mois de janvier de l'année 2016, représente 19,86% de nos importations, suivie par la France 12,3% et l'Italie 10,33%.

3. Le nouveau dispositif de Licence d'importation.

Le décret présidentiel n° 15-306 du 24 Safar 1437 correspondant au 6 décembre 2015 fixant les modalités et les conditions du nouveau dispositif des licences d'importation.

Il a définie les régimes de licence d'importation automatique et non automatique.

Il indique aussi que Les produits et les marchandises importés ou exportés, dans le cadre des régimes de licence, sont soumis à une autorisation préalable dénommée, selon le cas « licence d'importation » ou « licence d'exportation ».

3.1. Licence d'importation automatique.

Ce sont des prescriptions administratives établies par les secteurs ministériels sous forme d'autorisations techniques et/ou statistiques préalables à l'importation ou à l'exportation de produits et des marchandises, elles doivent être mises en œuvre en conformité avec les régimes de licences automatiques.¹⁷

3.2. Licence d'importation non automatique.

Des licences non automatiques d'importation ou d'exportation peuvent être instituées pour gérer des contingents de produits et de marchandises à l'importation ou à l'exportation, ci-après dénommés « contingents ». Ces licences sont accordées par le ministre chargé du commerce, un comité interministériel permanent, dénommé ci-après le « comité », chargé de l'examen des demandes de licences d'importation ou d'exportation.¹⁸

3.3. Demande de licence d'importation ou exportation.

Les demandes de licences d'importation ou d'exportation et des recours peuvent être déposées par les opérateurs économiques concernés au niveau des directions du commerce des wilayas territorialement compétentes (voire Annexe N°01).

¹⁷ Décret exécutif n° 15-306 du 24 Safar 1437 correspondant au 6 décembre 2015 fixant les conditions et les modalités d'application des régimes de licence d'importation ou d'exportation de produits et marchandises, chapitre 01, article 3 et 4.

¹⁸ Idem, chapitre 2, article 5 et 6.

Chapitre 01 : Généralités sur le secteur agricole.

La demande de licence d'importation ou d'exportation peut être déposée au niveau de la direction du commerce des wilayas du lieu d'implantation du siège social de l'entreprise concernée.

La demande est déposée par le gérant ou une personne dûment habilitée à cet effet, au niveau de la direction du commerce territorialement compétente.

Le modèle de la demande de licence d'exportation est fourni gratuitement aux opérateurs économiques et peut être téléchargé du site web du ministère du commerce.

La demande doit être accompagnée par les documents et pièces ci après désignées :

-Copie de la facture pro forma.

-Extrait de rôle apuré ou avec échéancier.

-Mise à jour de la CASNOS.

Le constat sur site des capacités de production, de distribution ou de stockage installées et opérationnelles¹⁹.

3.4. Les secteurs concernés par la nouvelle disposition.

Les secteurs concernés se sont accordés pour le moment sur trois produits qui sont les véhicules, le ciment (type portland) et le rond à béton et produit agricoles et agroalimentaires originaire (voire Annexe N°02).

Conclusion :

Avec l'émergence d'opérateurs privés dans le domaine de la fertilisation des engrais, et compte tenu du manque d'information sur l'utilisation des engrais chimiques par l'agriculture ces dernières années, l'Algérie à connu une augmentation dans la consommation relativement faible grâce

¹⁹ Document interne chambre de commerce ANNABA.

Chapitre 01 : Généralités sur le secteur agricole.

à certains critères comme le manque techniques pour l'utilisation des engrais ,a cet effet l'états doivent établis des mesures réglementaires de contrôle des qualités physiques et chimiques des engrais nationaux et internationaux commercialisé en Algérie.

Enfin, l'importance et l'intérêt de la fertilisation représenter dans la nutrition des plantes d'une manière raisonnée pour une augmentation des rendements et de la qualité tout en préservant les sols et les ressources naturelles.

Chapitre 2 :

La procédure d'importation à l'international

Introduction :

L'internationalisation des achats s'inscrit dans une approche globale de l'évolution de l'entreprise.

Nombreuse sont les entreprises qui s'approvisionnent à l'étranger parfois dans des pays très éloignés afin d'obtenir soit les meilleurs prix soit des produits ou matières qu'elles ne peuvent acquérir localement.

A cet effet, nous allons consacrer ce chapitre aux différents aspects liés à l'opération d'importation. Par conséquent nous avons subdivisé notre chapitre en trois sections, dans la première section nous allons traiter le déroulement de l'achat à l'international. Dans la deuxième nous allons aborder les modes de financement et du transport à l'international. En fin dans la troisième section sera consacré aux risques, la gestion des risques, et l'assurance de l'opération d'importation.

Section 01 :L'achat à l'international.

Nombreux entreprises pensent pouvoir importer dès qu'elles ont défini : le produit et les fournisseurs.

1. Recherche de fournisseur.

Également appelée Sourcing, selon la définition donnée dans l'ouvrage management des achats, le Sourcing est « la démarche de recherche des fournisseurs pouvant le mieux répondre aux besoins de la société acheteuse en terme de couts, délais, innovation et qualité, par extension, la recherche d'informations sur les marchés fournisseurs préalable à l'acte de consultation. Certains acheteurs élargissent la notion de Sourcing en incluant l'homologation des fournisseurs proprement dite ».¹

Le Sourcing concerne trois grands thèmes qui définissent des actions spécifiques :

- La recherche des fournisseurs (veille du marché fournisseurs, l'élargissement de la base géographique de prospection).
- La relation avec les fournisseurs (rationalisation du panel, la recherche d'innovation par les relations à long terme).
- Les conséquences sur l'organisation de la firme (circulation de l'information, partage de l'information).

1.1. Les Sources d'information.

Il s'agit à ce niveau de collecter le plus d'informations possible. Celles-ci seront l'outil de base de comparaisons et de sélection de fournisseurs.

L'importateur peut recourir à diverse sources d'information :

- Les foires et salons internationaux : Les salons sont un lieu incontournable où acheteurs et fournisseurs sont réunis.

L'acheteur peut toutefois être intéressé par des manifestations plus modestes, organisées à l'échelle nationale, voire régionale et non forcément ouvertes aux exposants du monde entier. Les représentants professionnels locaux sont une bonne source d'information dans ce cas.

¹Boudiaf,(ouail) :mise en place d'une procédure d'importation de matières premières au sein d'une PME algérienne,mémoire de fin d'étude pour l'obtention du diplôme de licence en science commerciales,école des hautes études commerciale d'Alger,2011,p3.

Cela a souvent été dit et écrit, bien choisir son salon est essentiel car cela cout du temps, de l'argent, de l'énergie pour l'acheteur qui ce déplace.

- les places de marché sur internet : sont des espaces virtuels de commerce B2B (business to business). Il suffit de sélectionner « Market place » sur les moteurs de recherche, les place de marché présentent d'avantage d'offres, une concurrence plus vive, la possibilité d'écouler les stocks et fin de séries, un traitement plus rapide des commendes et un besoin de commerciaux moins grand. On distingue plusieurs types de places de marché :

-Les places de marchés privées : fonctionnent comme des centrales d'achat en ligne en réunissant plusieurs fournisseurs pour le compte d'un ou plusieurs donneurs d'ordre.

-Les places de marchés publiques : comme son nom l'indique sont ouvertes à un grand nombre de vendeurs et d'acheteurs. Elles proposent généralement tous types de produits. Elles sont également classées dans les places de marchés « horizontales » car communes à plusieurs industries et portant en général sur une fonction (achats hors production, service financiers).

-Les places de marché sectorielles : fonctionnent de façon plus ciblée et sectorisée et permettent de structurer et dynamiser certaines filières de fournisseurs. Elles sont désignées comme des places de marché « verticales » car répondant à l'ensemble des besoins d'un même secteur.

- la publication des appelle d'offres.
- Des voyages de prospection à l'étranger.
- Des annuaires et documentation des entreprises.
- Localisation des sources d'approvisionnement comme : statistiques du commerce extérieur, missions économiques, chambre de commerce locales.²

²Nguyen-th, (Madeleine) : *Le guide importer ,édition d'organisation,2002,p31.*

1.2. Les critères de la sélection des fournisseurs :

Il n'existe pas de fournisseurs idéal, mais celui qui présente le meilleur rapport sur l'ensemble des critères définis par l'acheteur.

On distingue les critères suivants :

-La notoriété du fournisseur : date de création, effectif, chiffres d'affaires (globale, import, export), références clients, appartenance ou non à un groupe, filiale de distribution, de positionnement par rapport à la concurrence.

- La « vitrine » : site internet, communication presse, premier accueil à appel téléphonique, réactivité au premier fax ou courrier, certification ISO (international standards organisation).

-La qualité de la relation avec les premiers interlocuteurs.

-L'adéquation entre l'offre et la demande : produit, prix, qualité, délai.

-Les conditions de vente : incoterms, délais de fabrication et livraison, modalités de paiement, quantité minimum.

-Les réponses données aux demandes spécifiques de l'acheteur : particularités techniques, quantités, conditionnement, documents, conformités aux normes européennes.

-La visite des locaux, du personnel, le respect des normes sociales et environnementales.

-L'organisation interne, notamment du service export, référencement auprès des places de marché.

-La validation de la capacité technique, de la maîtrise des sous traitants éventuels, de la stabilité financière.

-La capacité d'innovation, existence d'un département recherche et développement, dépôt de brevets.

-La qualité des services administratifs et logistiques.

-Qualité de relation commerciale après avoir sélectionné.

-Qualité et la réactivité du service après vent. ³

1.3. La sélection des fournisseurs.

1.3.1. Aller vers le fournisseur.

Une fois les fournisseurs potentiels répertoriés, l'acheteur leur adresse des demandes de devis en prenant soin de présenter sa société, d'être clair sur les besoins à couvrir sans trop s'étendre toutefois lors du premier contact.

Cette demande peut être formulée par téléphone, fax, courrier traditionnel ou électronique. Dans cette formule, l'acheteur veillera à soigner la sécurité et le poids des fichiers joints pour ne pas dissuader le destinataire de les ouvrir.

1.3.2. Faire venir le fournisseur à soi.

L'acheteur peut publier sa demande sous forme d'annonce dans la presse internationale, professionnelle et économique, sur son site internet ou d'autre site portails en lien avec son activité. il peut déposer sa demande dans des bases de données en ligne.

Lorsqu' il s'agit d'une commande d'envergure et que les fournisseurs potentiels sont peut nombreux, l'entreprise peut lancer un appel d'offre dans les règles de l'art.⁴

1.3.2.1. L'appel d'offre.

Il peut être ouvert (public), c'est-à-dire que tous les fournisseurs potentiels peuvent soumissionner. Il peut également être restreint (sur

³ Nguyen-the, (Madeleine) : *Le guide importer, édition d'organisation, 2002, pp38-39.*

⁴ *Ibid, pp 31-32*

invitation).dans ce cas, seuls les fournisseurs approchés par l'entreprise peuvent soumissionner.

1.3.2.1.1. Les étapes de l'appel d'offre international.

Il s'agit des procédures que l'acheteur international doit suivre :

-L'acheteur (adjudicateur) élabore un cahier des charges listant les spécificités d'achat (toutes précision relatives aux produits, quantité, transport, incoterms, devise, délais, garanties financière).

-Il publie l'appel d'offre via la presse économique, les représentations professionnelle, les bases de données en ligne, les organismes public, parapublics, les sitesetc.

-Les fournisseurs intéressés se procurent le cahier des charges et étudient la probabilité d'emporter le marché.

-Le cas échéant, ils soumissionnent en réunissant les pièces requises accompagnées de l'offre élaborée conformément à la demande et des éventuelles cautions exigés. L'autorisation leur est parfois donnée de répondre à une partie de l'offre uniquement (un ou plusieurs lots).ils transmettent l'offre dans le délai imparti.

-L'adjudicateur procède au dépouillement et à l'étude des offres.après négociation, il choisit l'adjudicataire.

-Le contrat peut être élaboré.

