

Ecole des Hautes Etudes Commerciales
HEC Alger

Mémoire de fin de cycle
pour l'obtention du diplôme de
Master en sciences commerciales

Option : Affaires Internationales

Thème :

**Analyse d'une opération d'importation
pour une société Algérienne.**

Etude de cas : SARL TS DECO

Présenté par :

M. BENANTAR Nour El Islam

Encadreur :

Dr. BELKACEMI Mohand Amokrane
Maître de conférences « A » à l'EHEC

9ème Promotion
Juin 2022

Ecole des Hautes Etudes Commerciales
HEC Alger

**Mémoire de fin de cycle
pour l'obtention du diplôme de
Master en sciences commerciales**

Option : Affaires Internationales

Thème :

**Analyse d'une opération d'importation
pour une société Algérienne.**

Etude de cas : SARL TS DECO

Présenté par :

M. BENANTAR Nour El Islam

Encadreur :

**Dr. BELKACEMI Mohand Amokrane
Maître de conférences « A » à l'EHEC**

**9ème Promotion
Juin 2022**

Résumé

Face à un environnement mondialisé et de plus en plus volatile, les entreprises misent beaucoup sur les échanges internationaux afin de dynamiser les économies et répondre aux besoins naissants des clients. Ainsi, les opérations d'importation et d'exportation demeurent très importantes mais complexes et délicates et doivent être parfaitement maîtrisées.

A cet effet, nous avons choisi de porter le présent mémoire sur l'analyse d'une opération d'importation de verrerie à travers la remise documentaire au sein de l'entreprise TS DECO. L'utilisation de la méthode qualitative nous a permis de faire une analyse documentaire de l'ensemble du processus, ce qui a été renforcé par des entretiens avec des managers, permettant d'avoir davantage de détails et lever le voile sur les problèmes rencontrés ainsi que sur les solutions préconisées.

Mots clés : échanges internationaux - importation - remise documentaire - mondialisation - TS DECO

Abstract

Faced with a globalized and increasingly volatile environment, companies rely heavily on international trade to boost economies and meet the emerging needs of customers. Thus, import and export operations remain very important but complex and delicate and must be perfectly mastered.

To this end, we have chosen to focus this report on the analysis of an import operation of glassware through the documentary remittance within the company TS DECO. The use of the qualitative method allowed us to make a documentary analysis of the whole process, which was reinforced by interviews with managers, allowing to have more details and to lift the veil on the problems encountered as well only on the recommended solutions.

Keywords: international trade - import - documentary remittance - globalization - TS DECO

ملخص

في مواجهة بيئة معولمة ومتقلبة بشكل متزايد، تعتمد الشركات بشكل كبير على التجارة الدولية لتعزيز الاقتصادات وتلبية الاحتياجات الناشئة للعملاء. وبالتالي، تظل عمليات الاستيراد والتصدير مهمة جداً ولكنها معقدة وحساسة يجب إتقانها تماماً.

ولهذه الغاية، اخترنا تركيز هذه المذكرة على تحليل عملية استيراد الأواني الزجاجية من خلال التحويلات المستندية داخل شركة تي اس ديكو.

سمح لنا استخدام الطريقة النوعية بإجراء تحليل وثائقي للعملية برمتها، والذي تم تعزيزه من خلال المقابلات مع المديرين، مما سمح بالحصول على مزيد من التفاصيل ورفع الحجاب عن المشكلات التي تمت مواجهتها وكذلك الحلول الموصى بها فقط.

الكلمات المفتاحية: تجارة دولية - استيراد - تحويلات مستندية - عولمة - تي اس ديكو

Dédicace

A mes très chers parents.

Remerciements

Je tiens tout d'abord à remercier Dieu le tout puissant et miséricordieux, de m'avoir donné la force et la patience d'accomplir ce modeste travail.

En second lieu, je tiens à remercier Mr. BELKACEMI Mohand-Amokrane, mon encadrant au niveau de l'école des hautes études commerciales (EHEC) pour ses orientations, ses encouragements et son esprit critique tout au long de la réalisation de cette recherche.

Un remerciement chaleureux pour Mme. Assia qui m'a toujours soutenu lors de cette expérience enrichissante.

Je remercie également Monsieur TAKI Ibrahim, mon promoteur au niveau de la SARL TS DECO pour sa disponibilité et ses connaissances qui furent très utiles.

Mes vifs remerciements vont également aux jurys pour l'intérêt qu'ils ont porté à ma recherche en acceptant d'examiner mon travail et de l'enrichir par leurs propositions.

Enfin, je tiens également à remercier toutes les personnes qui ont participé de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Liste des tableaux

Tableau 1	Les catégories de connaissance	13
Tableau 2	La responsabilité du transporteur du transport maritime.....	14
Tableau 3	Les obligations des parties du contrat de transport aérien.....	15
Tableau 4	Les obligations des parties du contrat de transport routier	17
Tableau 5	Le chargement et prise en charge	19
Tableau 6	Présomption de responsabilité	20
Tableau 7	Les différences entre le billet à ordre et la lettre de change	46
Tableau 8	Tableau comparatif entre l'encaissement simple et le contre remboursement.....	53
Tableau 9	Liste des produits importés par l'entreprise	70

Liste des figures

Figure 1 Choix d'une solution transport.....	9
Figure 2 La responsabilité du transporteur par voie ferroviaire	20
Figure 3 Illustration des INCOTERM en 2020	27
Figure 4 Modèle de chèque.....	41
Figure 5 Exemple de lettre de change.....	44
Figure 6 Exemple de Billet à ordre	45
Figure 7 Schéma d'une lettre de crédit stand-by : Ouverture (émission de la garantie)	49
Figure 8 Processus du contre remboursement	52
Figure 9 Le fonctionnement de la remise documentaire	55
Figure 10 Organigramme de la SARL TS DECO	71
Figure 11 Les caractéristiques du CFR (Cost & Freight).....	77
Figure 12 Pro-forma –Opération d'importation de verrerie d'Egypte.....	78
Figure 13 La taxe de domiciliation bancaire	80
Figure 14 Espace de pré-domiciliation sur la plateforme de FRANSABANK El Djazair.....	81
Figure 15 Espace de pré-domiciliation sur la plateforme de FRANSABANK El Djazair.....	81
Figure 16 Certificat de libre commercialisation	82
Figure 17 Certificat attestant du respect des méthodes et conditions de l'importation des produits et marchandises destinées à la revente en état.....	83
Figure 18 Avis d'acceptation de la pré-domiciliation	84
Figure 19 Demande de domiciliation	85
Figure 20 Engagement.....	86
Figure 21 La déclaration en douane.....	87
Figure 22 Facture pro-forma domiciliée au Fransabank – Agence Hydra	88
Figure 23 Etiquetage de la verrerie importée d'Egypte.....	89
Figure 24 Chargement de la verrerie importée d'Egypte dans le conteneur	90

Liste des annexes

Annexe 1 : Guide d'entretien :.....	107
Annexe 2 : La facture commerciale :.....	108
Annexe 3 : La liste de colisage :.....	109
Annexe 4 : Le certificat de conformité :.....	110
Annexe 5 : Original des connaissements 1 :.....	111
Annexe 6 : Original des connaissements 2 :.....	112
Annexe 7 : Original des connaissements 3 :.....	113
Annexe 8 : Le certificat d'origine :.....	114
Annexe 9 : Avis d'arrivée de la marchandise 1 :.....	115
Annexe 10 : Avis d'arrivée de la marchandise 2 :.....	116
Annexe 11 : Ordre de transfert de la marchandise :.....	117

Sommaire

Introduction générale	1
Chapitre 1 : Généralités sur la logistique internationale	3
Section 01 : Le transport international	4
Section 02 : Les incoterms	21
Section 03 : Le dédouanement.....	30
Chapitre 2 :Les instruments et techniques du commerce international	38
Section 1 : Les instruments de paiement à l'international :.....	39
Section 2 : Les techniques de paiement à l'international :	51
Section 3 : La domiciliation bancaire :.....	60
Chapitre 3 : Analyse du processus d'importation de produits de verrerie (cas de la SARL TS DECO)	68
Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil :.....	69
Section 2 : Présentation de la méthodologie de recherche :	72
Section 3 : Présentation du cas pratique et analyse des résultats :	75
Conclusion générale	100
Bibliographie	102
Annexes	107
Tables des matières.....	118

Introduction générale

Introduction générale

Le vingt et unième siècle a été marqué par plusieurs éléments ayant chamboulé les économies ainsi que le monde des échanges internationaux. Plusieurs phénomènes ont vu le jour et ont ainsi rapidement révolutionné l'environnement économique et commercial, dont principalement et en premier lieu la mondialisation.

Les échanges ne se font plus désormais qu'entre un vendeur et un acheteur de la même région mais ce sont des opérations logistiques, bancaires et commerciales qui sont réalisées entre importateur et un exportateur de pays ou continents différents.

A cet effet, les opérations du commerce international s'avèrent complexes et pertinentes, passant, non seulement, par plusieurs procédures et étapes mais, nécessitant également, l'intervention de plusieurs parties dont chacune veille à mener à bien une ou plusieurs missions spécifiques.

Il est ainsi important de comprendre chaque élément de cette procédure et d'en avoir la parfaite maîtrise, en analysant le processus de façon complète et pointilleuse. Pour se faire, nous nous sommes intéressés à la problématique suivante :

« Quelles sont les principales étapes ainsi que les clés de réussite d'une opération d'importation en Algérie ? »

De cette problématique découlent les deux principales sous-questions suivantes :

- **S/Q01** : Comment doit-on procéder pour assurer la bonne gestion d'une opération d'importation en Algérie ?
- **S/Q02** : Quelles sont les techniques ainsi que les instruments de paiement relatifs à une opération d'importation ?

Afin de répondre à cette problématique, nous avons formulé les hypothèses de départ suivantes :

- **H01** : La maîtrise de la logistique du commerce international est la pierre angulaire d'une opération d'importation.
- **H02** : La maîtrise des techniques et instruments de paiement a un grand impact sur la réussite de cette opération.
- **H03** : La remise documentaire, le crédit documentaire, ainsi que le transfert libre représentent les techniques principales du paiement.