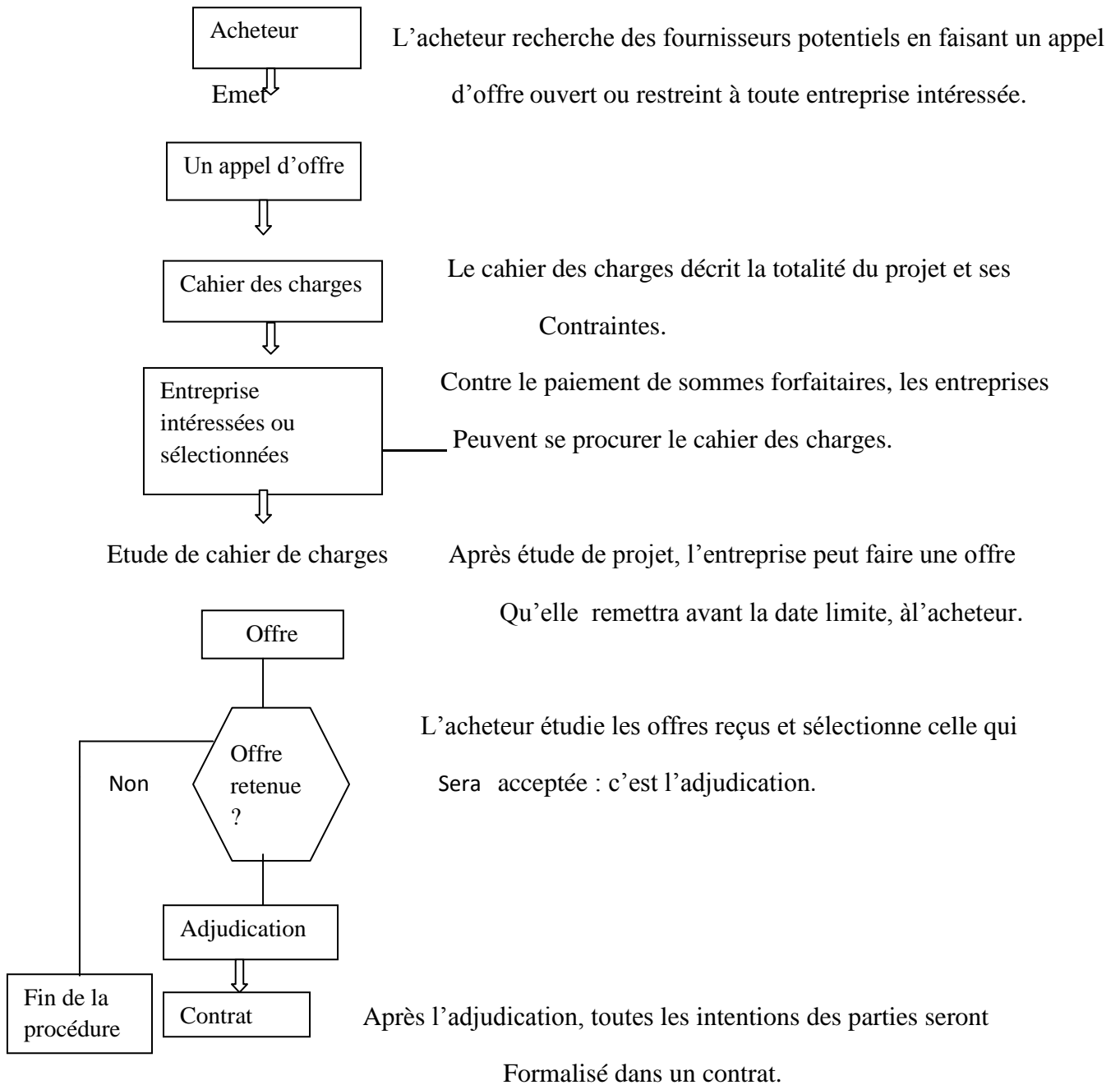
-Le résultat de l'appel d'offre est parfois publié.⁵

⁵Nguyen-the,(Madeleine) : le guide importer ,édition d'organisation,2002, p 32.

Chapitre 02 : La procédure de l'importation à l'international

Schéma N°01 : Déroulement de la procédure de l'appel d'offre.

Commentaire de la procédure :



Source: GHISLAINE, (L) et HUBERT(M) : Gestion des opérations import-export, édition Dundo, paris 2008, P 275.

1.3.2.2. Les enchères inversées sur internet.

L'enchère inversée ou (enchère négative) consiste à conclure un appel d'offre sur internet. Le jour d'ouverture des enchères en ligne, l'adjudicataire est le vendeur le moins-disant à l'issue du délai imposé.

1.3.2.2.1. Les étapes des enchères inversées :

- ❖ Phase de pré qualification : l'acheteur sélectionne par les moyens traditionnels ou par e-Sourcing les fournisseurs qu'il souhaite solliciter.
- ❖ Invitations aux enchères : l'acheteur ou l'organisateur adresse aux fournisseurs pré-sélectionnés le cahier des charges extrêmement précis comprenant :
 - L'ensemble des spécifications techniques et commerciales (incoterm et la devise sont notamment imposées pour faciliter les comparaisons de prix).
 - Les modalités de l'organisation de l'enchère en ligne (règlement de l'enchère accompagnée d'une charte de fonctionnement).
- ❖ Etude du dossier par les fournisseurs : qui se réservent le droit de décliner l'appel d'offres ou de courir partiellement.
- ❖ Les fournisseurs intéressés : transmettent les premiers éléments de l'offre certifiant qu'ils ont la capacité de soumissionner et annoncent leur prix de départ.
 - Ces premières phases peuvent prendre quelques semaines à plusieurs mois.
- ❖ Une opération test peut être organisée : afin de vérifier la comptabilité des matériels et configurations informatiques, notamment lors des premières opérations.
- ❖ L'ouverture des enchères : Cette dernière phase est la plus brève et la plus prenante car la décision se joue en direct et en ligne.les acteurs se connectent le jour J avec un code d'accès au site internet hébergeant l'opération.
 - Les enchères démarrent à un instant T et ne durent qu'une à deux heures.

Chapitre 02 : La procédure de l'importation à l'international

-Les enchérisseurs suivent sur leur écran leur propre enchère et celle de leurs concurrents anonymes.

-Au terme de la durée convenue, le dernier enchérisseur remportera la commande.

- ❖ Validation de la commande : par les parties, notamment sur le plan technique si le produit concerné n'est pas standard.

Tableau N°01 : Les avantages et les inconvénients des enchères pour l'acheteur.

Avantages	Inconvénients
<p>-Réduction des coûts administratifs et commerciaux :</p> <p>L'acheteur conclut en deux heures son appel d'offres.</p> <p>Les multiples face-à-face de négociation sont supprimés.</p> <p>-Offres et décision finale se font en temps réel.</p> <p>-Possibilité de faire appel à des professionnels extérieurs pour organiser et héberger l'opération.</p> <p>-Pratique pour les achats hors production, standards et les commandes d'envergure.</p>	<p>-La décision n'est prise que sur le critère final du prix.</p> <p>-Certains produits méritent des ajustements techniques qui n'interviendront qu'après l'enchère, augmentant le risque de non-conformité.</p> <p>-L'économie en coût administratifs et commerciaux ne porte que sur la conclusion de l'offre.</p>

Source: Nguyen-the,(Madeleine) : op.cit pp 34- 35.

1.4. Service achat à l'international.

1.4.1. Les fonctions de l'administration des achats à l'international :

-Du projet d'importer :

-Répertoire et communiquer aux acheteurs toutes les contraintes, techniques, réglementaires, douanières et logistiques.

-Fonction administrative :

- Gérer l'intégralité de la commande : de la passation à la livraison.

-Fonction comptable :

-Vérifier les factures fournisseurs et prestataires de la chaîne import.

-Fonction logistique :

-Sélectionner le commissionnaire de transport.

-Gérer et suivre l'acheminement et le dédouanement des marchandises.

-Organiser la réception des marchandises (en temps, en heure, en moyens matériels et humains de manutention, et constater les sinistres).

-Fonction financière :

-Suivre les règlements, gérer le risque de change et traiter les sécurités de paiement (crédit documentaire.....).

-Répertorier l'ensemble des coûts pour chaque commande pour les besoins du contrôle de la rentabilité.

-Fonction juridique :

-Traiter les litiges, en collaboration avec les acheteurs et les assureurs/transporteurs.

-Fonction acheteur sédentaire :

- Assurer les relations fournisseurs en l'absence des acheteurs.

-Elaborer les dossiers voyages des acheteurs.....ect.⁶

1.4.2. Les différentes missions des acheteurs internationaux :

-Formulation de l'expression du besoin.

- Définition des principales clauses du cahier des charges :

⁶ MADELEINE, (Nguyen-the), *Importer :inclus les incoterms 2010*, 4^{ème} édition d'organisation, paris, 2011, p278.

Chapitre 02 : La procédure de l'importation à l'international

Clauses spécifiques liées au projet, clauses standards et conditions générales d'achat.

- Définition des critères d'évaluation des soumissionnaires.

-Etablissement du panel de fournisseurs :

-Connaissance du marché.

-Test de présélections technique.

-Mise au point définitive du cahier des charges.

-Lancement de l'appel d'offre.

-Dépouillement des offres :

-Constitution de la short-liste.

-Mise au point des aspects techniques.

-Mise au point des aspects financiers.

-Arbitrage dans la phase de sélection :

-Définition des critères de sélection.

-Pondération des critères de sélection.⁷

L'achat à l'international consiste à une maîtrise des procédures administratives et techniques pour bien mener l'opération import.

Section : 02 Transports et financement à l'international.

1. Transport à l'international.

Organiser une importation de marchandises conduit inévitablement à la mise en place d'une solution de transport. Pour expédier une marchandise à travers l'Europe continentale, l'opérateur au choix entre la route, le chemin de fer et plus marginalement, la voie fluviale .lorsque il s'agit de destinations plus lointaines, le choix se résume au transport maritime ou aérien.

⁷ ISABELLE, (*Parienté*) : *gérer les appels d'offres internationaux, dundo, 1999, parie, 31.*

Chaque mode de transport a ses caractéristiques propres et des conséquences directes sur la rapidité de l'acheminement, le coût, la sécurité pendant le transport et pendant les opérations de chargement et de déchargement.

1.1 .L'impact du choix du transport :

-Sur les délais :

Le vendeur communique généralement le délai de fabrication, de mis à disposition des marchandises à l'usine ou bien la date d'embarquement au port. Or l'acheteur a besoin de connaître, au final, le délai de livraison dans ses locaux afin d'organiser la réception. En fonction de l'incoterm d'achat, il se renseignera sur les délais des différentes étapes du transport : pré- acheminement pays fournisseurs, passage douane export, transport international, passage douane import, post-acheminement dans le pays acheteur. Les délais sont bien entendu fonction de la distance à parcourir et du mode de transport. Ils ont un impact direct sur les coûts : plus les délais sont courts, plus le prix du transport est élevé

-Sur l'emballage et la sécurité de la marchandise :

Les risques encourus par la marchandise en cours de transport varient en fonction :

- De la nature de la marchandise bien entendue.
- mode de transport utilisé (air, mer, route, fluviale) ;
- Des modalités pratiques retenues (palettes, conteneur complet ; groupage.....).
- Du délai de transport de bout en bout.

L'emballage est un moyen de protection de la marchandise, il doit être étudié en fonction des éléments comme : la nature de la marchandise, condition de la commercialisation (conditionnés prêts à être mis en rayon).⁸

-Sur la douane import :

Il existe des facilités douanières pour permettre aux entreprises qui importent de suspendre ou supprimer les droits de douane pour certaines opérations.

⁸ Nguyen-the, (Madeleine) : le guide importer, édition d'organisation, 2002, pp65-67.

Chapitre 02 : La procédure de l'importation à l'international

Toutefois, les bureaux de douane ne sont pas tous autorisés à réaliser ces opérations. C'est parfois le cas des bureaux de douane situés près des aéroports. Il convient par conséquent de vérifier la comptabilité du régime douanier souhaité avec le bureau de douane qui réalisera l'opération, lui-même lié au transitaire et au mode de transport utilisé.

-Sur l'échéance du paiement :

A l'international, il est rare qu'un fournisseur fasse courir le délai de paiement à partir de la date d'émission de la facture. C'est en général le transport qui détermine le point de départ du délai de règlement.

Exemple : paiement à 30 jours de connaissance maritime (embarquement sur le navire au port de départ), ou bien paiement à la livraison.

-Sur les couts du transport :

Qu'il soit organisé par le vendeur ou par l'acheteur, le cout du transport sera au final, à la charge de l'acheteur, à moins que le vendeur puisse se permettre d'offrir le transport à son client.

-Sur le stock :

Des délais de transport longs=commandes de plus grande envergure pour éviter la rupture de stock :

- Des commandes volumineuses permettant de négocier au le Prix d'achat des marchandises et du fret.
- Moins de commandes à gérer dans l'année.
- Plus grande réactivité aux commandes Urgentes ou de dépannages.
- Les sorties de trésoreries sont plus importantes.

Des délais de transport courts= possibilité de commander plus fréquemment :

- Economie de stockage.
- Possibilité de travailler en flux tendus.
- Les sorties de trésorerie pour payer le transport et le fournisseur sont plus fréquentes, mais moins importantes.

-Coût administratif élevés : commandes des fréquentes augmentant les frais de gestion.

-En confiant des lots plus réduits : l'acheteur négociera moins facilement le prix du transport et risque de se voir appliquer les forfaits de transport minimum.⁹

1.2. Les différents types de mode de transport.

Le transport est un élément stratégique qui met en valeur la compétitivité du vendeur. Les entreprises exportatrices choisissent leur mode de transport en fonction du coût, et de la sécurité. D'autres critères tels que la nature du produit, la qualité et le pays de l'acheteur détermineront le choix du mode de transport principale.

1.2.1. Transport aérien.

C'est le deuxième mode de transport après le transport maritime dans les échanges extra communautaire en valeur de fret transporté

Le contrat de transport aérien de marchandises est matérialisé sous la forme d'une LTA (lettre de transport aérien). Ce document est presque systématiquement régi par la convention de Varsovie .

Le contrat se fait entre un expéditeur (chargeur) et le transporteur (compagnie).¹⁰

1.2.2. Transport routier.

Le transport routier de la marchandises est un élément incontournable de toute chaîne logistique du fait de ses qualités propres : sa souplesse d'adaptation ,notamment en matières de transport « porte-à-porte » et de « transport combiné »

⁹ Nguyen-the, (Madeleine) : *le guide importer* ,édition d'organisation,2002, p69.

¹⁰ Belotti,(Jean) :*Transport international de marchandises*,5ème édition ,paris ,Jjanvier 2015,p220.

Sa rapidité (infrastructures routières et procédures douanières), certes des contraintes d'exploitation pèsent lourdement sur sa rentabilité comme : les conflits salariaux, l'aménagement et la réduction du temps de travail.

1.2.3. Transport ferroviaire.

C'est un moyen de transport par chemin de fer servant au transport et de marchandises.

Le transport international par voie ferrée reste encore le moyen privilégié des grands trafics de diverses marchandises par exemple (matières premières, liquides, céréales, véhicules,....ect).

Le transport ferroviaire est très avantageux de par son vaste réseau et ses tarifs assez compétitifs par rapports aux autres modes de transport et par sa (rapidité, sécurité, régularité),il régit par la convention de CIM(convention internationale de marchandise) de berne et la convention COTIF(convention de transport international ferroviaire).

1.2.4. Le transport maritime.

C'est le mode de transport le plus important pour le transport de la marchandise (marine marchande).il consiste à déplacer les marchandises ou les voyageurs dans le territoire du pays ou même à l'internationale par voie maritime du fait de son cout attractif.

Le contrat de transport : le transport maritime est réglementé par trois textes :

Convention de Bruxelles ou (règle de la Haye) signé en 1924 unifiant les règles en matières de connaissance maritime.

Les règles de Hambourg en 1992 : ce sont des règles institue un régime juridique uniforme applicable aux droits et obligations des chargeurs, transporteurs et destinataires, dans le cadre d'un contrat de transport de marchandises par mer.¹¹

1.2.4.1. Le traitement des litiges.

En cas de perte ou de dommage en distingue les formalités selon les conventions internationales suivantes :

¹¹ *Nguyen-the, (Madeleine):op.cit,p70.*

Tableau N°02 : formalités des conventions (bruxelles, Hombourg).

	Convention de Bruxelles	Convention de Hambourg
Perte total	Pas de formalités particulières.	Réclamation dans un délai de 60 jours à compter de la date de livraison prévus.
Dommages apparents	Réserves écrites au moment de la livraison.	Réserve au plus tard le 1 ^{er} jour ouvrable suivant la date de livraison.
Dommage non apparents	Réserves écrite aux plus tard dans les 3 jours suivant la livraison.	Réserve écrites dans les 15 jours suivant la livraison.

Source : GHISLAINE, (Legrand) et HUBERT, (Martini) : Techniques du commerce international, 2^{ème} édition Gualino, paris,2002,p40.

1. 2.4.2. Les documents de transport :

-Le connaissement maritime ou bill of lading est le document essentiel, issu du texte de base de Bruxelles (1924).il apparait souvent pour les opérateurs du commerce international comme un document difficile a comprendre, il matérialise le contrat de transport établi entre un chargeur et la compagnie maritime

Les autres documents :

Lettre de garantie : est une lettre ou convention par laquelle le chargeur s'engage à dédommager le transporteur lorsque celui-ci ou son représentant a consenti à délivrer un connaissement sous réserve.

Les document de transport combiné comme le connaissement FIATA (Fédération international des transitaires),le TBL(Through bill of lading),et le CTBL(Combined transport bill of lading)¹²

1.3. L'acheminement des marchandises.

1.3.1. Les acteurs du transport : Il existe trois grandes catégories d'intervenants : le commissionnaire de transport, le transitaire et les mandataires.

-Le commissionnaire de transport : Le commissionnaire organise le transport sur plusieurs modes (route, fer, avion, bateau) en travaillant avec d'autres acteurs, y compris les transitaires. Il fait office d'organisateur de transports multimodaux (OTM).L'activité de commissionnaire est réglementée et nécessite un agrément spécifique auprès du registre des commissionnaires. La responsabilité du commissionnaire est totale au travers d'une obligation de résultat vis-à-vis du commettant. Cette responsabilité lui donne aussi un privilège spécial qui garantit sa créance sur le donneur d'ordre.

- Le transitaire : Le transitaire joue un rôle plus limité : il n'assure pas de prestations complètes comme le commissionnaire. C'est ce dernier qui utilise les transitaires en tant qu'agents de liaison, bien souvent pour organiser le transit entre deux moyens de transport. Il travaille en fonction d'instructions reçues qui peuvent l'amener à recevoir des marchandises, les entreposer, les dédouaner puis les réexpédier à leur destination finale. Le métier de transitaire ne nécessite aucun enregistrement particulier. Il ne répond que de son mandat propre et non pas des erreurs commises par les autres intervenants dans la chaîne du transport.

-Les mandataires : Entrent dans cette catégorie plusieurs intervenants dont les transitaires font aussi partie. Notamment :

¹² Belotti,(Jean) :*Transport international de marchandises,5éme édition ,paris ,Janvier 2015,p273.*

- Les agents de fret aérien (enlèvement du fret, préparation des documents et remise de la marchandise du fret à la compagnie aérienne).
- Le commissionnaire en douane (habilité à déclarer en douane pour compte d'autrui) dont la profession est réglementée et répondant à des obligations vis-à-vis de l'administration des douanes.
- L'affréteur routier, commissionnaire qui recherche le meilleur transporteur.
- Les entreprises de manutention qui interviennent surtout dans les zones portuaires.
- Les agents maritimes dont le rôle est de procéder à la réservation en cale, et à réceptionner les marchandises au départ et à l'arrivée.
- Le consignataire du navire (représentant de l'armateur) qui reçoit la cargaison et en assure la garde jusqu'à son enlèvement et le consignataire de la cargaison (représentant du destinataire) qui prend les marchandises au capitaine du bateau ou bien au consignataire du navire.¹³

2. Financement à l'international.

2.1. Les différentes modes de paiement.

Les modes de paiement et les procédures de recouvrement sont nombreux et parfois complexes, certains sont spécifiques au commerce international (crédit documentaire, remise documentaire).

Le mode de paiement peut se définir comme la forme matérielle sous laquelle le paiement sera effectué tandis que la technique de paiement concerne la procédure de recouvrement.

Le choix sont difficiles car l'exportateur doit concilier ses intérêts avec ceux, divergent, du cocontractant. En effet l'acheteur étranger souhaite payer après livraison des marchandises dans son pays, tandis que

¹³ PHILIPPE,(Garsuault), *opérations bancaire à l'international* , 2^{ème} édition, paris,2015,pp 61-62.

l'exportateur désire être réglé à l'expédition avant même de se dessaisir de la marchandise.

2.1.1. 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 en devises étrangères. Peu coûteux et très répandu dans le monde.

2.1.2. Le virement.

C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement. Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide grâce au système Swift (Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunications), sûr et rendant l'impayé impossible si le virement est effectué avant toute expédition. Dans le cas contraire, le virement SWIFT ne constitue pas une garantie de paiement pour le vendeur. Le bénéficiaire du virement disposera toujours d'un acquit Swift qui prouve la réalisation du transfèrent.¹⁴

2.1.3. La lettre de change.

Effet de commerce qui matérialise la créance : lettre de change lorsque émis à l'initiative du vendeur ou billet à ordre lorsque émis à l'initiative de l'acheteur.

Le plus courant est la lettre de change ou traite : écrit par le quel l'exportateur donne l'ordre à l'importateur de payer une somme d'argent, à une date déterminée (ou à vue) au profit d'une troisième personne (le bénéficiaire : exportateur, la banque, un tiers).

¹⁴ GHISLAINE, (Legrand) et HEBURT (Maritini), *Gestion des opérations import-export*, Dundo, paris 2008, pp128-129.

La lettre de change émise par l'exportateur et généralement adressée avec la facture à l'importateur. Ce dernier doit accepter la traite et la retourner à son fournisseur pour présentation en banque à l'échéance.

2.1.4. La carte bancaire internationale.

Instrument de paiement qui permet d'effectuer des retraits et paiements dans le monde entier par simple validation de la carte via un code secret.

La carte bancaire internationale est délivrée par les établissements bancaires après signature d'un contrat fixant les conditions d'utilisation et les plafonds de retraits et achats par période convenue.

Elle est un ordre de paiement irrévocable, il ne peut être fait opposition au paiement qu'en cas de perte, vol, fraude, liquidation judiciaire ou redressement du bénéficiaire.

2.2. Les techniques de paiement à disposition de l'importateur.

2.2.1. Le paiement d'avance.

L'acheteur fait confiance au vendeur : il paie d'avance tout au partie de la commande et le vendeur expédie ensuite.

Fréquent lors des premières transactions, lorsque l'acheteur n'est pas en position de force vis-à-vis de son fournisseurs.

2.2.2. Le paiement après expédition.

Le vendeur fait confiance à l'acheteur, il expédie la marchandise et les documents originaux directement au client.

L'acheteur paiera à réception (comptant ou à échéance).

2.2.3. Le contre- remboursement.

Le transporteur intervient dans l'échange, avec l'accord des deux parties.

Il ne livrera que contre remise par l'acheteur d'un chèque ou une lettre de change.

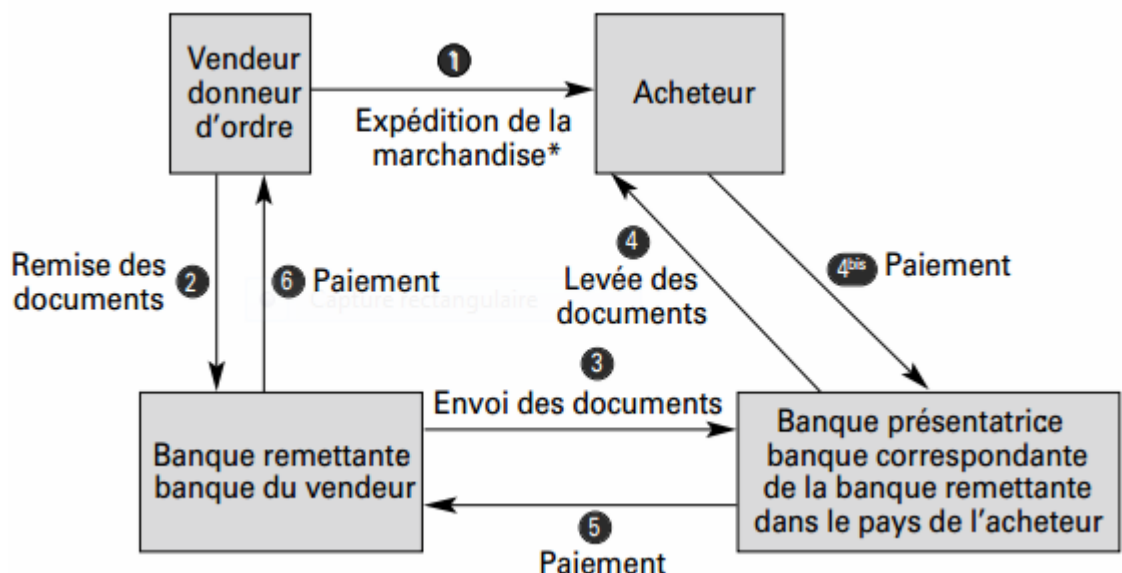
Chapitre 02 : La procédure de l'importation à l'international

Cette mission lui est confirmée par lettre d'instructions du vendeur. Il peut la refuser.

2.2.4. Remise documentaire.

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

Schéma N°02 : les procédures de la remise documentaire.



Source : GHISLAINE, (L) et HUBERT, (M), *Gestion des opérations Import- Export, dundo, paris 2008, pp 131.*

Commentaire : On distingue six étapes dans cette procédure :

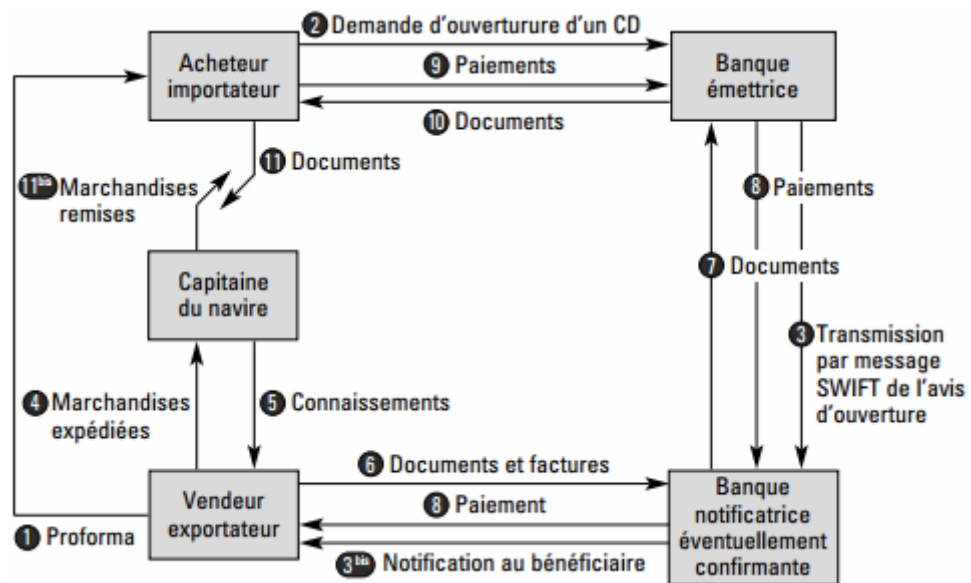
– étape 1 : le vendeur expédie la marchandise vers le pays de l'acheteur et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice (banque à l'étranger). Cette précaution doit permettre d'éviter que l'acheteur puisse entrer en possession de la marchandise avant de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

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

2.2.5. Crédit documentaire.

Les règles et usances donnent une définition précise du crédit documentaire : le crédit documentaire est l'engagement d'une banque à payer un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou d'une prestation, contre remise, dans un délai fixé, de documents conformes prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée.