Afin de tester ces hypothèses, nous avons établi un stage au niveau de TS DECO, un importateur sis à Alger et spécialisé dans l'importation de verrerie et des services de table depuis une quinzaine d'années.

Ce sujet relate d'une grande importance dans la mesure où nous nous trouvons dans une économie mondialisée que les échanges internationaux dynamisent fortement. Ainsi, les opérations d'importation contribuent fortement à répondre aux besoins internes et élargir l'offre proposée sur le marché national.

Aussi, les éventuels aléas pouvant survenir lors d'une opération d'importation impliquent des conséquences considérables engendrant des coûts faramineux, des retards prolongés et des problèmes mettant en périls les contrats signés. Ainsi, il devient nécessaire de décortiquer

toutes ces étapes ainsi et les opérations qui y sont sollicitées, principalement avec la survenue de certaines procédures et les nouvelles technologies.

Le choix de ce sujet demeure donc intéressant car il permet de toucher à différents volets dont le commerce international, la logistique, la finance ou encore le domaine commercial. Il permet aussi de se familiariser avec toute la procédure dans une période où les échanges internationaux reprennent du service suite aux circonstances de la crise sanitaire.

Pour mener notre étude, nous allons d'abord faire appel à une recherche bibliographique incluant les concepts clés de notre étude. S'agissant du cadre empirique, nous avons opté pour la méthode qualitative, où nous commencerons par analyser l'ensemble des étapes d'une procédure d'importation d'un produit fini, avant d'entamer l'analyse et l'interprétation des entretiens établis avec des responsables de TS DECO, notre organisme d'accueil.

Notre plan de travail s'articule autour de trois principaux chapitres :

- Le premier chapitre porte sur des généralités quant à la logistique internationale où nous évoquerons les différents types de transport ainsi que les INCOTERMS ;
- Le second traitera les instruments et techniques de paiement internationaux, ainsi que, la domiciliation bancaire;
- Le troisième et dernier présentera notre étude de cas quant à la gestion d'une opération d'importation au niveau de la SARL TS DECO, où nous présenterons l'entreprise en question ainsi que la méthodologie de recherche, avant de passer à l'analyse des étapes de l'opération d'importation de verrerie et l'interprétation des résultats de l'entretien.

Nous terminerons par une conclusion qui reprendra les principaux axes de la recherche ainsi que quelques axes de réflexions complémentaires.

Chapitre 1 :
**Généralités sur la logistique
internationale**

Introduction

Les échanges économiques internationaux croissent et le commerce international est toujours en expansion. Dans ce cas-là, la maîtrise de la chaîne logistique internationale est primordiale afin d'assurer le succès du processus d'achat ou de vente à l'international.

L'importateur, comme l'exportateur, doivent assurer l'acheminement de la marchandise chez leurs clients. A cet égard, ils font généralement appel à des prestataires de service qui s'occupent du transport des marchandises, des opérations douanières, et qui veillent au respect de la réglementation et à la bonne circulation de l'information.

Dans ce chapitre, nous allons aborder le transport international en première section, les incoterms en deuxième et enfin clôturer par une troisième section sur le dédouanement.

Section 01 : Le transport international

Le transport international de marchandises peut être défini comme étant : « *un système logistique, bien rodé, constitué de nombreux intermédiaires, répondant à de multiples contraintes et règles, qui met en œuvre plusieurs intervenants et d'énormes moyens.* »¹

Il regroupe les opérations de transport, de stockage, d'allotissement, de distribution et de dédouanement. Une logistique bien conçue assure la sécurité, la rentabilité, l'efficacité, pour les deux principaux intervenants en bout de la chaîne ; les acheteurs et les vendeurs tout en contrôlant les différents flux².

En matière de commerce international, le transport est l'armateur du processus d'achat car il ne suffit simplement de négocier un bon contrat ou bien opter pour un bon produit. Par contre, Il faut également assurer la livraison, la sécurité, minimiser les coûts et respecter les délais³.

En outre, le transport constitue l'une des composantes essentielles de la chaîne logistique internationale car ce dernier impose des démarches, des réflexions et décisions stratégiques.

Dans cette première section, nous allons aborder tout ce qui est relation au transport international dont les éléments et les caractéristiques qui seront présenter tout le long à travers les différents points abordés.

1. La logistique de transport :

Il est nécessaire de donner une brève définition de la logistique, de la « Supply Chain », ainsi que de la notion de transport avant de situer la fonction transport dans la chaîne logistique.

¹ HARBANE (Tassadit), LARAAS (Zohra) : *Le transport international des marchandises à travers les procédures de dédouanement Cas : Inspection divisionnaire des douanes de Tizi-Ouzou*. Mémoire de Master en Sciences Commerciales, Option : Finance et Commerce International, Université Mouloud Maammeri, Tizi-Ouzou, 2018, p. 7

² HADIBI (Sabrina), YAHIAOUI (Bahia) : *Optimisation des Opérations Import-Export et Douane : Cas de L'utilisation des RDE à L'IDD de Bejaia*. Mémoire de Master en Sciences Commerciales, Option : logistique et Commerce Internationale, Université Abderrahmane Mira, Bejaïa, 2020, p.3

³ <https://www.infoentrepreneurs.org/fr/guides/bl---negocier-le-bon-contrat-avec-les-fournisseurs/>. (28/05/2022 à 16:55)

1.1. Notion de logistique et de « Supply Chain » :

Historiquement, le mot logistique prend sa source des mathématiques et des champs de bataille. En effet, le mot « logistique » a deux significations, premièrement, la racine de ce mot est le mot grec Logistikos, relatif au raisonnement¹ sous l'angle des mathématiques. Deuxièmement, une origine militaire : la logistique provient du grade d'un officier en charge du « logis » des troupes lors du combat².

Traditionnellement, c'est avoir les bons outils et fournir les bonnes informations au bon moment pour la bonne personne afin de délivrer le bon produit là où la demande existe. La logistique représentait donc, l'activité en allant de la mise à disposition des produits finis par l'usine, jusqu'à la livraison au client³.

La notion de logistique moderne est issue d'un long processus d'évolution telle qu'elle a été définie par les ouvrages de management industriel. Les différentes écoles : Taylorisme, Fordisme, et Juste à temps, ont beaucoup contribué à l'apparition du concept contemporain de « Supply Chain management » dont l'objectif est d'optimiser la gestion des flux physiques et des flux d'information le long de la chaîne logistique depuis le fournisseur du fournisseur jusqu'au client du client.

La « Supply Chain » est définie comme étant : « *Un groupe d'au moins trois entités directement impliquées dans les flux amont et aval de produits, services, finances et/ou informations qui vont d'une source jusqu'à un client* »⁴. C'est donc, une chaîne logistique intégrée du fournisseur au client.

1.2. Notion de transport :

Selon Bauchet, Le transport est considéré comme « *une activité économique qui qualifie un type donné de déplacement d'un objet dans l'espace se fondant sur des usages sociaux qui peuvent varier d'un type de déplacement à un autre et sont susceptibles d'évoluer* »⁵.

Tout transfert de marchandise nécessite un moyen de transport (routier, ferroviaire, aérien), un délai et un coût d'approvisionnement, celui-ci pouvant être proportionnel à la quantité transportée ou fixe par chargement.

En outre, on peut repartir le transport en deux régimes :

- **Le transport pour compte propre** : assuré par les industriels ou chargeurs pour leurs besoins propres ; entreprises agricoles, industrielles ou commerciales, disposant de leurs propres moyens de transport (humains et matériels).

¹ Le petit Larousse, Dictionnaire encyclopédique illustré, Paris, édition 2000.

² <https://www.acharkaoui.com/la-logistique/ethymologie-du-motlogistique/#:~:text=Premi%C3%A8rement%2C%20ce%20mot%20a%20des%20troupes%2C%20lors%20du%20combat>. (28/05/2022 à 15:39)

³ Ibid.

⁴ MENTZER, (John T.) et al : « DEFINING SUPPLY CHAIN MANAGEMENT. », in Journal of Business Logistics, vol 22, n° 2, 2001, pp. 1-25.

⁵ BAUCHET (Pierre) : *Le transport international dans l'économie mondiale*, édition Economica, 1988.

- **Le transport pour compte d'autrui** : assuré par les transporteurs professionnels. C'est le cas des entreprises de transport qui vendent le service, non le produit ou la marchandise transportée.

Pour synthétiser, nous pouvons dire que le transport est un moyen d'acheminement mettant en circulation la marchandise entre le lieu de production, de transformation et de consommation. Il peut être pour compte propre ou pour compte d'autrui, agissant sur un champ géographique étendu et mondialisé par voie terrestre, maritime ou aérienne.

2. Les intervenants de la chaîne du transport international :

Les intervenants principaux en transport international de marchandise sont¹ :

- **Le chargeur** : est celui qui confie juridiquement la marchandise au transporteur. C'est l'expéditeur, il peut s'agir du propriétaire de la marchandise ou de son représentant.
- **Le groupeur de marchandises** : est une entreprise ou un agent qui regroupe des envois de détail de plusieurs entreprises en combinant leurs acheminements à destination.
Ce groupeur négocie des tarifs avantageux dont il fait profiter les chargeurs et il est souvent très présent en transport routier et en transport aérien.
- **Le transitaire (ou commissionnaire de transport)** : il fournit de l'aide logistique à l'import et à l'export selon l'incoterm convenu et assure principalement la continuité des divers transports. Le transitaire conseille l'expéditeur ou le destinataire sur divers aspects de l'expédition de marchandises qui font l'objet de transports successifs : le mode de transport, l'itinéraire, le choix du transporteur, les frais directs et connexes, etc.