Schéma N°03 : les procédures de crédit documentaire.



Source : CHISLAINE, (Legrand) et HUBERT (Maritini), *Gestion des opérations import-export*, Dundo, paris ,p 136.

Commentaire :

- Après avoir négocié un paiement par crédit documentaire l'acheteur passe commande au vendeur, le vendeur confirme les termes de la commande en adressant à l'acheteur une facture pro forma.
- L'acheteur remplit un formulaire de demande d'ouverture de crédit documentaire en faveur de son fournisseur et le remet à sa banque.
- La banque émettrice ouvre le crédit documentaire (par courrier, télex ou Swift) auprès de la banque notificative, cette dernière ajoute sa propre garantie (irrévocabilité) au crédit documentaire.
- La banque notificative informe le bénéficiaire qu'un crédit a été ouvert en sa faveur.
- Lorsque le bénéficiaire est d'accord avec les termes du crédit documentaire il procède à l'expédition de la marchandise, le

capitaine du navire remet au bénéficiaire les documents de transport exigés dans le crédit documentaire (connaissance).

- L'exportateur réunit la « liasse documentaire » c'est à dire tous les documents requis par le crédit documentaire et le présenter banque notificative ou (confirmante).
- La banque notificative présente à son tour les documents à la banque émettrice pour obtenir le paiement du crédit documentaire.
- La banque émettrice vérifiée à son tour les documents pour s'assurer qu'ils sont strictement conformes aux instructions du crédit documentaire.
- Elle remet alors les documents à l'acheteur contre paiement, parallèlement elle transfère les fonds à la banque notificative.
- L'acheteur étant en possession des documents, il peut faire retirer et dédouaner sa marchandise.

2.2.5.1. Modes de réalisation du crédit documentaire.

- Crédit documentaire réalisable par paiement à vue.
- Crédit documentaire réalisable par acceptation.
- Crédit documentaire réalisable par négociation.
- Crédit documentaire avec paiement différé.¹⁵

¹⁵ PHILIPPE,(Garsuault), *opérations bancaire à l'international* , 2^{ème} édition, paris,2015,pp120-122

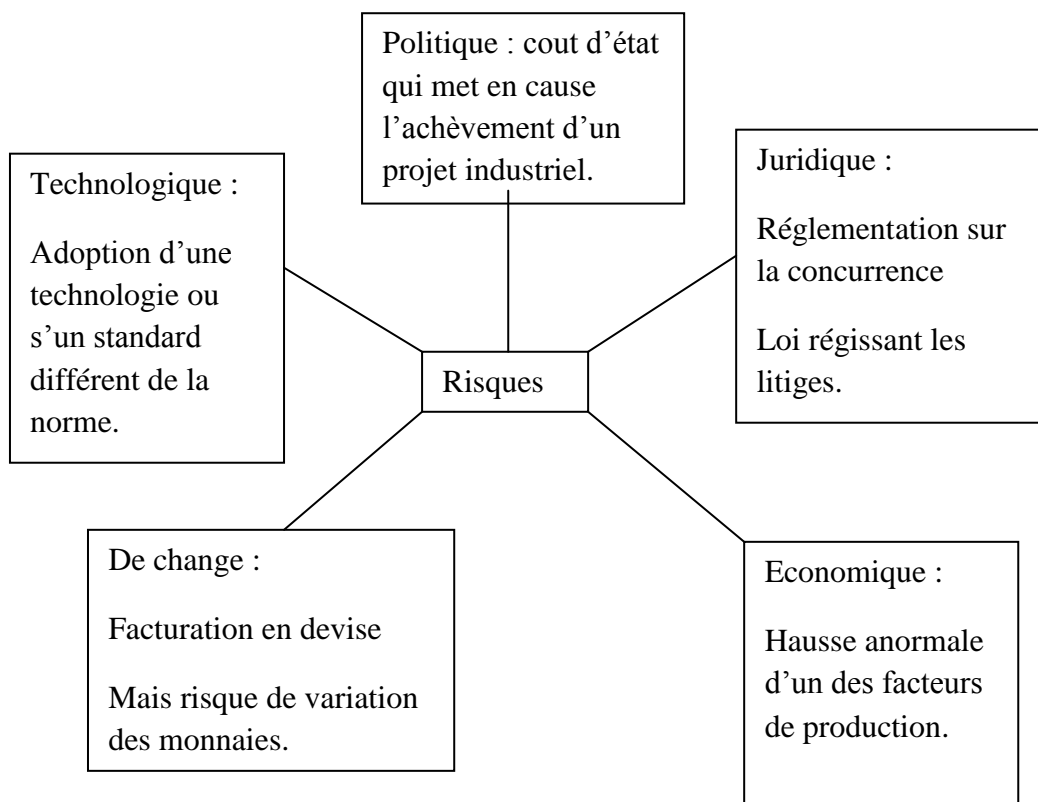
Section 03 : les risques liés aux opérations d'importation.

1. Les risques associés à l'environnement international.

L'entreprise qui opère à l'international se trouve confrontée à un problème de gestion de portefeuille de risque dans un univers aléatoire.

On peut dénombrer cinq natures de risque, selon le schéma suivant :

Schéma N°04 : Typologie des risques à l'international.



Source : GHISLAINE, (Legrand) et HUBERT, (Maritini), *management des opérations du commerce international*, Dundo, 2003, p212.

Commentaire :

-Risques politique : la fermeture des frontières, embargo, etc

Rupture diplomatique, événement politique grave (guerre, émeutes).

-Risque économique : défaillance d'un état dans le remboursement de sa dette extérieur, une hausse anormale des éléments des coûts de revient (matière première, main d'œuvre), inflation, fluctuation des cours mondiaux très sensible à l'actualité international.

-Risque technologique : obsolescence rapide des technologies utilisées, notamment dans le domaine informatique.

Apparition d'une technologie concurrente plus efficace.

-Risque juridiques : réglementation douanière plus contraignante, ouverture d'un contingent quantitatif, application de droit antidumping, exigence d'un certificat sanitaire plus strict.

-Risque de change : appréciation de la devise de facturation par apport au contrat de vente.

-Risque de non paiement : Mise à part le paiement d'avance, l'exportateur supporte le risque de ne pas être payé par son client. Outre le litige commercial, le défaut de paiement résulte soit de la carence ou de la faillite de l'acheteur, soit du contexte politique et économique dans le pays de ce dernier.

2. Autres risques à l'import :

Les entreprises importatrices doivent donc être attentives à plusieurs éléments :

- Les risques d'approvisionnement (consultation et la sélection des fournisseurs) :

Il peut engendrer plusieurs risques dont notamment :

-Etre dépendant d'un nombre limité de fournisseur ;

-Ne pas bénéficier des effets de la concurrence entre les fournisseurs ;

-Une mauvaise maîtrise des coûts ;

Chapitre 02 : La procédure de l'importation à l'international

- ✓ La gestion du risque d'approvisionnement : ils existent plusieurs méthodes le choix entre elles dépendent largement des caractéristiques de l'entreprise importatrice comme :

-Détermination de profil des fournisseurs ;

-Identification du profil des fournisseurs potentiel ;

Examen des délais de livraison ;

-La revue des accords bilatéraux (Parmi les critères de sélection des fournisseurs, une revue des accords bilatéraux entre le client et le pays du fournisseur en matière de transport et ce pour bénéficier d'une éventuelle exonération douanière et fiscale).

- Risques de dédouanement : Dédouaner la marchandise ne vaut pas dire payer les droits et taxes y afférents, mais plutôt c'est l'accomplissement de toutes les formalités douanières pour l'affectation d'un régime douanier. On distingue les risques douaniers :

- Mauvaise évaluation des droits de douanes peut hausser le coût du produit ;

-Infraction à la législation douanière et contentieux douaniers ce qui peut engendrer des sanctions mettant fin à l'activité de l'importateur;

-Blocage de la marchandise à la douane ce qui retardera la livraison;

-Défaut dans l'accomplissement de la déclaration en détail (Origine, espèce tarifaire, etc.);

- ✓ La gestion de risque douanier : les mesures à mettre en œuvre par l'importateur pour concevoir un cadre de maîtrise des risques :

-La sécurisation des pratiques douanières : anticiper les réglementations douanières, permettrait simplement de minimiser les risques juridiques, financiers et fiscaux ;

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

-La contractualisation: cette action permet d'éviter les conflits entre l'entreprise et son commissionnaire en douane et ce par une définition des droits et obligations des parties et par la rédaction de clauses juridiques.¹⁶

- **Législation** : Les importateurs doivent se tenir au courant des règles juridiques s'appliquant à la marchandise importée, qui varient d'un produit à l'autre (loi sur les denrées alimentaires, prescriptions vétérinaires ou phytosanitaires, etc.).
- **Contrefaçons** : Lors de l'importation, il est important de se méfier des contrefaçons, Ce risque est particulièrement présent lors de l'achat de produits sur internet.
- **Type d'importation** : Les entreprises doivent indiquer clairement au transitaire quel type d'importation elles souhaitent accomplir: importation définitive, temporaire, transit ou autre.¹⁷

3. La couverture des risques spécifiques liés aux opérations d'importation.

3.1. Garantie « Non-livraison de produits ou de services » .

Cette garantie protège l'entreprise importatrice (l'acheteur) du risque de crédit à l'égard d'un fournisseur qui n'effectue pas les livraisons prévues dans un contrat. Elle couvre le non-remboursement des avances consenties par l'assuré sous toute forme : trésorerie, lettre de crédit,

¹⁶ www.memoireonline.com › *Economie et Finance* consulté le (05/05/2016).à 14 : 37.

¹⁷ <http://www.kmu.admin.ch/import-export/04043/04044/index.html?lang=fr> consultée le (25/03/2016) à 14 :30.

compensation, troc, enlèvement de produits, fourniture de produits destinés à être transformés et entre en jeu lorsqu'un des événements suivants se réalise : un fournisseur public n'effectue pas la livraison des produits à laquelle il s'est engagé, un fournisseur privé ne peut livrer les produits attendus à cause d'un événement ou d'une décision politiques survenant dans son pays, celui de l'assuré ou un pays tiers.

3.2. Garantie « Résiliation de contrat ».

La garantie protège l'entreprise importatrice (l'acheteur) du risque de crédit à l'égard d'un fournisseur qui rompt temporairement ou définitivement un contrat. Elle couvre l'excédent des créances payées par l'assuré au titre du contrat lorsqu'il ne peut obtenir le remboursement de ces créances ou une compensation financière. Elle entre en jeu quand : un fournisseur public décide de résilier le contrat ou de ne pas l'honorer, un fournisseur privé résilie ou n'honore pas le contrat à cause d'un événement ou d'une décision politiques survenant dans son pays, celui de l'assuré ou un pays tiers.¹⁸

Conclusion :

Maitriser bien sont environnement à l'international, et faire attention aux risques qui peuvent générer des surcouts, voir fragiliser l'entreprise, de rechercher des avantages commerciaux ou industriels, tournant vers des fournisseurs étranger ne suffisent pas pour dévoiler à l'international.

De plus pour mener parfaitement l'opération d'importation ; l'entreprise doit suivre une méthodologie rigoureuse, utiliser les techniques du commerce international et surtout de trouver une place de ces dernier dans une démarche structurée.

¹⁸ GHISLAINE, (Legrand) et HEBERT, (Martini), *Gestion des opérations import-export*, Dundo, 2003, p110.

Chapitre 02 : La procédure de l'importation à l'international

Enfin, il est essentiel de suivre tous les démarches et les outils et de n'oublier aucune étape pour réussir et même supprimer les risques encourus à l'importation.

Chapitre 03 :

**Analyse de la procédure d'importation
de matières premières dans le secteur
des engrais agricoles.**

Chapitre 03 : Analyse de la procédure d'importation de matières premières dans le secteur des engrais agricoles

Introduction :

Les techniques du commerce international utilisé à l'export s'appliquent également à l'import sous un angle différent bien entendu puisqu'il ne s'agit plus de vendre mais d'acheter.

Dans ce chapitre nous allons présenter dans la première section l'organisme d'accueil, ensuite dans la deuxième section en vas illustrer un processus d'importation à travers son déroulement au sein de l'entreprise Fertial, de l'appel d'offres jusqu'à la réception du produit à l'usine. En fin, dans la troisième section nous essayerons d'analyser la procédure d'importation de matière première au sein de Fertial en s'appuyant sur l'entretien et ce pour pouvoir sortir avec des recommandations.

Section 01 : présentation de l'organisme d'accueil

« FERTIAL ».

1. Présentation de l'entreprise.

FERTIAL est une entreprise de choix algérien créée en juin 2005 grâce à un partenariat entre le groupe algérien ASMIDAL et le groupe espagnol VILLAR MIR.

FERTIAL possède deux zones industrielles (Annaba ; Arzew) dont l'activité est la production d'ammoniac et engrais agricoles.

L'entreprise est gérée par un conseil d'administration régi par les règlements en vigueur en Algérie et par l'accord de partenariat en plus par le groupe Asmidal et le groupe Villar Mir.

Ils détiennent respectivement 34% et 66% du capital de l'entreprise.

1.1. Fiche d'identité de FERTIAL

Nom : FERTIAL.

Adresse : routes des salines 23000 Annaba (Algérie).

Forme juridique : établissement industrielle sous forme de société par action.

Les Produits maintenus : Ammoniac ; engrais phosphaté ; engrais azoté ; acide nitrique.

Environnement économique : Actionnaire avec **Groupe Asmidal**, des entreprises internationales.

Parmi les concurrents :

Au niveau international :

YARA, TRASMONIA, KORCH, EUROKEN, MARUBENI, SABIKI, SORFERT .

Au niveau national :

TIMAC, PROFERT.....ect.

Certification : qualité (ISO9001), environnement (ISO14001), laboratoire agronomique (ISO17025), sécurité (OHSAS18001),

Chapitre troisième : Analyse de la procédure d'importation de matières premières dans le secteur des engrais agricoles.

énergie (ISO 50001),EFQM (European Fondation For Quality Management) ;grade 300+.

1.2. Historique

Le complexe de production d'engrais phosphatés et azotés d'Annaba a été construit en 1972 par la société SONATRACH dans le but de satisfaire les besoins du pays en fertilisants et éventuellement exporter les excédents.

En 1984 suite à la restructuration de SONATRACH, ASMIDAL à été créée pour prendre en charge la production, la commercialisation et le développement des activités en engrais.

En 1997 ASMIDAL à retenu le plan de restructuration, la fertilisation des plates formes de production d'Annaba et Arzew, c'est ainsi qu'en l'an 2000 les filiales Alzofert (Arzew) et FERTIAL (Annaba) ont vu le jour.

Le 4 aout, ASMIDAL et le groupe VILLAR MIR (espagnole) ont conclu un accord de partenariat pour les deux plates formes (Arzew) et (Annaba) réservant une majorité pour la partie espagnole.

1.3. Les différentes activités de FERTIAL :

- ✓ La production, la vente et l'exportation engrais azoté ; engrais phosphatés ; ammoniac et produits dérivés.
- ✓ L'importation des matières premières.
- ✓ L'importation, commercialisation et la distribution des engrais autre que ceux produits par la société.
- ✓ La création, l'acquisition, la location, la prise de bail, l'installation, l'exploitation, de tous les établissements se rapportant aux activités ci-dessus spécifiées.
- ✓ La participation directe ou indirecte dans toutes opérations commerciales ou industrielles pouvant se rapporter a l'objet social, notamment par voie de création de sociétés nouvelle d'apports, de fusion, d'achat et titre ou de droits sociaux.

Chapitre troisième : Analyse de la procédure d'importation de matières premières dans le secteur des engrais agricoles.

- ✓ Généralement opérations industrielle, mobilières ou immobilières se rattachant directement ou indirectement à l'objet social.

- ✓ **1.4. L'organigramme de l'entreprise :**

- Conseil d'administration :**

- S'occupe de la conception et contrôle politique de l'entreprise.

- Administrateur générale :**

- Élément clé et chargé de toute la responsabilité de l'entreprise.

- Conseiller exécutif :**

- Est une personne expérimentée dans plusieurs domaines de l'industrie et notamment dans le secteur d'engrais. Sa tâche principale est d'éclairer en mettant en service de la société toutes ses compétences ; son expérience et surtout l'esprit d'analyse.

- Direction juridique et ressources humaines :**

- Chargé de l'élaboration de la politique de FERTIAL en matière de développement des ressources humaines et du pilotage.

- Directeur d'usine :**

- Élément clé dans les usines occupe une place importante pour la réalisation d'un plan de production, il décide de l'orientation de la production.

- Direction économique et financière :**

- Chargé de la définition stratégique en matière de financement et d'endettement, fiscalité et trésorerie, du suivi de leurs mises en œuvre, leur évaluation et leur éventuelle adaptation. Elle est chargée de la comptabilité, de l'administration des ventes et du budget.

- Direction marché intérieurs et approvisionnement des matières premières :**

- Chargé de l'importation des matières premières et la vente des engrais sur le marché national.

- Direction du marché export :**

- Chargée de l'exportation des produits finis (Ammoniac et CAN).

Chapitre troisième : Analyse de la procédure d'importation de matières premières dans le secteur des engrais agricoles.

-Direction méthodes et systèmes informatiques :

Chargé de l'élaboration de la politique informatique, de sa mise en œuvre, du développement et de la gestion de l'infrastructure informatique.

-Direction audit :

Chargé de l'audit interne.

2. Les Sites de production de l'entreprise

2.1. Site d'ANNABA

L'usine s'étend sur une superficie de 103 hectares et l'emploi 809 personnes. L'usine produit de l'ammoniac, acide nitrique, urée ammonitrate UAN à 32% d'azote.....ect.

2.2. Site d'Arzew

Située dans la zone industrielle d'Arzew (ORAN), l'usine s'étend sur une superficie de 54 hectares et emploie 561 personnes, l'usine produit de l'ammoniac, nitrate d'ammonium granulé...ect .

2.3. Capacité de production des deux sites.

-990.000 tonnes métriques par an d'ammoniac

- Engrais complexes :

270.000 tonnes métrique par an pour les engrais complexes : NPK (différentes formules inclus SSP et TSP granulés) et le sulfazote (26% d'azote+12% soufre).

280.000 tonnes métriques par an d'engrais simple super phosphate SSP 0.20.0.

- Engrais azotés :

Nitrate d'ammonium granulé en plus de la solution azoté 20%.

240.000 tonnes métriques par an d'urée ammonium nitrate (UAN 32%).

2.4. Laboratoires agronomiques et techniques.

Fertial dispose de deux 'laboratoires :

-L'laboratoire d'ANNABA : accrédité ISO 17025, cette structure dont la capacité d'analyse est de 10000 échantillons par an s'étend sur 1000 mètre carré.

Chapitre troisième : Analyse de la procédure d'importation de matières premières dans le secteur des engrais agricoles.

-L'laboratoire d'ARZEW : La capacité d'analyse est de 3000 échantillons par an.

-Missions : les laboratoires sont chargés d'effectuer des analyses des sols, des eaux et des végétaux .Toutes les analyses sont effectuées gratuitement.

-Moyens : ils sont dotés de moyens ultramodernes et dirigés par des équipes d'ingénieurs chimistes expérimentés.

-Objectif principal : œuvrer par les moyens scientifiques et technologiques à l'amélioration des rendements agricole.

3. Les engrais commercialisé par Fertial.

On distingue les engrais simple et les engrais composés :

3.1. Les engrais simple :

- ✓ **Le nitrate d'ammonium (UAN,32% de N)** :engrais polyvalent liquide ,il est destiné pour toute les cultures :céréaliculture ,pomme de terre ,tomate industrielle, l'aborniculture, viticulture.
- ✓ **Le sulfate d'ammonium (SA, 21% de N)** : engrais azoté de couverture, pour toutes les cultures : céréaliculture, culture maraîchères, culture industrielle, l'arboriculture.
- ✓ **Le calcium nitrate d'ammonium (CAN 27%de N)** : engrais azoté de couverture destiné à toutes cultures céréaliculture, culture maraîchères, l'arboriculture, viticulture.
- ✓ **Le sulfazot (26% de N)** : engrais azoté soufré de couverture destiné pour toutes les cultures : céréaliculture, culture maraîchères, l'arboriculture, viticulture.
- ✓ **Le super phosphate simple (SSP, 20% de P)** : engrais phosphaté de fonds et de couverture destiné pour toutes les cultures : céréaliculture, légumes secs, culture maraîchères, l'arboriculture, culture industrielle, culture fourragères.
- ✓ **Le super phosphate triple :(TSP, 46% de P)** : engrais phosphaté de fonds utilisé avant le semis pour la céréaliculture et légumes secs.

Chapitre troisième : Analyse de la procédure d'importation de matières premières dans le secteur des engrais agricoles.

3.2. Engrais composés :

- ✓ **L'azote phosphaté potassique sulfaté NPKs (40.20.25)** : destiné à toute la culture pérennes dont : la viticulture, l'arboriculture.
- ✓ **L'azote phosphaté potassique sulfaté NPKs (10.10.10)** : est un engrais ternaire destiné pour toutes les cultures : maraichages, viticulture, arboriculture.
- ✓ **L'azote phosphaté potassique chloré NPKc (15.15.15)** : est un engrais ternaire destiné pour toutes les cultures : maraichères et industrielles
- ✓ **L'azote phosphaté potassique sulfaté NPKs (15.15.15)** : est un engrais ternaire polyvalent destiné pour toutes les cultures : maraichères, viticulture, arboriculture.
- ✓ **Urée d'ammonitrate nitrate (UAN) 32% d'azote** : est un engrais polyvalent sous forme liquide, destiné à toutes cultures selon le stade végétatif des cultures notamment la céréaliculture, maraichages, arboriculture.
- ✓ **Urée 46% d'azote** : engrais de couverture sous formes granulée pouvant être utilisé selon le stade végétatif de la culture notamment la viticulture, l'arboriculture, et légumes secs.

4. Les matières premières importer par FERTIAL.

Les matières premières importées par Fartial sont des matières premières solides telles que le SOP (sulfate d'ammonium de potasse), et NOP (nitrate d'ammonium de potasse) ainsi que des matières premières liquides telle que l'acide phosphorique et l'acide sulfurique.

Chapitre troisième : Analyse de la procédure d'importation de matières premières dans le secteur des engrais agricoles.

5. Annuaire des entreprises spécialisées dans le secteur agricole en Algérie.

Le tableau suivant présente des entreprises qui exercent des activités dans le secteur agricole et dans la commercialisation des engrais agricole en Algérie.

Entreprise	siège	activités
FERTIAL (SPA)	ANNABA	Importation de matières premières, production et commercialisation de tous types d'engrais, exportation produit chimique.
PROFERT (SPA)	BEJAIA	Importation et commercialisation des engrais.
TIMAC (SARL)	ALGER	Distributeur (nutrition végétal et animal).
AGRICHEM (SARL)	ALGER	Distributeur des produits phytosanitaire et des intrants agricole.
FERTALG INDUSTRE (SPA)	ORAN	Production : engrais et fertilisant.

Chapitre troisième : Analyse de la procédure d'importation de matières premières dans le secteur des engrais agricoles.

ACI AGRO CONSULTIN	EL ACHOUR	Distributeur : engrais et produits phytosanitaires.
MYRAGRI busniss (SARL)	AIN SMARA	Distributeur des produits liés à l'agriculture : produit phytosanitaire pour arbre Fruitier set : vignes, semence de céréales.
AGRICOM international(SARL)	DJASR KASSENT- INA	Importation et distribution des intrants agricole, produits vétérinaire, produits d'hygiènes .
AGROSEED (SARL)	ALGER	Importation de semence, de produits phytosanitaire et de matériels agricole.
GRRENCO OP (SARL)	ALGER	Importation et la distribution de moyens et de facteur de production agricole (domaine de l'irrigation et la fertilisation).
ASTRACHE Msaoudi	ALGER	Importation et exportation : machine et

Chapitre troisième : Analyse de la procédure d'importation de matières premières dans le secteur des engrais agricoles.

(EURL)		matériel agricole.
Société des facteurs de production agricole SAFAPRO	ORAN	Commerce, vente gros matériel agricole.
PHYTAGRI (SARL)	Sidi Bel Abbes	Importation et exportation machine agricole.

SOURCE : Des informations fournies par le chef de département des statistiques économiques de la chambre d'agriculture Annaba (Mr :Hellala Djamel).

Commentaire :

On remarque d'après ce tableau les entreprises qui exercent dans le secteur des engrais (FERTIAL, PROFERT) les autres sont des importateurs des engrais c'est-à-dire sont pas des industries (TIMAC, AGRICHEM.....ect), ainsi que d'autres sont spécialisées pour l'importation des matériels et facteurs de production agricole (GRRENCOOP, ASTRACHE.....ect).