Parmi les transitaires, on distingue :

- **Le transitaire portuaire** : qui assure la coordination du transport maritime et tout autre mode de transport requis au cours de la même expédition (par exemple, le transport routier) ;
 - **Le transport aérien** : qui assure la coordination du transport aérien et tout autre mode de transport requis au cours de la même expédition ;
 - **L'agent de fret aérien** : est le chargé d'acheminement de la marchandise qui doit être expédiée par avion aux compagnies aériennes ;
 - **Le courtier en transport routier de marchandise** : est souvent l'intermédiaire entre le groupeur de marchandise et le transporteur ;
 - **L'affréteur routier** : est un agent ou une société qui loue un navire, un avion, un camion, etc. pour un temps déterminé, ou pour un voyage particulier pour le compte de son employeur.
- **Le courtier de transport** : est une entreprise ou personne intermédiaire chargée de mettre en relation l'expéditeur et le transporteur sans s'occuper du transport comme tel.

¹ JAMMAL (Naji) : *COMMERCE INTERNATIONAL, mondialisation, enjeux et applications*, Éditions du renouveau pédagogique INC (ERPI), 2ème édition, Canada, 2009, p. 339.

- **Le transporteur** : entreprise ou compagnie chargée de transporter la marchandise par contrat (transporteur routier, maritime, aérien, ...etc.).
- **Le courtier en douane (ou commissionnaire en douane)¹** : est toute personne qui traite directement avec la douane, pour et au nom d'une autre personne, au sujet de l'importation, de l'exportation, du transport ou de l'entreposage des marchandises.

3. Le choix du mode de transport :

Le choix d'un mode de transport efficace et performant représente un des problèmes majeurs auxquels se trouve confronté tout opérateur sur les marchés internationaux.

Afin de choisir le mode parfaitement adapté, l'opérateur du commerce international doit aborder quatre points préliminaires.²

3.1. Identification des besoins :

L'opérateur doit identifier ses besoins en termes de délai de livraison à respecter, la sécurité du produit vis-à-vis ses caractéristiques physique (Le poids, le volume, la fragilité et l'emballage) ainsi que sa valeur en cas de risque de dommages ou de vol.

3.2. Identification des capacités du client :

Généralement, le choix du mode de transport incombe au vendeur car il a souvent une expérience à travers ses clients et en connaissant la nature de ses produits et leurs emballages, ainsi que sa présentation (En vrac, sur palette, en cale, en conteneur, etc.). Par contre, l'exportateur peut bénéficier de l'expérience du client qui pourra avoir ses propres ressources de transport, obtenir des taux préférentiels de la part des compagnies de transport et même se servir de son réseau de transitaires. Par conséquent, l'exportateur doit évaluer les capacités de son client afin d'optimiser ses choix.

3.3. Evaluation des transporteurs :

L'opérateur doit se renseigner sur les différents transporteurs et leurs services afin d'obtenir les meilleures offres en fonction de délai, coût et sécurité. En outre, Il faut tenir en compte les compétences professionnelles et la réputation de ses compagnies.

¹ La Convention de Kyoto révisée (CKR).

² MIVILLE DE CHENE (Karl), LIMOGES (Isabelle) : *Commerce international*, Edition Gaetan Morin, France, 2009, p.80

3.4. Obtention du meilleur prix :

Il faut toujours prendre en considération tous les facteurs liés directement aux coûts tels que les frais d'emballage, le chargement, le déchargement, l'entreposage, les manutentions et les primes d'assurance.

L'acheteur pourra obtenir des taux préférentiels de la part des compagnies de transport ou même négocier s'il a un bon volume prévisionnel.

En résumé, le choix de tel ou tel mode de transport dépend d'un certain nombre de critères :

- **Le coût :** En premier lieu, car il peut représenter une proportion extrêmement variable du prix, par exemple, le fret peut représenter de 10 à 40% de la valeur de la marchandise dans le cas du transport maritime.
- **Le délai :** Transit Time ou le délai de livraison doit être apprécié dans toutes ses composantes sans se limiter au transport principal car il représente un critère déterminant du marché de la marchandise transportée.
- **La sécurité :** L'importance de la sécurité est liée aux conditions de pré-acheminement et -acheminement de la marchandise pendant le transport qui dépend du conditionnement de cette dernière (Emballage, manutention, fragilité...) La sécurité est aussi liée aux aléas imprévisibles tels que les conditions climatiques, les mouvements de grève ou à des contraintes administratives ou réglementaires.
- **Les caractéristiques de la marchandise :** la nature (périssable, explosif...) le poids et le volume de la marchandise joue un rôle déterminant pour choisir le mode.
- **Les infrastructures du transport :** (aéroport, réseau routier, ports, ...).

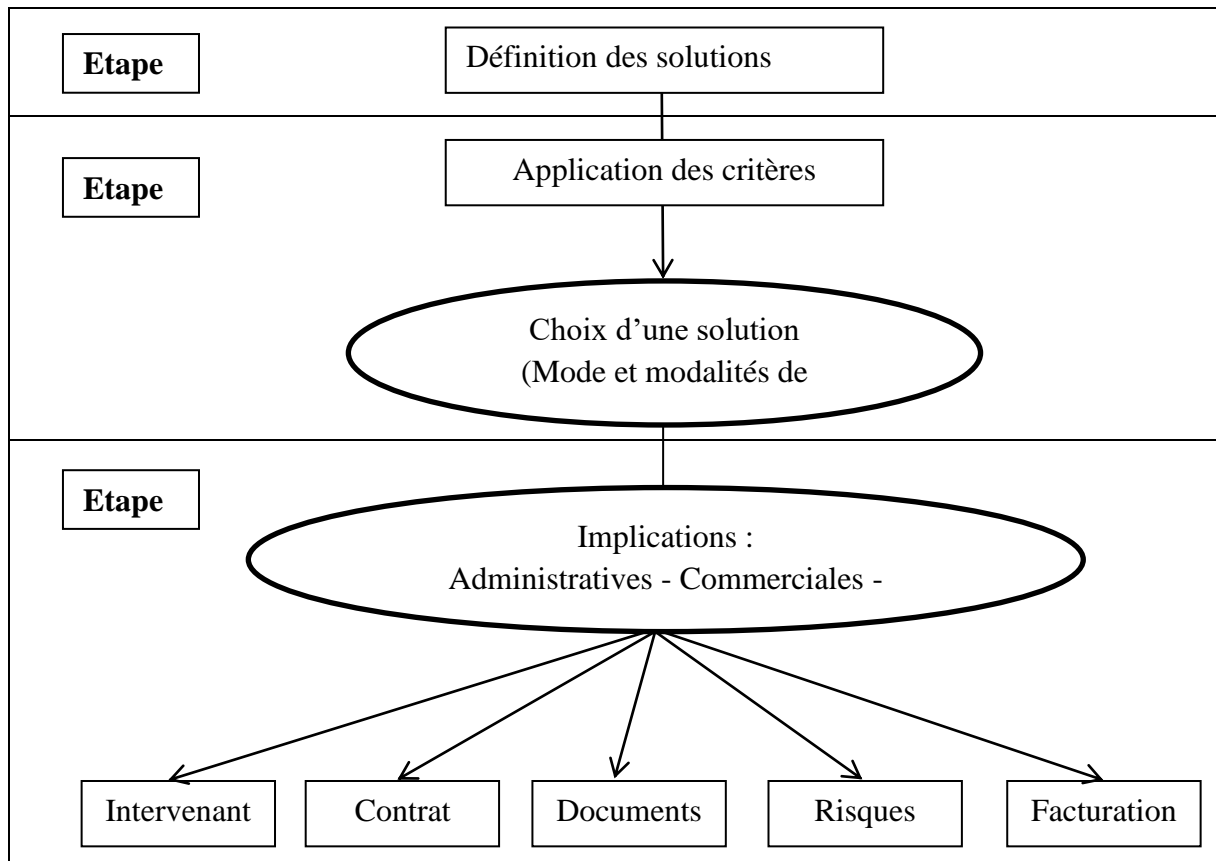
4. Le choix d'une solution de transport¹ :

Tout opérateur du commerce international doit définir d'une façon pratique l'organisation du transport afin d'effectuer le choix d'une solution logistique. Ce choix implique l'analyse de l'organisation matérielle de l'acheminement des produits pour adopter une combinaison optimale des éléments intervenants dans le processus de transport.

La figure suivante synthétise les étapes de la démarche du choix d'une solution de transport :

¹ LOTH (Désiré) : *L'essentiel des techniques du commerce international*, Editions Publibook, 2009

Figure 1 Choix d'une solution transport



Source : CHEVALIER (Denis), DUPHIL (François) : *Le transport*, Librairie Eyrolles, Paris, 2000, p. 37.

Le choix d'une solution de transport d'après la figure ci-dessus passe par un processus de réflexion prenant en compte des éléments dans chaque étape :

4.1. Définition des solutions possibles :

D'abord, il faut une analyse de l'infrastructure disponible pour l'entreprise en faisant l'inventaire des points suivants :

- Les infrastructures de transport offertes à proximité (port, gare, aéroport, ...)
- Les moyens de transport accessibles (navires, camions, avions, ...)
- Les moyens de manutention et aires de stockage dont elle peut disposer.

Généralement, les entreprises se trouvent confrontées d'une manière logique au choix entre :

- Mer/Air pour le transport transcontinental ;
- Fer/Route pour le transport intercontinental ;
- Conventionnel/Multimodal par rapport à la nature de la marchandise et aux différents types de transport et services annexes offerts.

4.2. Choix des modalités de transport :

Après avoir défini les solutions disponibles et appliqué les critères, le choix des modalités de transport est lié aux contraintes suivantes :

- **Les contraintes de flux :** La quantité de marchandises à transporter détermine les coûts. Il faut donc étudier les solutions telles que : camion, conteneur FCL¹ ou intérêt de groupage LCL²,...
- **Les contraintes techniques :** C'est l'influence des caractéristiques physiques de la cargaison sur les modalités de transport ; par exemple ; les produits périssables ou dangereuses, leurs poids, leur emballages et conditionnement.
- **Les contraintes commerciales :** Les délais de livraison de la marchandise, les surcoûts logistiques..., par rapport au marché et les concurrents.

Après avoir déterminé ces éléments, une liste des modalités de transport envisageables est donc disponible à dresser, en éliminant les solutions techniquement impossibles ou commercialement inacceptables.

En se basant sur les critères liés aux objectifs principaux de l'expéditeur, un choix définitif et raisonné devra être opéré, c'est-à-dire :

- Optimiser les coûts de l'expédition.
- Optimiser les délais d'acheminement.
- Assurer la sécurité de la marchandise.