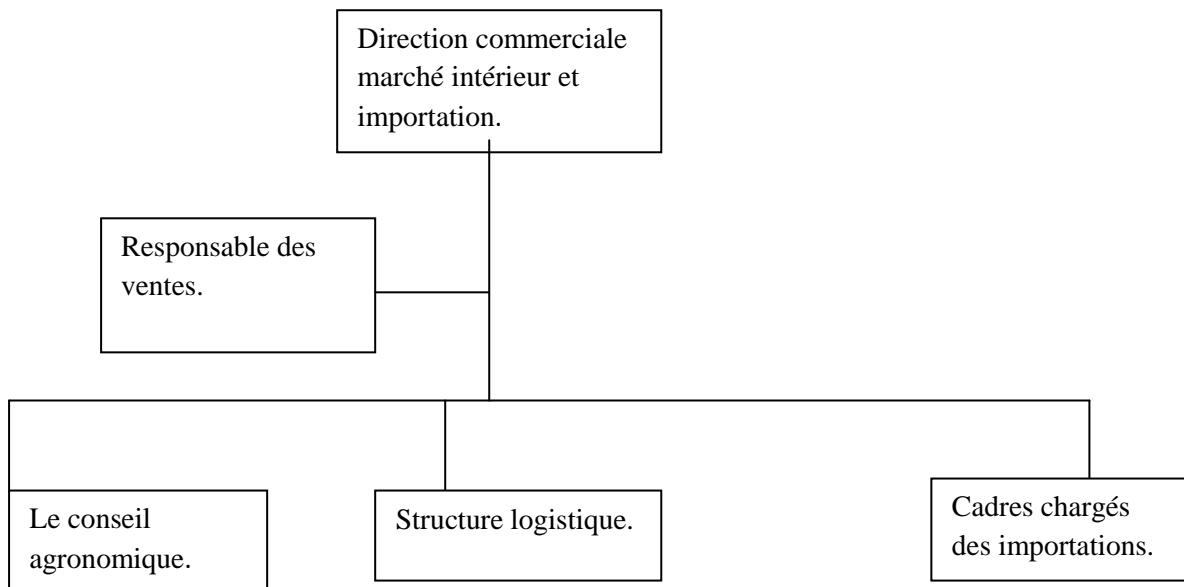
Section 02 : illustration d'un processus d'importation de l'entreprise FERTIAL.

1. La Direction commerciale : marché intérieur et importation.

S'occupe de la tâche achat à l'international c'est-à-dire l'importation des matières premières à travers les appels d'offres internationaux. Elle a également pour tâche de déterminer l'évolution de la demande nationale sur les engrais agricoles.

Chapitre troisième : Analyse de la procédure d'importation de matières premières dans le secteur des engrais agricoles.

1.2 .Organigramme de la direction commerciale : marché intérieur et importation.



***Source :** Des informations fournies par la directrice d'importation et marché intérieur.*

-Responsable des ventes : il est chargé de l'orientation et la commercialisation de la production de l'entreprise.

-Le conseil agronomique : est une tâche assurée par un ingénieur mettant en œuvre les sciences et les techniques de l'agronomie. Il exerce particulièrement des responsabilités d'expertise technique sur les mécanismes du vivant (agriculture, pêcheetc.).

-Structure logistique : elle s'occupe de l'approvisionnement et le transport des produits de l'entreprise.

-Cadres chargés des importations : ce sont des cadres qui s'occupent de l'achat à l'international.

2. Le déroulement de l'opération d'importation au niveau de Fertial.

2.1. Illustration d'un cas concret :

Chapitre troisième : Analyse de la procédure d'importation de matières premières dans le secteur des engrais agricoles.

C'est le cas de l'entreprise FERTIAL qui effectue une opération d'importation, adressant une demande d'achat, de matières premières pour les besoins de production de l'engrais NPK.

○ L'offre commerciale.

FERTIAL lance une demande d'achat de l'acide phosphorique¹ (52%Min p205 environ 9000 TM de p205) pour 18000 tonnes qui doit être livré dans un délai de 3 mois avec tous les conditions d'achat voire (Annexe N°03).

La prise en contact se fait généralement par e-mail

Les appels d'offres sont envoyés à :

-OCP (office chérifien des phosphates) au Maroc.

-GCT (groupe chimique tunisien).

-PRAYON (producteur phosphate alimentaire technique) en Belgique.

-YARA (fabrication d'engrais et produit azoté) en France.

Suite cet appel, ses derniers retournent les offres en indiquant le montant global de la matière première, le terme de livraison conclut par CFR, les délais de livraison et le paiement par lettre de crédit irrévocable et confirmé. (Généralement les fournisseurs de FERTIAL désirent payer par une lettre de crédit).

Etude des offres.

Une fois toutes les offres réceptionnées, FERTIAL lance les négociations avec les différents offreurs sur les spécificités du produit notamment, le prix, les délais de livraison, la quantité et les conditions de paiement

¹ Droit de douane des acide phosphorique et acide polyphosphorique, Nomenclature :28092000.

Chapitre troisième : Analyse de la procédure d'importation de matières premières dans le secteur des engrais agricoles.

(généralement les fournisseurs répondent après 4 ou 5 jours de l'appel d'offre).

Une fois tous les renseignements réunis, l'acheteur constitue un tableau comparatif des offres (voir Annexe N°04) pour le choix du fournisseur et à la même occasion constitue un dossier pour le transmettre à la commission des transactions commerciales (cadre chargé d'importation) pour l'examen et pour le choix définitif du fournisseur.

Une fois le fournisseur retenu, FERTIAL conclut avec lui le contrat d'achat.

Dans notre cas le fournisseur retenu est une entreprise Marocain OCP (office chérifien des phosphates).

Suite au choix du fournisseur, la commission des transactions commerciales procède à l'établissement du bon de commande qui sera signé par le président directeur général de FERTIAL et qui sera transmis au fournisseur pour donner son accord de son accord de vente avec le prix CFR par écrit (contrat de vente).

○ La domiciliation bancaire et l'ouverture de la lettre de crédit.

La domiciliation de cette opération d'importation est réalisée auprès de la banque extérieure d'Algérie (BEA).

FERTIAL établit une demande de domiciliation et d'ouverture de la lettre de crédit, auprès de l'agence (BEA), accompagnée de la facture pro forma et du bon de commande.

Après l'étude de la solvabilité de l'entreprise FERTIAL, la BEA procède à la domiciliation de l'opération et à l'ouverture de la lettre de crédit en précisant les documents requis par l'acheteur : bill of lading (voir Annexe N°05), certificat de qualité, certificat d'origine, facture commerciale.

Un Swift d'ouverture est transmis à FERTIAL, ainsi qu'à la banque du fournisseur au Maroc lui notifiant l'ouverture.

Chapitre troisième : Analyse de la procédure d'importation de matières premières dans le secteur des engrais agricoles.

Dès la notification, le fournisseur procède à l'expédition la matière première (acide phosphorique).

○ Le déroulement de la commande.

Le fournisseur informe FERTIAL des caractéristiques du navire et procède au chargement en précisant la date de départ et d'arrivée.

Au moment du chargement FERTIAL assure sa matière première au niveau du CAAT (compagnie algérienne d'assurance transport) par une assurance provisoire puis une assurance définitive.

Après l'expédition de la marchandise, le fournisseur envoie les documents en deux plis : un pli bancaire adressé directement à FERTIAL et un pli cartable adressé à la banque pour procéder aux formalités douanières.

Les documents requis par cette expédition : Facture commerciale, Certificat de qualité, certificat de quantité, certificat d'origine, reçu de commandant, bill of lading, statement of face, notice of readiness.

○ La réception des documents.

Lors de la réception du pli cartable, l'acheteur procède à la vérification des documents, il contrôle les points suivants :

-La réception de tous les documents exigés par le crédit documentaire.

- la conformité de la facture définitive avec la facture pro forma, la date :

Si les documents sont postérieurs au 22/06/2015 (date d'émission du crédit documentaire).

- Si les documents ont été établis après la date d'émission du crédit documentaire.

- Si le numéro de la lettre de crédit documentaire figure sur tous les documents.

Chapitre troisième : Analyse de la procédure d'importation de matières premières dans le secteur des engrais agricoles.

- Si le connaissement maritime est à l'ordre de la BEA.

- Si la matière première embarquée est de l'acide phosphorique et qu'elle est conforme à la facture pro forma, et porte bien la mention shipped on board le 25/09/2015.

- Si le conteneur N°IMTCUHM 983 de la compagnie maritime du transport international (IMTC) chargé de l'acide phosphorique a été vérifié par le bureau de douane en CASABLANCA à qu'il a été embarqué le 25/09/2015 à bord du navire Marrakech au port de CASABLANCA à destination du port ANNABA.

- Le rapport de domiciliation et l'endos du connaissement.
La liasse documentaire est adressée à la BEA, qui effectuera les vérifications et procède à la demande de FERTIAL la domiciliation de la facture définitive et l'endos du connaissement au profit de FERTIAL. La banque s'engage par conséquent de payer la banque du fournisseur.

- Le dédouanement de la matière première.
L'entreprise FERTIAL mandat un commissionnaire et un transitaire pour l'accomplissement des formalités douanières.
Le droit de douane et la TVA, sont conclus sur la base du prix figurant sur la facture définitive multiplié par le taux change du jour de la déclaration.
L'acquiescement des droits et taxes est effectué par un chèque de banque libellé à l'ordre du receveur des douanes.
Concernant le contrôle de la matière première, FERTIAL possède le circuit vert qui permet de rendre le dédouanement facile et rapide.

- La mise à l'utilisation.
Après le paiement de la quittance des droits de douane, les services de douane délivrent le bon du conteneur.

Chapitre troisième : Analyse de la procédure d'importation de matières premières dans le secteur des engrais agricoles.

Le conteneur est alors acheminé à l'entrepôt de FERTIAL soit au niveau du port, soit à l'entrepôt situé au niveau de l'usine.

Commentaires :

La réussite de l'opération d'importation de Ferial sur le marché algérien est basée sur une démarche bien maîtrisée du processus d'importation, car les engrais fabriqués par cette entreprise sont à base majoritairement de matières premières importées, ce qui influence sur l'activité de l'entreprise.

On peut déduire que l'entreprise met en œuvre la procédure de l'appel d'offre (aborder à la théorie).

Parmi les difficultés rencontrées lors du déroulement de processus d'importation c'est les lenteurs administratives lors du choix définitif du fournisseur.²

Section03 : Méthodologie et analyse relatives à l'entretien.

1. La présentation de la méthodologie de recherche.

-Conduire un entretien :

C'est prendre l'initiative d'une rencontre, d'une situation de face à face, au cours de laquelle vous garderez la maîtrise des objectifs et du plan que vous êtes fixés

Conduire un entretien s'impose dans certains cas où vous souhaitez ne pas laisser votre interlocuteur vous orienter dans des directions différentes ou opposées à vos propres objectifs.³

² Documents interne de l'entreprise au sein de département marché intérieur importation et des informations fournies par la directrice d'importation.

³ CHEVALIER, Beaumel, « réussir la conduite d'un entretien », édition du puits fleuri, France, 2002.

Chapitre troisième : Analyse de la procédure d'importation de matières premières dans le secteur des engrais agricoles.

1.2. Le choix de l'étude :

« Les études qualitative sont des études à caractère intensif qui utilisent comme procédure de récolte de données une approche ouverte, non directe, permissive et indirecte des personnes interrogées. Les études qualitatives visent à un approfondissement du sujet traité. Le mode d'interrogation est non-structuré et le nombre de contact y est relativement peu élevé. Elles cherchent les causes, les fondements d'un comportement, d'une attitude, d'une perception »⁴

1.2.1. L'outil de recueil des données :

Les techniques de recueil des données dans l'étude qualitative sont nombreuses, il existe : L'entretiens individuels, l'entretiens de groupe, les techniques associatives, les techniques projectives.

Selon nos objectifs de recherche et le profil des personnes et pour recueillir le maximum d'informations auprès des personnes interrogées, nous avons choisi de réaliser des entretiens individuels. Par ailleurs il existe plusieurs types d'entretien individuel en fonction du degré plus ou moins élevé de directivité : l'entretien non-directif, l'entretien directif et l'entretien semi-directif. C'est ce dernier (l'entretien semi-directif) que nous avons choisi comme outil de collecte des informations dans notre étude car il accroît la compréhension et offre à l'enquêteur de décider librement de leur ordre de présentation et de façon de les introduire au cours de l'entretien.

1.2.1.1. L'objectif de l'entretien.

L'objectif principal recherché par cette enquête est d'essayer de collecter les informations nécessaires concernant la procédure d'importation de matières premières pour les engrais agricole au sein de FERTIAL.

⁴ GAUTHY-SINECHAL, (M), VANDERCAMMEN, (M) : *Etude de marché : méthodes et outils*, 2eme édition, Alger, 2005, PP87-88.

Chapitre troisième : Analyse de la procédure d'importation de matières premières dans le secteur des engrais agricoles.

Il nous a semblé aussi nécessaire d'avoir des informations sur le secteur des engrais agricoles pour pouvoir positionner la place de FERTIAL sur le marché.