Enfin, il peut être utile de réaliser un tableau combinant l'ensemble des critères, afin de déduire les modalités de transport les plus intéressantes.

4.3. Les implications de la solution de transport :

L'importance d'un tel choix pour une entreprise réside dans la décision stratégique. Ce choix doit être effectué selon des critères rationnels, en prenant en compte des éléments stratégiques liés aux coûts, délais et la sécurité qu'offre le choix de transport³.

Le choix de la solution de transport aura ainsi des conséquences sur les points suivants :

➤ **La stratégie commerciale de l'entreprise :** au niveau des :

- **Délais de livraison :** Concerne le délai de transport principal, l'attente du moyen de transport et les délais nécessaires aux formalités douanières.
- **Prix de vente :** Sachant que le coût total inclut : le coût de transport, d'emballage, de stockage, des prestations de services, d'assurance et coûts administratifs.
- **L'image de l'entreprise :** L'endommagement de la marchandise, ainsi que les retards de livraison suite à un mauvais choix de solution de transport

¹ FCL (Full Container Load) est utilisé lorsque la marchandise est empotée dans un conteneur complet. Le conteneur reste fermé durant l'expédition (sauf en cas de contrôle douanier).

² LCL (Less than a container load) est l'acronyme utilisé lorsque plusieurs expéditions individuelles sont regroupées dans un même conteneur. Les marchandises sont dégroupées à l'arrivée et livrées aux destinataires.

³ <https://docplayer.fr/17367210-La-logistique-du-transport-au-sein-de-la-filiere-agroalimentaire-cas-de-l-entreprise-trefle-produits-laitiers-yamna-sahli.html>, (05/06/2022 à 16 :34)

conduiront à des litiges avec les clients. Les conditions influencent alors directement l'image de l'entreprise, sa réputation et sa performance commerciale.

➤ **L'organisation logistique de l'entreprise** : L'organisation logistique de l'entreprise implique le bon fonctionnement des éléments suivants ¹:

- **La gestion des stocks** : Les livraisons sont prises au préalable au niveau des stocks et représenteront à leur tour le nouveau stock par la suite. Si les délais de livraisons ne sont pas respectés, cela impliquera forcément un surplus au niveau de l'emmagasinement et augmentera les coûts engendrés à ce niveau.
- **Le conditionnement et l'emballage de la marchandise** : La gestion des risques, afin de protéger la marchandise, ne dépend pas seulement des types de transports choisis mais également des modalités de son emballage qui doit représenter l'un des principaux axes à étudier, en plus du contenant de la marchandise dont on distingue deux modèles : le transport en unités de charge au moyen de palettes et de conteneurs ou le transport en conventionnel (vrac, colis ou caisses).

S'agissant de l'organisation procédurale, nous nous intéresseront principalement à deux points :

- **Les procédures de dédouanement** : En fonction du type de transport pour lequel opte l'entreprise, certaines procédures et étapes des opérations d'échanges internationaux peuvent nécessiter beaucoup de temps et entraîner ainsi des retards dans la livraison, ce qui engendre une prise en charge très coûteuse.
- **Les recouvrements des créances** : les échéances relatives au recouvrement ainsi que la crédibilité de l'importateur sont impactées par tous les aléas qui peuvent survenir et qui sont en relation avec le transport, la marchandise ou le délai.

5. Les différents modes de transport international :

Dans le commerce international, le choix du mode de transport est un point stratégique et crucial pour l'acheminement de la marchandise. Ce domaine comprend quatre modes : maritime, aérien, routier et ferroviaire, à chacun ses spécificités et ses documents usuels.

5.1. Le Transport Maritime :

Le transport maritime est tout transport des marchandises effectué par mer. Généralement, les conteneurs sont utilisés dans ce mode de transport afin d'assurer la sécurité de la marchandise et réduire les coûts de manutention et des assurances².

Pour les échanges massifs, ce mode possède un quasi-monopole à longue distance (Notamment transports pétroliers) pour lesquels il est sans conteste le mode le plus économique sinon le seul possible. Le transport maritime est généralement approprié pour le transport des quantités de marchandises importantes et volumineuses³.

¹ <https://docplayer.fr/17367210-La-logistique-du-transport-au-sein-de-la-filiere-agroalimentaire-cas-de-l-entreprise-trefle-produits-laitiers-yamna-sahli.html>, (05/06/2022 à 16 :34)

² ASSONGBA (Cossi Hervé) : *Les contentieux en transport maritime de marchandises par conteneurs*, Thèse de Doctorat en Droit des Transports Maritimes. Université Lille II - Droit et Santé, Lille, 2014, p. 3

³ Ibid.

5.1.1. Le contrat de transport maritime :

On distingue deux types de contrat pour le transport de marchandises par voie maritime, à savoir :

– **Soit un contrat de transport :** « *Par le contrat de transport de marchandises par mer, le transporteur s'engage à acheminer une marchandise déterminée d'un port à un autre et le chargeur à en payer la rémunération appelée fret* »¹. Ce cas de figure est le plus fréquent.

– **Soit un contrat d'affrètement :** « *Le contrat d'affrètement s'entend d'une convention par laquelle le fréteur s'engage moyennant rémunération, à mettre un navire à la disposition d'un affrèteur. L'affrètement d'un navire peut s'effectuer au voyage à temps ou coque nue* »².

5.1.2. Les parties au contrat de transport :

Le contrat passe entre un chargeur et un armateur.

Le chargeur représente la marchandise et peut-être :

- L'expéditeur réel,
- Un mandataire de celui-ci (transitaire),
- Le destinataire de la marchandise ou son représentant.

L'armateur, propriétaire ou affrèteur du navire, est représenté en général par son agent³.

5.1.3. Le document utilisé :

Le connaissement (Bill of Lading ou abrégé B/L) est le document de base du transport maritime. Il constitue un titre représentatif de la marchandise et peut donc être négociable. Aussi appelé Ocean Bill of Lading, ce document est émis par la compagnie maritime ou son agent, sur les instructions du chargeur ou de son commissionnaire.

Ses fonctions sont les suivantes :

- Constatation de la prise en charge de la marchandise ;
- Matérialisation du contrat de transport ;
- Titre représentatif de la marchandise : s'il est émis sous forme négociable, sa transmission transfère la possession de la marchandise qu'il représente⁴.

5.1.4. Les formes⁵ :

Il peut prendre trois formes :

- **A personne dénommée ou nominatif (straight consigned) :** A l'arrivée, seule cette personne peut prendre en charge la marchandise. Le document n'est donc pas négociable. La mention « A l'ordre de » (To the order of) doit être supprimée et le document doit être énoncé «Non négociable».

¹ Article n° 738, Règles Générales, Chapitre 1, Affrètement De Navires, Code Maritime Algérien.

² Article n° 640, Règles Générales, Chapitre 1, Affrètement De Navires, Code Maritime algérien.

³ CHEVALIER (Denis), DUPHIL (François) : *Transporter à l'international*, édition Foucher, 4^{ème} édition, France, 2016, p.138.

⁴ Ibid, p.151.

⁵ BOFFY (Anne), DEPARROIS (Christophe) : *Commerce international*, édition Hachette Education, p.107.

- **A ordre (To the order of) :** Le document devient transmissible par endossement. Le réceptionnaire qui a le droit de réclamer la marchandise peut être une banque, un transitaire ou autre intermédiaire. Généralement, cette formule a pour objet de sécuriser le paiement entre les deux parties. Elle est très utilisée dans le cadre d'un crédit documentaire.
- **Au porteur ou en blanc (to order, blank endorsed) :** Le document circule alors par simple tradition car le document est endossé par le chargeur sans mention de destinataire. Cette formule comporte quelques dangers et un risque évident de vol.

5.1.5. Les catégories de connaissance :

Le tableau suivant décrit les différentes catégories de connaissance selon Anne Boffy et Christophe Deparrois.

Tableau 1 Les catégories de connaissance

Port/Port	Couvre un trajet maritime unique.
Combiné	Couvre un trajet maritime et un pré-et/ou post-acheminement, émis par un commissionnaire du chargeur.
Direct	Couvre un trajet maritime et un pré-et/ou post-acheminement, émis par un mandataire du chargeur.
FIATA	Emis par un transitaire agissant comme consignataire (agent, mandataire d'un armateur).
De charte-partie	En cas d'affrètement, c'est-à-dire quand un armateur loue un navire à un chargeur.
Sea Way Bill	Forme simplifiée du connaissance.
Data Freight Receipt	Forme Informatisée.

Source : BOFFY (Anne), DEPARROIS (Christophe) : *Commerce international*, édition Hachette Education, p.108

5.1.6. La responsabilité du transporteur :

Le tableau suivant étale la responsabilité du transporteur en distinguant entre la convention de Bruxelles et les règles de Hambourg.

Tableau 2 La responsabilité du transporteur du transport maritime

<u>Convention de Bruxelles</u>	<u>Convention de Hambourg</u>
Avarie ou perte de la marchandise : Présomption de responsabilité en l'absence de réserves sur le connaissement.	Présomption de responsabilité en l'absence de réserve. Présomption de faute ou de négligence.
Causes d'exonération de la responsabilité : Innavigabilité du navire, faute nautique, vices cachés de la marchandise, fait non imputable au transporteur, faute du chargeur (si des réserves ont été faites sur le connaissement).	Incendie, transport d'animaux vivants, sauvetage en mer.
Retard : Responsabilité retenue si un délai a été convenu.	Responsabilité retenue en cas de dépassement du délai convenu ou d'un délai raisonnable compte tenu des circonstances.
Limitation de responsabilité du transporteur : Un certain montant par kilo ou par colis, la limite la plus élevée des deux étant appliquée. Possibilité de lever les limites d'indemnisation par une déclaration de valeur.	Possibilité de lever les limites en cas de faute lourde ou dol du transporteur.

Source : PASCO (Corinne) : *Commerce international*, édition Dunod, 6^{ème} édition, Belgique, 2007, p.76.