Ainsi toutes ces informations nous permettront d'apporter des éléments de réponses à la problématique.

2. Analyse et présentation des résultats de l'entretien.

Pour une étude pertinente, les questions de l'entretien fut administrés aux personnes les plus compétentes c'est-à-dire ceux qui sont les plus agréés a répondre aux questions

Nous avons effectué deux entretiens : le premier avec Madame la directrice du marché intérieur et importations (M.H) pour connaître le déroulement de l'opération d'importation au niveau de FERTIAL.

Le deuxième entretien a été effectué avec un ingénieur agronome et Madame la directrice (M.H) afin de connaître l'importance des engrais agricole pour le sol algérien.

.2.1.Résultat des questions relatives à la démarche d'importation de l'entreprise.

- **Résultat de la premières question : Es-ce-que l'importation occupe t'elle une importance au sein de votre entreprise ?**

L'importation au niveau de FERTIAL est considère comme le moteur qui déclenche l'activité de production, car grâce a cette dernière FERTIAL peut répondre au marché nationale et de fabriqué n'importe quel engrais destiné à l'agriculture.

- **Résultat de la deuxième question : Es-ce-que FERTIAL a consacré des investissements pour l'activité d'importation ?**

Pour avoir une production stable, équilibré et une assurance de la pérennité des usines, FERTIAL consacre des investissements.

Chapitre troisième : Analyse de la procédure d'importation de matières premières dans le secteur des engrais agricoles.

Parmi les investissements a consacré près de 584315KDA d'investissement en 2009 pour les installations de stockage et des installations de transport en 2010 près de 1299000DA pour la rénovation de stockage de matières premières ,et la rénovation de l'unité d'ammoniac et le renouvellement de chemins de cable.

➤ **Résultat de la troisième question : comment définissez vous la relation existante entre FERTIAL et ses fournisseurs étrangers et comment vous évaluez vos fournisseurs ?**

La relation entre FERTIAL et ses fournisseurs est bien car ils répondent généralement aux fiches techniques du produits qui désire FERTIAL a importés.

L'évaluation des fournisseurs se fait chaque six mois par une commission existante au niveau de l'entreprise, ainsi elle étudié les programmes de livraison qui été proposé par chaque fournisseur, suite a cette étude il y'a des fournisseurs seront écartiez et d'autre seront retenue.

➤ **Résultat de la quatrième question : A votre avis, quels sont les principaux facteurs de réussite d'une activité d'importation ?**

Pour FERTIAL les principaux facteurs de réussite c'est la négociation du prix c'est-à-dire l'achat a moindre cout, aussi la maitrise de la lettre de crédit conformément aux règles législatifs.

La capacité d'affronté les risques à l'international, la capacité financière ainsi que les structures d'aide à l'international sont également des facteurs d'aide à l'opération d'importation.

➤ **Résultat de la cinquième question : Disposez-vous d'une main d'œuvre qualifié pour l'importation de la matière première ?**

FERTIAL possède une main d'œuvre mais pas cent pour cent qualifié car lorsque tous les taches faite à la fois ce n'est pas bon.

Chapitre troisième : Analyse de la procédure d'importation de matières premières dans le secteur des engrais agricoles.

Dans l'acheminement de la matière première du port à l'usine, l'entreprise fait un contrat de transport : elle va faire un appel à un spécialiste qui s'occupe pour le transport et surtout que l'entreprise a une matière première un peu sensible qui nécessite un transporteur professionnel lors de l'acheminement.

➤ **Résultat de la sixième question : Avez-vous une structure d'aide à l'international ?**

FERTIAL ne dispose pas d'une structure d'aide ou bien un service achat à l'international.

➤ **Résultat de la septième question : Avez-vous déjà participé à des foires et des salons nationaux ou internationaux ?**

L'entreprise FERTIAL participe à tous les foires nationales chaque année comme le « Safex » et internationales comme IFA (International fertilizers association) et AFA (Arab fertilizers association).

➤ **Résultat de la huitième question : Quels sont les risques qui peuvent toucher vos importations ?**

Pour l'entreprise FERTIAL les risques qui peuvent freiner l'importation c'est l'indisponibilité de la matière première, le retard de livraison, et la défaillance du fournisseur.

➤ **Résultat de la neuvième question : Avez-vous déjà été confronté à un problème ?**

L'entreprise FERTIAL a été confronté à deux problèmes depuis sa création, l'un c'est au niveau de l'outil de production et l'autre au niveau du fournisseur.

FERTIAL possède deux unités de production de l'engrais NPK, durant l'année 2007 une unité a été déclarée défaillante, alors FERTIAL est

Chapitre troisième : Analyse de la procédure d'importation de matières premières dans le secteur des engrais agricoles.

obligé d'importer des matières premières limitée ce qui a engendré une insuffisance dans sa production dans cette période.

Le deuxième problème FERTIAL a l'habitude d'importer la matière première qui le sulfate de potasse(SOP) par une grande entreprise connue dans le monde, mais cette dernière a été fermée pour une période déterminée à cause des problèmes avec son état.

A cet effet, le SOP s'est raréfié sur le marché mondiale, ainsi FERTIAL s'est vu dans la contrainte d'importer des grandes quantités avec un prix élevé.

- **Résultat de la dixième question : Disposez vous des ressources humaines et physiques /compétence nécessaires pour mener bien vos importations ?**

FERTIAL dispose au niveau de la douane un commissionnaire et un transitaire qui chargé par toutes les formalités douanières ainsi que le circuit vert qui facilite la rapidité de dédouanement du produit importé.

- **Résultat de la onzième question : vos importations souffrent-elles de contraintes ?**

Parmi les contraintes qui peuvent toucher les importations de FERTIAL :les lenteurs administratives au niveau de la banque et l'entreprise).

- **Résultat de la deuxième question : Es-ce- que le niveau de stockage pose t'il un problème ?**

Pour satisfaire les besoins des agriculteurs il faut assurer un approvisionnement permanent soit pour les matières premières soit pour les engrais.

FERTIAL possède des dépôts au niveau du port d'Annaba et des aires de stockage pour la matière première, ainsi que des 50 dépôts répartis sur

Chapitre troisième : Analyse de la procédure d'importation de matières premières dans le secteur des engrais agricoles.

tout le territoire national soit une année de vente pour les produit de FERTIAL.

2.1.1. Analyse et Synthèse :

Durant notre enquête en constate que L'entreprise FERTIAL est caractérisée par certaines forces et faiblesse dans sa démarche d'importation à savoir :

Les forces :

- La participation aux foires et aux salons nationaux et internationaux, permet à FERTIAL de rencontrer de nouveaux marchés et de renforcer ses relations avec les fournisseurs ainsi que de découvrir de nouveaux produits pour l'amélioration de l'agriculture.
- FERTIAL possède des diverses ressources financières, humaines et compétences nécessaires pour l'opération d'importation :
 - Capacités financières : l'entreprise FERTIAL consacre un budget important à ses investissements.
 - Niveau de stockage : FERTIAL dispose des dépôts répartis au niveau national pour une vente annuel, et également au niveau des ports pour le stockage de matières premières, dans le cas où il y un retard dans la réception des documents, FERTIAL peut acheminer leurs matières premières vers des locaux au niveau de port.
- Le circuit vert: il est considéré comme un point fort pour l'entreprise car il facilite le dédouanement du produit.
- L'entreprise peuvent organise elle-même leurs logistique ,mais elles préfèrent confier cette tache a un spécialiste pour profiter de ces compétences ,et gagner du temps, et pour avoir aussi des condition plus favorable qu'ils obtiennent des transporteur.

Chapitre troisième : Analyse de la procédure d'importation de matières premières dans le secteur des engrais agricoles.

Ainsi on peut déduire qu'une entreprise qui exerce le commerce extérieur doit procéder des compétences et ressources : physiques, financiers et humaines avant de mener sa démarche d'importation.

Les faiblesses :

- Les lourdeurs administratives :
 - Au niveau de la banque : traitement des documents constitue un problème majeur des entreprises avec la lettre de crédit.
 - Au niveau de l'entreprise : traitement des dossiers pour choisit le fournisseur potentiel.
- La dépendance de FERTIAL pour certains fournisseurs.

Ses faiblesses peuvent également déséquilibrer la stratégie commerciale de l'entreprise au niveau marché national et international.

2.2. Résultat des questions relatives au secteur des engrais Agricoles.

- **Résultat de la première question : Quels sont les engagements souscrites par FERTIAL pour l'agriculture algérienne ?**

FERTIAL accorde la priorité au marché Algérien pour la commercialisation des engrais (toutes la production des engrais est vender et consommé en Algérie).

FERTIAL dispose un centre de formation pour les vulgarisations agricoles et pour les agriculteurs en liaison avec le ministre de l'agriculture et du développement rural et les différents instituts agricoles pour l'amélioration du secteur agricole par l'orientation des agriculteurs.

En plus, FERTIAL dispose des laboratoires régionaux d'analyse des sols (laboratoire agronome) d'une capacité de 10000 analyse par/an pour l'analyse des sols, eaux et végétaux installé a l'usine d'Annaba est opérationnel depuis 2007 ce service d'analyse et recommandations est gratuitement fournit aux agriculteurs ainsi que elle dispose une équipe de

Chapitre troisième : Analyse de la procédure d'importation de matières premières dans le secteur des engrais agricoles.

conseillers composée de quinze ingénieurs agronome hautement qualifiés et formé en Algérie et à l'étranger est a pied d'œuvre sur tous le territoire national, il apportent aux agriculteurs des conseils et formation.

En outre, FERTIAL dégage une marge extrêmement faible ne dépassant pas les 5% pour le prix de vente d'engrais sur le marché national.

➤ **Résultat de la deuxième question : Es -ce -que FERTIAL répond a la demande du marché national des engrais agricole ?**

Le marché des engrais agricole en Algérie et malgré la capacité de production de FERTIAL de tout types d'engrais, le marché Algérien est moins satisfait car FERTIAL a le problème d'escorte qui freiner l'acheminement des produits commander par les distributeurs.

➤ **Résultat de la troisième question : A quel dispositif FERTIAL s'appuis pour assurer la distribution des engrais agricole ?**

Les engrais de FERTIAL distribuer par une filiale de ASMIDL (ASFERTRAD) qui dispose des dépôts de distribution d'engrais répartie dans trois wilayas notamment (Ain Defla, Alger, Oran), aussi elle s'appuis sur les services des coopératives de céréales et légumes secs(CCLS) et ceux de l'union des coopératives des céréales (UCC).

➤ **Résultat de la quatrième question : comment voyer vous l'utilisation des engrais agricole pour le sol algérien auprès des agriculteurs ?**

La consommation des engrais agricole par les agriculteurs en comparant avec les années précédentes il y'a une augmentation mais relativement faible grâce a :

-certains agriculteurs consomment l'engrais d'une manière empirique.

-Le manque d'analyse du sol.

Chapitre troisième : Analyse de la procédure d'importation de matières premières dans le secteur des engrais agricoles.

-Le rapprochement de l'agriculteur à des anciens moyens de l'agriculture.

-L'état peuvent pas exiger l'agriculteur de faire l'analyse du sol, car ce dernier dépend d'argent.

➤ **Résultat de la cinquième question : comment apparaitre l'importance des engrais agricole ?**

L'importance des engrais apparaitre dans plusieurs points :

D'abord, elle enrichie le sol et améliore le rendement de la terre, ensuite donne un rendement de qualité pour les produits, de plus l'utilisation rationnel de l'engrais contribuer a l'amélioration du secteur agricole et par la suite aide l'état a diminuer ses importations envers les produits d'agricultures.

➤ **Résultat de la sixième question : quel est l'impact de l'importation des matières premières pour les engrais agricole ?**

La production des engrais agricole est conditionnée par l'importation de la matière première pour assurer la production et la pérennité des usines de l'entreprise.

Analyse et Synthèse :

D'après l'enquête en constate certaine points pour l'importance des engrais agricoles pour l'agriculture Algérienne à savoir :

- Les engagements souscrits par FERTIAL dans le secteur des engrais agricoles.
- La capacité de production de FERTIAL pour la production d'une large gamme d'engrais agricole (n'importe quel engrais destiné à l'agriculture FERTIAL peut le produise).

Chapitre troisième : Analyse de la procédure d'importation de matières premières dans le secteur des engrais agricoles.

- Les efforts engagés par FERTIAL pour attirer l'agriculteur à utiliser l'engrais agricole (appliquer une politique de vente basée sur une marge extrêmement faible).

On peut conclure que les engrais agricoles sont parmi les facteurs principaux de l'amélioration de rendement et de la qualité du produit.

Parmi les contraintes :

Le problème d'escorte dans l'acheminement des produits (car les produits de FERTIAL sont classés parmi les produits chimiques dangereux qui doivent être escortés pendant l'acheminement) cependant ce problème engendre d'autres contraintes :

- le temps (la demande d'escorte prend du temps pour la validation) ;
- Quantité lors de l'acheminement des engrais aux distributeurs va être limitée ;
- Le marché des engrais devient non satisfait ;
- Cher du prix de l'engrais agricole.

Conclusion Générale.

Conclusion générale

Nous avons tenté via notre travail de recherche répartie en trois chapitres de cerner les différentes étapes d'une opération d'importation de matières premières pour les engrais agricoles en passant par :

-Un aperçu sur l'agriculture et l'intérêt des engrais agricole pour le sol Algérien.

-La procédure d'importation comportant l'achat à l'international, le transport international, le financement et l'assurance de l'opération d'importation.

Ceci nous permettra d'atteindre notre objectif, celui de montrer l'importance des engrais d'une part et la démarche d'importation d'une autre part.

Afin de comprendre le pourquoi d'une telle situation, nous nous sommes approchés d'une entreprise importatrice et leader sur le marché des engrais agricoles ayant réalisée plusieurs opérations d'importation de matières premières.

Les résultats de notre recherche fait apparaitre que FERTIAL dans sa procédure d'importation suit plusieurs étapes notamment : l'offre commerciale, les études des offres, le financement de l'opération d'importation, le transport et l'assurance de cette dernières.

En outre, les résultats de notre enquête ont fait ressortir certaines forces et certaines faiblesses lors de déroulement de l'opération au niveau de la société FERTIAL à savoir :

Les faiblesses :

- Les lourdeurs administratives (les lenteurs dans le traitement des documents au niveau de la banque, constitue un problème majeur pour les entreprises avec la lettre de crédit, aussi le traitement des offres fournit par les fournisseurs pour procéder a le choix définitif de ce dernier).
- La dépendance de la société FERTIAL aux mêmes fournisseurs.

Conclusion générale

- Le problème d'escorte lors de l'acheminement des engrais aux distributeurs.

Les forces :

- Le circuit vert est considéré comme un point fort de la société lors de dédouanement.
- L'assurance provisoire que la société accorde pour garantir sa matière première.
- Les capacités financières et physiques.
- La capacité de production (la production de n'importe quel engrais destiné à l'agriculture).
- Les engagements souscrits par Fertial dans le secteur des engrais agricoles

Et pour ce faire nous nous sommes référés à un ensemble d'hypothèses auprès de l'analyse que nous avons effectué au sein de la société FERTIAL que nous avons pu confirmer comme suit :

-Les engrais agricoles sont l'essor de toute production agricole pour l'amélioration de l'agriculture : **confirmé.**

-La procédure d'importation est caractérisée par certains processus et outils spécifique : **confirmé.**

-L'opération d'importation au sein de FERTIAL se déroule dans les bonnes conditions et ne rencontre pas de problèmes : **infirmé.**

L'obtention des ces résultats n'a pas été facile, car nous avons rencontré quelque contraintes qui nous a limité comme la courte durée de semestre, la rareté des informations pour le secteur des engrais agricole en Algérie et surtout la confidentialité des coordonnées de l'entreprise.

A cet effet, nous préconisons certaines recommandations que nous estimons utiles pour corriger les insuffisances dans la procédure d'importation.

Pour le bon déroulement et pour éviter les problèmes prés cités

Conclusion générale

Pour acquérir une certaine rapidité des traitements des documents

- ✓ Au niveau de la banque :
 - Les banques vont intégrer des logiciels spéciaux pour la vérification et le contrôle rapide des documents.
 - L'état va encadrer les personnes chargées de la procédure de la lettre de crédit pour une formation à l'étranger.
- ✓ Au niveau de l'entreprise :

L'entreprise au choix entre deux cas :

 - Instaurer un service achat à l'international pour accompagner leurs achats.

Ou bien :

 - vas encadrer les personnes chargées de la procédure d'importation pour une formation à l'étranger.
- ✓ Renforcer son action par la participation aux salons et foires organisé au niveau national et international.
- ✓ Tirer des avantages de l'accord d'association de l'Algérie avec l'union européenne lors de l'importation des matières premières.

Pour le problème d'escorte :

Nous proposons que FERTIAL desserte toutes les régions (centre, est, ouest) de vente de ces propres engrais afin de résoudre le problème d'escorte et de satisfaire la demande régionale en engrais.

Bibliographie

Ouvrage :

- BELOTTI (J), Transport international de marchandises, 5^{ème} édition, paris, janvier 2015.
- Bauchet (P), Le transport international de marchandises : Air, Mer, Terre, Economica.
- CHEVALIER,beaumel, « réussir la conduite d'un entretien »,édition du puits fleuri, France,2002. paris, 2015.
- Garsuault,(p),Opération bancaire à l'international,2^{ème} édition, paris 2015.
- GAUTHY-SINECHAL, (M), VANDERCAMMEN, (M) : Etude de marché : méthodes et outils, 2^{ème} édition, Alger.
- Ghislaine (L) et Hubert (M), Techniques de commerce international, 2^{ème} édition, paris, 2002.
- Ghislaine (L) et Hubert (M), Management des opérations du commerce international, édition dundo, 2003.
- Ghislaine (L) et Hubert (M), Gestion des opérations import- export, dundo, paris, 2008.
- Nguyen-the (M), Le guide : importer, édition d'organisation, paris ,2002.
- Nguyen-the (M),_Importer : inclus les incoterms 2010,4^{ème} édition d'organisation, paris, 2011.

Magazines :

Magazine édité par «FERTIAL news » fertilisants d'Algérie-N°27-avril 2012.

Magazine édité par « FERTIAL news »fertilisant d'Algérie- N°54-janvier/février 2015.

Magazine édité par « FERTIAL News »fertilisant d'Algérie -N°52-
Mai/juin 2015.

Manuels :

Manuel utilisation des engrais : grandes cultures arboriculture, cultures maraîchères et industriel /fertilisant d'Algérie.

Travaux universitaires :

Boudiaf (O) : Mise en place d'une procédure d'importation de matières premières au sein d'une PME Algérienne.

Textes réglementaires :

Journal officiel N°66 : Décret exécutif n° 15-306 du 24 Safar 1437 correspondant au 6 décembre 2015 fixant les conditions et les modalités d'application des régimes de licence d'importation ou d'exportation de produits et marchandises :

Chapitre 1, article 3 et 4.

Chapitre 2, article 5 et 6.

Sites web:

www.fao.org/...FR/L'agriculture_mondiale_à_l'horizon_2050.pdf.

<https://fr.wikipedia.org>.

www.minagri.dz/PDF/ONTA/CREDIT/20.PDF.

http://www.ALGERIE_dz.com/article9716.html.

www.insid.dz/realisation/sol/R6.pdf.

<http://mostagri.com/article480>.

[ww.mincommerce.gov.dz/.../janvier2016doune.pdf](http://www.mincommerce.gov.dz/.../janvier2016doune.pdf).

Autres :

-Document administratif de la chambre de commerce Annaba (circulaire relatives aux modalités de mise en œuvre des dispositions liées aux formalités de dépôt des demandes de licence d'importation ou exportation).

-Document interne de l'entreprise :direction marché intérieur et importation.

ANNEXES

Table des matières

Liste des schémas

Liste des tableaux

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale.....	1
Chapitre 1 : Généralités sur le secteur agricole.....	6
Introduction.....	7
Section1 : Le secteur agricole dans le monde et en Algérie	8
1. Aperçue sur l’agriculture dans le monde	8.
1.1. Agriculture et croissance de population mondiale.....	9
1.2. Demande et population mondiale.....	9
1.3. Agriculture et commerce international.....	10
2. Description du secteur agricole en Algérie.....	10
2.1. La politique de secteur agricole.....	11
2.2. Les prérogatives du secteur agricole et l’investissement d’état.....	12
2.2.1. Les prérogatives du secteur agricole.....	12
2.2.2. L’investissement Algériens dans le secteur agricole.....	13
Section 2 : le secteur des engrais agricole en Algérie.....	15
1. généralités sur la fertilisation	14
1.1. Importance de la fumure organique dans la fertilisation	15
1.2. Intérêt des engrais agricole.....	15
1.3. Le principe de la fertilisation.....	16

1.4. La notion de dose d'engrais.....	17
1.4.1. Le calcul de la dose d'engrais	17
2. La fertilisation en Algérie.....	18
2.1. Utilisation des engrais agricole en Algérie	18
2.1.1. La problématique et la fertilisation en Algérie (Année 2002).....	19
2.2. Marché des engrais agricole en Algérie.....	21
2.2.1. Marché intérieur des engrais agricole : évolution et perspectives.....	21
Section 3 :l'environnement des importations algériennes.....	23
1. Les importations Algériennes de la période janvier (2015/2016).....	23
1.2. Le groupe des besoins alimentaires importés en janvier (2015/2016).....	24
2. Les principaux fournisseurs pour l'année janvier 2016.....	26
3. le nouveau dispositif de licence d'importation.....	26
3.1. Licence d'importation automatique.....	27
3.2. Licence d'importation non automatique.....	27
3.3. Demande d'importation ou exportation.....	27
3.4. Les secteurs concernés par le nouveau dispositif.....	28
Conclusion.....	28
Chapitre 2 : la procédure d'importation à l'international.....	30
Introduction.....	31
Section 1 :l'achat à l'international.....	32
1. recherche de fournisseur.....	32
1.1. Les sources d'importation.....	32
1.2. Les critères de la sélection des fournisseurs	34
1.3. La sélection des fournisseurs.....	35

1.3.1 aller vers le fournisseur.....	35
1.3.2. Faire venir le fournisseur à soi.....	35
1.3.2.1. L ‘appel d’offre.....	35
1.3.2.1.1. Les étapes d’appel d’offres.....	36
1.3.2.2. Les étapes d’appel d’offres.....	36
1.3.2.2. Les enchères inversées.....	38
1.3.2.2.1. Les étapes des enchères inversées.....	38
1.4. Service achat à l’international.....	39
1.4.2. Les fonctions de l’administration des achats à l’international.....	39
Section 2 : Transport et financement à l’international.....	41
1. Transport à l’international.....	41
1.1. L’impact du choix du transport.....	42
1.2. Les différents types de mode de transport.....	44
1.2.1. Transport aérien.....	44
1.2.2. Transport routier.....	44
1.2.3. Transport ferroviaire.....	45
1.2.4. Transport maritime.....	45
1.2.4.1. Le traitement des litiges.....	45
1.2.4.2 .Les documents de transport.....	46
1.3. L’acheminement des marchandises.....	47
1.3.1. Les acteurs du transport.....	47
2. financement à l’international.....	48
2.1. Les différentes modes de paiement.....	48
2.1.1. Le chèque.....	49
2.1.2. Le virement.....	49
2.1.3. La lettre de change.....	49
2.1.4. La carte bancaire internationale.....	50
2.2. Les techniques de paiement à disposition de l’importateur.....	50
2.2.1. Le paiement d’avance.....	50
2.2.2. Le paiement après expédition.....	50
2.2.4. Remise documentaire.....	51
2.2.5. Crédit documentaire.....	52
2.2.5.1. Mode de réalisation du crédit documentaire.....	52
Section 3 : les risques liés aux opérations d’importation.....	55

1. Les risques associés à l'environnement international.....	55
2. Autre risque à l'import.....	56
3. la couverture des risques spécifique liés aux opération d'importation.....	58
3.1. Garantie « non-livraison de produit ou de service »	58
3.2. Garantie « résiliation de contrat ».....	59
Conclusion	59
Chapitre 3 : Analyse de la procédure d'importation de matières premières dans le secteur des engrais agricole	60
Introduction	61
Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil « FERTIAL ».....	62
1. présentation de l'entreprise	62
1.1. Fiche d'identité de FERTIAL.....	63
1.3. Les différentes activités de FERTIAL.....	63
1.4. L'organigramme de l'entreprise	64
2. les sites de production de l'entreprise.....	65
2.1. Site d'Annaba.....	65
2.2. Site d'Arzew.....	65
2.3. Capacités de production des deux sites.....	65
2.4. Laboratoires agronomiques et techniques.....	65
3. Les engrais commercialisé par FERTIAL.....	66
3.1. Les engrais simple.....	66
3.2. Les engrais composés.....	67
4. Les matières premières importées par FERTIAL.....	67
5. Annuaire des entreprises spécialisées dans le secteur agricole en Algérie.....	68
Section 2 : Illustration d'un processus d'importions.....	70
1. direction commerciale marché intérieur et importation.....	70
1.1. Organigramme de la direction commerciale marché intérieur et importation.....	71
1.2. Déroulement de l'opération d'importation au niveau de FERTIAL.....	71
Section 3 : Méthodologie et analyse relatives à l'entretien.....	76
1. Présentation de la méthodologie de recherche.....	76
1.2. Le choix de l'étude.....	77

1.2.1. L’outil de recueil des données.....	77
1.2.1.1. L’objectif de l’entretien.....	77
2. Analyse et présentation des résultats de l’entretien.....	78
2.1. Résultat des questions relatives à la démarché d’importation.....	78
2.1.1. Analyse et synthèse	82
2.2. Résultat des questions relatives au secteur des engrais agricole.....	83
2.2.1. Analyse et synthèse.....	85
Conclusion générale.....	87
Bibliographie.	
ANNEXE.	