5.2. Le transport aérien :

Le transport aérien est tout transport de marchandises ou de biens par les aires. C'est une activité qui consiste aussi à déplacer des passagers par la voie aérienne.

Depuis les années 1970, Le transport aérien de marchandises a connu un développement très important suite à l'apparition des avions gros-porteurs ainsi que ses infrastructures et matériels qui ont connu une évolution considérable¹.

Le transport aérien est le mode le plus approprié pour les transports nécessitant un délai de livraison rapide tout en assurant une sécurité maximale pour la marchandise. En contrepartie, les coûts de ce mode de transport sont les plus élevés sur le marché, néanmoins, sa livraison est la plus rapide.

5.3.1. Le contrat de transport aérien :

A la base, le transport international aérien est régi par la convention de Varsovie du 12 Octobre 1929, dont certaines dispositions ont été modifiées par le protocole de la Haye du 28 Septembre 1955.²

La conclusion du contrat de transport se fait entre le transporteur (compagnie aérienne) et le chargeur qui peut être le transitaire. Le contrat est matérialisé par la Lettre de Transport Aérien (LTA ou AIR WAY BILL).

¹ Manuel de la réglementation du transport aérien international, Doc 9626, Organisation de l'aviation civile internationale, Montréal, 2004, pp. 3-9.

² CHEVALIER (Denis), DUPHIL (François), op. cit., p.134

- **Les parties au contrat de transport :**

Le contrat de transport aérien est signé et approuvé par deux parties ; l'expéditeur et la compagnie.

Généralement, un intermédiaire appelé « agent de fret aérien » se place entre le chargeur et le transporteur, d'une manière presque systématique. Il trouve du fret et émet le document de transport (LTA) pour les compagnies. Cet agent agit en cette manière comme un courtier à responsabilité limitée.

Cependant, Il assume en tant que commissionnaire la responsabilité des opérations annexes de l'expéditeur (enlèvement, préacheminement, préparation de la marchandise et exécution des formalités douanières)¹.

Tableau 3 Les obligations des parties du contrat de transport aérien

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

Source : LEGRAND (Ghislaine), MARTINI (Hubert) : *Gestion des opérations import-export*, édition Dunod, 2008, p.46.

5.3.2. Le document utilisé : « La lettre de transport aérien » :

La lettre de transport aérien (LTA) ou Air Way Bill (AWB) est un document normalisé dans le cadre de L'IATA² constituant le contrat de transport.

L'IATA (International Air Transport Association) est une conférence où la plupart des grandes compagnies aériennes sont regroupées qui s'engagent à respecter les normes de sécurité, de qualité et les tarifs communs, dits «TACT» (The Air Cargo Tariff)³.

La LTA constitue la preuve de la prise en charge de la marchandise et le justificatif des prix.

¹ CHEVALIER (Denis), DUPHIL (François), op. cit., p.140

² IATA : L'Association du transport aérien international, est une organisation commerciale internationale de sociétés de transport aérien, et un lobby. Ses entreprises sont spécialement autorisées à consulter les prix entre elles par l'intermédiaire de cet organisme.

³ CHEVALIER (Denis), DUPHIL (François), op. cit., p.137

5.3.3. Les catégories de la lettre de transport aérien :

Plusieurs transports aériens successifs peuvent être couverts par une LTA.

Dans le cas d'un groupage, on distinguera¹ :

- La Air Way Bill (AWB) : LTA émise par l'agent de la compagnie aérienne pour les envois de détail.
- La Master Air Way Bill (MAWB) : ou LTA mère, émise afin de couvrir les expéditions du groupeur de fret qui est alors indiqué comme le chargeur.
- La House Air Way Bill (HAWB) : ou LTA fille, établie par le groupeur de fret aérien pour les envois de groupage ; Elle correspond à un lot et sera remise à chaque chargeur pour le lot qui le concerne.

Il y aura autant de HAWB que de lots, et une seule MAWB. La MAWB et la HAWB attestent la prise en charge des marchandises en bon état apparent mais seule l'AWB certifie l'expédition effective quand la compagnie a porté la date et le numéro de vol².

5.3.4. La responsabilité du transporteur :

Les responsabilités du transporteur se résument en les points suivants³:

- Présomption de responsabilité de toute perte, avarie ou retard.
- Exonération de responsabilité en cas de force majeure ou de faute de la partie lésée.
- Limitation des indemnités : Les indemnisations sont limitées à un certain montant par kilo. Cette limite peut être dépassée en cas de faute lourde ou de dol du transporteur ou en cas de déclaration d'intérêt.
- Assurance de marchandise : La responsabilité du transporteur ne doit pas être confondue avec une assurance car elle n'est pas absolue, mais constitue une simple présomption et admet des causes d'exonération.

6. Le transport routier :

Le transport routier définit un type de transport terrestre pour acheminer des biens ou de marchandises. En effet, ce mode est utilisé fréquemment car il représente aussi une prestation complémentaire indispensable des autres moyens de transport.

Le transport routier fait davantage référence au transport de marchandises sur le territoire national ou international suite à la réduction relative du coût et d'un service flexible sans rupture de charge⁴.

¹ BOFFY (Anne), DEPARROIS (Christophe), op.cit., p.111.

² PASCO (Corinne), op. cit.

³ LETACQ (Frédéric) : *Responsabilité des transporteurs routiers des marchandises et répartition des dommages*, Institut du Droit International du Transport de Logistique, 2016, p. 3.

⁴ <https://www.journaldunet.fr/management/guide-du-management/1201591-la-lettre-de-voiture-cmr/#:~:text=La%20lettre%20de%20voiture%20permet,et%20les%20obligations%20de%20chacun.>
(05/06/2022 à 17 :42)

6.1. Le contrat de transport routier :

Le contrat de transport routier est matérialisé par une lettre de voiture CMR suivant la convention de Genève (1956) dite convention CMR (Convention relative au contrat de transport international de Marchandises par Route)¹.

6.1.1. Le document utilisé : « la lettre de voiture CMR » :

La lettre de voiture CMR atteste la prise en charge des marchandises en bon état si elle est nette de réserves, et l'expédition dès la signature par le transporteur. Cette lettre est émise par le transporteur ou le transitaire selon les instructions du chargeur. Elle est signée par le transporteur et l'expéditeur et établi en trois exemplaires originaux².

Tableau 4 Les obligations des parties du contrat de transport routier

Obligations de l'expéditeur	Obligations du transporteur
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Emballer et étiqueter la marchandise. ➤ Respecter les réglementations diverses. ➤ Remettre dans les délais convenus la marchandise. ➤ Informer le transporteur des particularités de la marchandise. ➤ Procéder au chargement pour les envois de plus de 3 tonnes. ➤ Veiller à la rédaction du document de transport international. ➤ Acquitter le prix du transport en «port payé». 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Prendre en charge la marchandise après vérification du nombre de colis et de l'état apparent. ➤ Livrer la marchandise au destinataire au lieu prévu. ➤ Assurer le chargement pour les envois de moins de 3 tonnes (messagerie). ➤ Émettre le document de transport, pour le compte de l'exportateur. ➤ Régulariser les opérations de transit.

Source : LEGRAND (Ghislaine), MARTINI (Hubert), op. cit., p.52

6.1.2. Les techniques du transport :

On distingue trois types de véhicules transporteurs de marchandises³ :

- Les véhicules isolés (Camions).
- Les véhicules articules (Tracteur et Semi-remorque).
- Les trains routiers (Camions et remorque).

6.1.3. La responsabilité du transporteur⁴ :

- Présomption de responsabilité en cas de perte et avarie.
- Exonération possible du fait de :

¹ LEGRAND (Ghislaine), MARTINI (Hubert), op. cit., p.51

² [https://www.journaldunet.fr/management/guide-du-management/1201591-la-lettre-de-voiture-cmr/#:~:text=La%20lettre%20de%20voiture%20permet,et%20les%20obligations%20de%20chacun.\(05/06/2022 à 17 :59\)](https://www.journaldunet.fr/management/guide-du-management/1201591-la-lettre-de-voiture-cmr/#:~:text=La%20lettre%20de%20voiture%20permet,et%20les%20obligations%20de%20chacun.(05/06/2022%20à%2017%3A59))

³ CHEVALIER (Denis), DUPHIL (François), op. cit., p.160

⁴ CHEVALIER (Denis), DUPHIL (François), op. cit., p.164

- Causes générales : Faute de la victime, vice propre de la marchandise, force majeure
- Causes particulières : S'il est établi que le dommage a pu en résulter (véhicules non bâchés, nature de la marchandise, chargement/ déchargement par l'expéditeur ou le destinataire).
- Limites d'indemnisation :
 - En cas d'avarie ou perte : Un certain montant par kilo sauf déclaration de valeur ou d'intérêt à la livraison, dol ou faute lourde du transporteur.
 - En cas de retard : Prix du transport, sauf déclaration d'Intérêt à la livraison.
- Pour préserver ses recours, il faut :
 - En cas d'avarie et manquements : Constat contradictoire par transporteur et destinataire, à défaut :
 - Dommages apparents : réserves à la livraison.
 - Dommages non apparents : réserves dans les 7 jours de la livraison.
- En cas de retard : Réserves dans les 21 jours de la réception.

6.2. Le transport Ferroviaire ¹ :

Le transport ferroviaire international est réglementé par la convention de Berne, dite CIM du 14 octobre 1890. Cette convention a été révisée par la convention relative aux transports internationaux ferroviaires, dite COTIF en 1983.

Ces conventions permettent de disposer des règles uniformes pour le transport ferroviaire. La COTIF, entrée en vigueur le 1^{er} Mai 1985 et adoptée par 38 pays, a défini des règles de transport international ferroviaire, dites RU-CIM et des annexes. Les annexes traitent les marchandises dangereuses (RID), les wagons particuliers (RIP), les conteneurs (RICO) et les colis express (RIEX).

La convention s'applique de plein droit à tout transport concernant au moins deux états signataires n'empruntant que des lignes internationales.

6.2.1. Le contrat de transport ferroviaire et le document utilisé ² :

La lettre de voiture internationale matérialise le contrat de transport ferroviaire et constitue la preuve de la prise en charge de la marchandise en bon état apparent, à la date du timbre de la gare émettrice.

L'émission de la lettre de voiture se fait par une lettre pour chaque expédition ou wagon. Elle est remplie par l'expéditeur ou son mandataire, qui sont les responsables des mentions portées, et est complétée ensuite par le chemin de fer.

La lettre de voiture est remplie partiellement par l'expéditeur ou son mandataire, qui sont les responsables des mentions portées, et complétée ensuite par le chemin de fer.

¹ CHEVALIER (Denis), DUPHIL (François), op. cit., p.169

² BOFFY (Anne), DEPARROIS (Christophe), op.cit., p.115

Le contrat est donc conclu lorsque le chemin de fer a accepté la marchandise et apposé le timbre de la gare expéditrice sur la lettre de voiture internationale.

6.2.2. Les types d'expédition¹ :

On peut distinguer 3 types d'expédition selon la quantité de la marchandise à transporter :

- **La messagerie** : Ce type concerne les expéditions dites de détails (moins de 5t). Actuellement, on peut confier ces expéditions à des groupements afin d'acheminer des envois complets car la nouvelle CIM n'oblige plus les compagnies de transporter les envois de détail.
- **Les wagons complets** : représentent l'essentiel du trafic.
- **Les trains complets** : Il en existe deux types :
 - Les rapilèges (500 à 700t) : C'est une sorte de mini-train qui se situe entre le wagon et le train complet, constitue une formule de transport originale particulièrement adaptée à la logistique moderne : réduction des stocks, rapidité et souplesse². Ce type assure des expéditions de bout en bout sans triage.
 - Les trains complets (1000 à 2000t), qui concernent peu le commerce international.

6.2.3. La responsabilité du transporteur :

La responsabilité et les obligations du chemin de fer sont distinctes pour les envois de détail et pour les envois complets.

Tableau 5 Le chargement et prise en charge

TYPE D'EXPEDITION	ENVOI DE DETAIL	WAGON COMPLET
CHARGEMENT PAR	Le chemin de fer	L'expéditeur
VERIFICATIONS OBLIGATOIRES	Poids et nombre de colis	Etat apparent des emballages, et chargement mais uniquement de l'extérieur.
VERIFICATIONS POSSIBLES	Toutes les caractéristiques de l'envoi. Sanctions en cas de fausse déclaration.	Le poids et le nombre de colis, si réclamé par l'expéditeur.
PRISE EN CHARGE PAR LE CHEMIN DE FER	Par l'apposition du timbre à date de la gare expéditrice.	

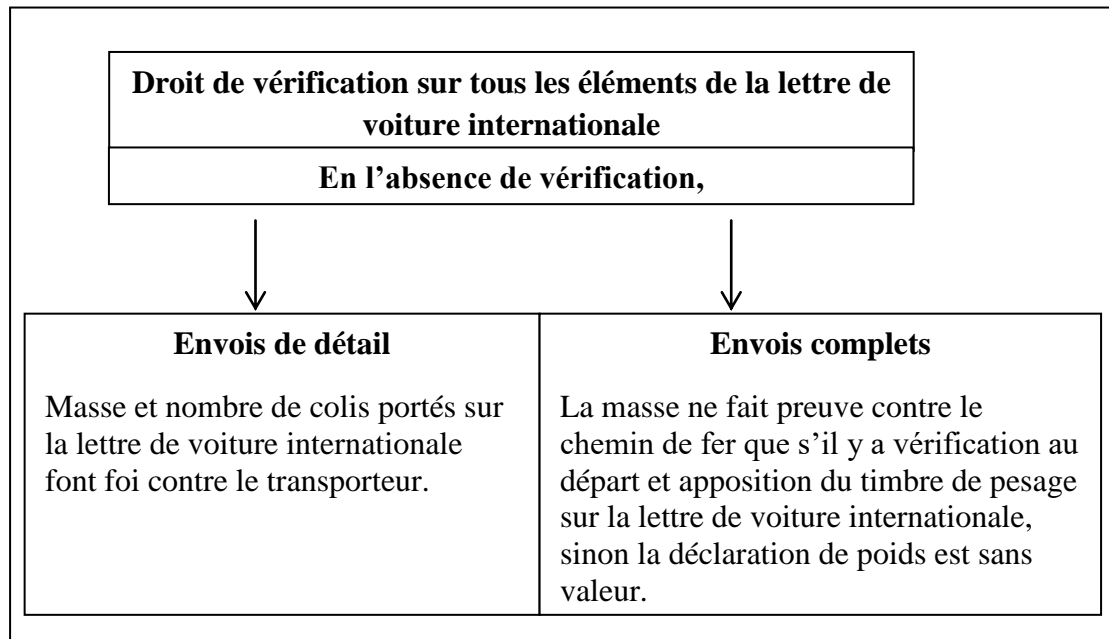
Source : CHEVALIER (Denis), DUPHIL (François), op. cit., p.173

¹ CHEVALIER (Denis), DUPHIL (François), op. cit., p.171

² GOBBI (P), CHARABIDZE (P) : « Le service Rapilege. Un nouveau produit dans la gamme "marchandises" de la S.N.C.F », In Revue Générale des Chemins de Fer, vol 97, n°4, France, 1978, pp. 256-259.

On peut expliquer par la figure ci-dessous, la notion d'absence de vérification :

Figure 2 La responsabilité du transporteur par voie ferroviaire



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

Tableau 6 Présomption de responsabilité

	Envoi de détail	Wagon complet
Pertes et avaries	Présomption de responsabilité.	Présomption de responsabilité s'il y a eu vérification du poids et du nombre de colis (timbre de pesage sur la LVI).
Exonération de la responsabilité	Faute de l'ayant droit, vice propre de la marchandise, force majeure.	Elles renversent la charge de la preuve : défaut d'emballage, risques liés au chargement/déchargement.

Source : CHEVALIER (Denis), DUPHIL (François), op. cit., p.174

Cette section a été le fruit d'une recherche bibliographique nous ayant permis de faire le tour des principaux transports du commerce international et d'extraire les principaux critères de chacun. Nous allons, dans ce qui suivra, nous focaliser sur le type de transport qui nous reste le plus dans le cadre de notre étude, en nous focalisant sur les INCOTERMS, représentant l'objet de la deuxième section.

Section 02 : Les incoterms

Les déplacements des marchandises d'un pays à un autre ainsi que les conséquences du contrat d'achat ou de vente international amènent à un principal questionnement concernant le contrat, qui est la manière de répartir les coûts et les risques entre importateur et exportateur. Heureusement, ils existent certaines codifications types qui visent à faciliter la tâche, et ce sont les « Termes commerciaux »¹.

Les protagonistes qui signent le contrat optent dans cette codification pour les termes les plus appropriés convenant le plus à leurs opérations et y renvoient dans le contrat en précisant toutes les conditions de vente et d'achat en relation avec cette même codification².

Nous détaillerons, au fur et à mesure de cette section, tout ce qui concerne les incoterms.

1. La chambre de commerce international (CCI) :

La chambre de commerce international représente une organisation non gouvernementale, fondée en 1919 et qui agit aux services de milliers d'affaires internationales. Cette dernière rassemblerait, dans plus de 130 pays, des milliers d'entreprises et de groupements économiques aux intérêts internationaux. Sa mission serait de faire la promotion du commerce ainsi que des investissements internationaux³. En effet, elle :

- Etablit les règles régissant les échanges commerciaux internationaux ;
- Offre des services pratiques essentiels.

Parmi les tâches principales de la CCI, c'est de rendre les échanges commerciaux internationaux faciles et ainsi contribuer au développement du commerce international. Cette dernière organise de ce fait, des séminaires de formation, des conférences ainsi que de nombreuses réunions spécialisées.

La CCI publierait les règles relatives aux transactions et aux paiements, sous forme de brochures, dont celles qui concernent :

- Les crédits documentaires ;
- Les encaissements documentaires ;
- Les termes commerciaux internationaux (Incoterms) ;
- Le remboursement de banque à banque ;
- Ainsi que les garanties et les cautions internationales.

Nous nous intéresserons d'ailleurs, dans ce qui suit, aux termes commerciaux internationaux (Incoterms).

¹ https://export.agence-adocc.com/fr/methode/contrat-de-vente-international?clear_s=y (05/06/2022 à 18 :18)

² Ibid.

³ www.iccwbo.org/about-icc/ (20/05/2022 à 20h00)

2. Définition des incoterms :

Les incoterms ont été rédigés en 1936, pour la première fois par la CCI, ayant instauré des règles internationales pour pouvoir interpréter des termes commerciaux. Ce mot –incoterms– proviendrait de « international commercial terms ».

*« C'est une codification des termes de ventes et conditions de transport à l'international. Qui est une véritable norme de commerce international. Ils précisent les conditions du transfert de frais et de risques entre acheteur et vendeur compte tenu d'une localisation géographique précise comme un port ou un aéroport (exemple : FOB Le Havre) ».*¹

Les incoterms ne peuvent pas régler le transfert de propriété qui reste, dans la pratique, attaché à la notion de livraison, mais ils permettraient d'harmoniser les pratiques en termes de contrats et de limiter les litiges entre l'acheteur et le vendeur et également d'uniformiser les termes les plus utilisés dans le commerce international et de faciliter leur interprétation, et ce, dans le but d'éviter tout malentendu pouvant générer des pertes conséquentes de temps et d'argent².

2.1. Etude des incoterms :

La répartition des coûts selon l'acheteur et le vendeur se détermine selon le type d'incoterm qui va définir le point de transfert de frais avec précision, à ne pas confondre avec le point de transfert de risques³. Nous vous citons les différents types des INCOTERMS de la version 2010 ci-dessous :

2.1.1. EXW (Ex Works ou à l'usine) :

Le vendeur va remplir son obligation de livraison lorsque la marchandise est mise à disposition dans son établissement. L'acheteur supportera tous les frais ainsi que les risques inhérents à l'acheminement des marchandises à destination de l'établissement du vendeur.

Ce type d'incoterm serait très utilisé par les entreprises qui débutent dans l'export ou bien quand les commandes sont d'un faible montant. C'est également le cas des acheteurs souhaitant grouper leurs commandes⁴.

2.1.2. FCA (Free Carrier ou franco transporteur) :

Dans ce cas, le vendeur remplira son obligation de livraison lorsqu'il remettra la marchandise emballée au transporteur que l'acheteur désigne, et ce, après avoir fait le dédouanement à l'exportation. L'acheteur conclura le contrat de transport et organisera l'acheminement de la marchandise à ses frais et risques.

C'est le vendeur qui fera le chargement à ses frais et risques dans le cas où le chargement se fait au niveau de ses locaux. C'est un incoterm multimodal (c'est à dire, tous les modes de transport) qui serait très utilisé par les opérateurs¹.

¹ REZIG (Lydia), SAADI (Naima) : *Le crédit documentaire et la remise documentaire comme moyens de règlement des opérations du commerce extérieur en Algérie*, Mémoire de Master en Finances et Commerce International, Université Mouloud MAMMARI de Tizi-Ouzou, 2020, p. 23

² LEGRAND (Ghislaine), MARTINI (Hubert), op. cit., pp. 8-12

³ JURA (Michel) : *Techniques financières internationales*, Edition Dunod, Paris, 2001, pp. 21-22.

⁴ REZIG (Lydia), SAADI (Naima), op. cit., p.23

2.1.3. FOB (Free On Board ou franco à bord) :

C'est à l'exportateur de procéder au dédouanement de la marchandise à l'export et qui livrera la marchandise à bord du bateau. Le transfert des risques et des frais se fera au passage du bastingage dans le port de départ.

C'est l'acheteur qui choisira le transporteur, paiera le fret, dédouanera à l'arrivée et qui effectuera le post transport. Ce type d'incoterm fait partie des plus grands incoterms maritimes².

2.1.4. FAS (Free Along Side Ship ou Franco le long du navire):

Dans ce cas, c'est au vendeur de livrer la marchandise sur le quai au niveau du navire, et ce, après avoir effectué le dédouanement à l'export. L'acheteur sera par la suite chargé, à ses propres risques et frais, de l'organisation de toutes les opérations devant être faites, puis ensuite au bon acheminement de la marchandise. Le terme FAS a toujours été très peu utilisé jusqu'à l'an 2000, et ce, car le dédouanement export n'est pas inclus³.

2.1.5. CFR (Cost and Freight ou coût et fret):

Cet incoterm dicte que c'est au vendeur de livrer la marchandise au niveau du navire, et ce, après :

- L'avoir dédouanée à l'export ;
- La conclusion du contrat de transport ;
- Le paiement du coût du transport jusqu'au port de destination.

Toutefois, c'est l'acheteur qui devrait supporter le risque de dommages pouvant être causés aux marchandises et le risque de hausse du fret (le coût de transport), et ce, depuis le passage de bastingage au port de départ.

L'acheteur prendra la commande en charge au port d'arrivée sur le bateau et prendra en charge le reste des procédures⁴.

2.1.6. CIF (Coste, Insurance and Freight ou coût, assurance et fret) :

Le vendeur aurait ses obligations similaires qu'en CFR, mais avec une supplémentaire, qui serait de fournir une assurance maritime couvrant les risques de pertes ou de dommages pouvant être causés à marchandise lors de son transport. C'est lui qui se chargera de payer la prime, toutefois, la marchandise voyagera aux risques et périls de l'acheteur.

¹ Ibid.

² <https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/1198927-fob-free-on-board-definition-traduction/>, (05/06/2022 à 18 :24)

³ Ibid

⁴ Ibid

L'incoterm CIF représenterait le grand incoterm par excellence, ou celui que les pouvoirs publics conseillent de choisir lors d'un transport maritime. L'exportateur vendra en effet non seulement un produit, mais également une assurance et un transport au même temps.

Il est à noter que ce type d'incoterm ne s'applique pas en Algérie. L'assurance maritime devrait être assurée par un organisme algérien tel que la CAAR¹.

2.1.7. CPT (Carriage Paid To ou port paye jusqu'à) :

L'incoterm CPT serait construit sur la base du modèle du CFR. C'est le vendeur qui se chargera de payer le coût du transport principal jusqu'au lieu de destination convenu dans la clause et qui dédouanera également la marchandise au départ².

2.1.8. CIP (Carriage and Insurance paid to ou port paye, assurance comprise jusqu'à) :

C'est un incoterm similaire au CPT, mais dans ce cas, le vendeur devra souscrire une assurance en plus de payer le fret et le dédouanement à l'export. Ce dernier ne supportera toutefois pas les risques liés au transport³.

2.1.9. DAF (Delivered At Frontier ou rendu frontier) :

Dans ce type d'incoterm, le vendeur remplira son obligation de livraison dès lors que la marchandise sera livrée et dédouanée à l'exportation au niveau du lieu convenu à la frontière. Le transfert des frais et risques se fera au passage de la frontière.

Les formalités douanières d'importation et de paiement des droits de douane dus à l'import seront de la responsabilité de l'acheteur. Concernant, l'obligation d'assurance, il serait recommandé à une des deux parties de s'en charger⁴.

2.1.10. DES (Delivered Ex Ship ou rendu ex ship) :

C'est au vendeur de choisir le navire, de payer le fret et de supporter les risques du transport maritime. Le transfert des frais et des risques se fait au point de déchargement usuel du port de destination convenu et à bord du navire.

Ce type d'incoterm, ayant été créé en 1980, n'a jamais pu s'imposer, contrairement à celui qui le succède, le DEQ, et ce, car c'est le vendeur qui supporte, à lui seul, les risques du transport⁵.

2.1.11. DEQ (Delivered Ex Quay ou rendu à quai) :

Le vendeur déchargera dans ce cas la marchandise au port d'arrivée et la remettra non dédouanée à l'acheteur, en plus des modalités prévues par le DES⁶.

¹ <https://fiches-pratiques.chefdentreprise.com/Thematique/export-1101/FichePratique/Guide-de-l-incoterm-CIF-361565.html> . (05/06/2022 à 18 :56)

² <https://fiches-pratiques.chefdentreprise.com/Thematique/export-1101/FichePratique/Guide-pratique-de-l-incoterm-CPT-361563.htm> . (05/06/2022 à 18 : 59)

³ <https://www.appvizer.fr/magazine/operations/gestion-commerciale/incoterms> . (05/06/2022 à 19 :17)

⁴ Ibid.

⁵ REZIG (Lydia), SAADI (Naima), op. cit., p.25

⁶ <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-01143427/document> . (05/06/2022 à 19 :21)

2.1.12. DDU (Delivered Duty Unpaid ou rendu droits non acquittées) :

Dans ce type d'incoterm, très utilisé dans l'Union européenne, c'est le vendeur qui prendra en charge l'intégralité des opérations, à part le dédouanement à l'importation et le paiement des droits de douane et des taxes. Le transfert des risques et frais se fera au lieu de destination convenu dans les locaux de l'acheteur avant le déchargement¹.

2.1.13. DDP (Delivered Duty Paid ou rendu droits Acquittées) :

Dans le DDP, le vendeur prendra en charge toutes les opérations nécessaires lors de l'acheminement des marchandises et du dédouanement, import compris (sauf déchargement à l'arrivée).

Ce dernier présenterait l'obligation maximale pour le vendeur et est réservé à des opérateurs chevronnés qui disposent d'une bonne maîtrise des techniques².

3. Le choix des incoterms :

Le choix des incoterms résulterait de la négociation entre les deux parties, à savoir l'acheteur et le vendeur, mais également de facteurs extérieurs (tels que les pratiques des entreprises concurrentes et les habitudes du marché) ainsi que de la capacité de l'entreprise à instaurer une politique logistique.

Le choix de ces derniers aurait des conséquences pratiques et juridiques (des obligations qui en découlent pour l'acheteur et le vendeur)³.

3.1. Incoterms et assurances :

Au départ d'une vente, il sera toujours de l'intérêt de l'acheteur, de veiller à ce que la marchandise soit bien garantie, en particulier dans le cas où il ne souscrit pas lui-même l'assurance.

Le vendeur ne supportant pas le risque d'avarie ou de perte de la marchandise n'aurait qu'une seule obligation minimale en termes d'assurance (CIF/CIP). De cette manière, l'acheteur désirant être couvert pour des risques particuliers, devrait en faire une demande expresse au vendeur (exemple : CIF plus risque de guerre). Le vendeur doit fournir un certificat d'assurance dans tous les cas où c'est lui qui paye l'assurance⁴.

4. L'importance des incoterms :

L'objectif des incoterms⁵ et leur importance se résumerait comme suit :

- L'établissement d'une panoplie de règles internationales de caractère facultatif pour préciser l'interprétation des termes principaux utilisés au niveau du contrat de vente avec l'étranger ;

¹ Ibid.

² REZIG (Lydia), SAADI (Naima), op. cit., p.25

³ LEGRAND (Ghislaine), MARTINI (Hubert), op. cit., p.15

⁴ REZIG (Lydia), SAADI (Naima), op. cit., p.28

⁵ Guide général du commerce international, Edition MLP, Alger, 1998.

- Eviter tout malentendu dû aux diverses interprétations des usages commerciaux entre entités économiques et pays ;
- Eclaircir et informer les exportateurs au sujet de la loi nationale applicable aux contrats, puis de leur donner des renseignements et les aider dans leur interprétation ;
- Servir de base au contrat tout en procédant à quelques modifications ou additions dès lors que les circonstances l'exigent ;
- Préciser les obligations ainsi que les frais que chaque partie se propose d'assumer, et ce, de façon très explicite.

5. Les limites des incoterms :

Même si les incoterms facilitent les échanges internationaux de manière conséquente en interprétant les termes commerciaux, ces dernières ne peuvent pas résoudre tous les problèmes et présentent certaines limites¹, à savoir :

- L'usage des incoterms serait bien facultatif et pour s'en prévaloir, les parties doivent y faire référence de manière explicite et claire dans la clause de vente sans oublier d'ancrer les obligations sur un lieu géographique précis ;
- L'incoterm ne va pas résoudre le problème du transfert de propriété de la marchandise ;
- Certaines variations d'incoterms peuvent porter à confusion lorsqu'elles sont utilisées. Toutefois, elles seraient utiles afin de faire respecter les particularités d'une transaction (par exemple le FOB américain, suivi du nom du port d'embarquement ; FOB New York, permettra au vendeur de faire la livraison de sa marchandise au terminal de la ville, mais ne précise pas à qui incombera la responsabilité de la marchandise avant son installation dans le navire) ;
- Enfin, la pratique des ports ou de certaines professions développerait des usages très particuliers donnant lieu à des dispositions contractuelles expresses pouvant prévaloir sur la définition des incoterms.

6. Les incoterms de 2010 :

Les modifications majeures sont incoterms DES, DAF et DDU qui ont été supprimées et remplacées par l'incoterm DAP Delivered at Place.

Le DAP est un nouvel incoterm signifiant que les marchandises seront mises à la disposition de l'acheteur à l'aide du moyen de transport prêt pour le déchargement au lieu de destination prévu dans le contrat, et ce, comme convenu par les anciennes règles.

L'incoterm DEQ a été remplacé après avoir été supprimé par le DAT Délivré AT Terminal. Ce dernier signifierait que les marchandises sont mises à la disposition de l'acheteur au Terminal désigné, dument déchargé du moyen de transport comme convenu dans l'ancienne règle DEQ.

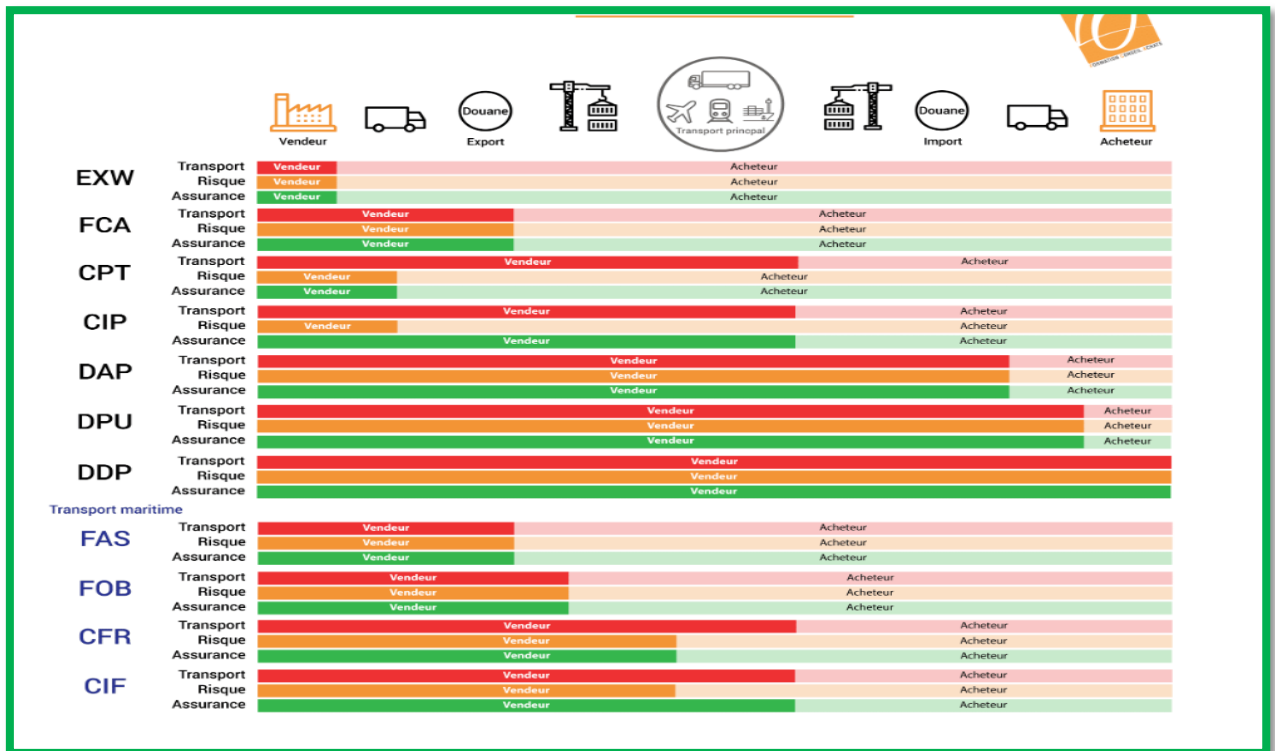
¹ LEGRAND (Ghislaine), MARTINI (Hubert), op. cit., p.15

7. Les incoterms de 2020 :

Les incoterms 2020¹ représentent une évolution des incoterms parus en 2010 et mis à jour. Cela viserait à simplifier et à expliciter les rôles du vendeur et de l'acheteur dans le but d'éviter toute ambiguïté.

Ils deviennent ainsi en 2020, plus accessibles et ont permis une meilleure compréhension par leurs utilisateurs. Cette mise à jour est entrée en vigueur le 1er janvier 2020.

Figure 3 Illustration des INCOTERM en 2020



Source : <https://formation-achats.fr/incoterm-2020/incoterms-2020/>. (05/06/2022 à 20 :11)

7.1. Le changement de nom :

DAT est en 2020 renommé DPU pour Delivered at Place Unloaded. C'est une évolution ayant répondu à tous les commentaires des utilisateurs et qui lèverait le voile sur les éventuels malentendus qui concernent la destination, qui n'aurait finalement pas nécessairement besoin d'être un terminal.

Avec ce type d'incoterm, le vendeur se verra obligé d'acheminer et de décharger sa marchandise dans le lieu de destination convenu avec l'acheteur. L'incoterm DPU impliquerait alors des responsabilités portées par le vendeur plus fort que l'incoterm DAP.

¹ REZIG (Lydia), SAADI (Naima), op. cit., p.29

7.2. L'incoterm FCA s'enrichit d'une option OBL :

L'éventualité pour l'acheteur de convenir de la fourniture d'un connaissance embarqué (on-board bill of lading) au vendeur devrait permettre aux deux parties d'affronter les demandes habituelles des banques d'inscrire un connaissance embarqué dans une lettre de crédit.

C'est une option ayant été ajoutée à l'incoterm FCA dans le but de répondre aux besoins des différents acteurs ainsi qu'à ceux des banques.

7.3. Clauses d'assurance de CIP :

Les exigences en termes d'assurances dans le programme CIP sont passées des clauses C aux clauses A des Institute Cargo Clauses (avec l'augmentation de la couverture d'assurance). Cette dernière serait désormais, par défaut, une couverture plus extensive, il faudra alors se rapprocher de son assureur dans le cas où le transitaire fournirait une police d'assurance tierce pour le compte du chargeur.

Il faut savoir que dans l'équivalent maritime (CIF) la couverture assurantielle n'a pas été modifiée.

8. Les modifications entre les INCOTERM 2010 et 2020 :

Depuis 1990, les Incoterms sont révisés tous les 10 ans, soit une actualisation en 2000 puis en 2010. Ces révisions ont lieu afin de coller au plus près aux différentes lois en vigueur. La dernière révision est appliquée le premier janvier 2020 et vient affecter les habitudes des importateurs et exportateurs.

Pour la première fois, des représentants de la Chine et de l'Australie comptent parmi les membres de la Chambre de Commerce Internationale. Ensemble avec des représentants de la France, de l'Angleterre, de l'Allemagne, des USA et de la Turquie, ils sont en charge de proposer la version finale des Incoterms 2020.

Les Incoterms 2020 se veulent plus faciles à comprendre. C'est en tout cas le souhait de la Chambre de Commerce Internationale. Le but est de supprimer les zones grises et apporter plus de clarté pour une meilleure compréhension. Le comité est en effet bien conscient des conséquences causées par de mauvaises interprétations d'un Incoterm. Emily O'CONNOR, membre du comité déclare à ce sujet : « *Je peux vous dire qu'il y a un réel focus pour rendre les règles plus simples à comprendre et à utiliser [...] »*¹.

¹ <https://formation-achats.fr/incoterm-2020/incoterms-2020>. (05/06/2022 à 20 :09)

9. La nature juridique des incoterms :

Nous allons d'emblée signaler que les incoterms ne sont pas une législation, étant donné qu'ils ne sont pas promulgués par un corps législatif¹.

La CCI considèrerait ces derniers, dans ses travaux sur les termes de vente, comme étant des "usages dont la signification et l'apparition² dépendent d'un territoire" et donne l'exemple, à cet effet, des deux ventes F.O.B. et F.O.B. navire qui seraient d'un usage assez régulier en Europe et aux États-Unis.³

La Chambre évoque, en 1926, le recours important aux termes de vente, et ce, en publiant des définitions des termes commerciaux dans une brochure, dont l'emploi serait général dans les pays maritimes du monde. Dans sa version parue en 1953, elle qualifierait les Incoterms de « *définition conforme à l'usage courant que tout commerçant se doit de connaître* »⁴.

Pour sa part, la doctrine attribue l'existence des termes de vente à deux facteurs différents :

- Le premier relèverait de multiples techniques qui portent sur les différentes activités du commerce international, et qui seraient bien établies chez les gens du commerce telles que : le mode de paiement, la livraison ainsi que le transport de la marchandise ;
- Le second consisterait à doter ces différentes techniques d'un corps contractuel à effet juridique tel que les termes de vente.⁵

Il est à noter que la définition des incoterms comme « usages du commerce » aurait permis aux arbitres internationaux de s'y référer quand ils devaient préciser l'étendue des obligations des parties à un contrat de vente, même si les intéressés manquent de préciser la nature ainsi que la portée du terme utilisé dans leur contrat⁶.

Nous allons enfin citer que la doctrine ainsi que la jurisprudence s'accordent à dire que les incoterms concrétisent les pratiques les plus courantes relatives à quelques espèces de vente, leur nature juridique serait bien celle « *d'usages de commerce international pour l'interprétation des termes commerciaux* »⁷.

A travers cette section, nous avons étudié la définition des incoterms et leur importance ainsi que leurs limites. Nous allons, dans la section qui suit, nous focaliser sur les missions de dédouanement et les procédures utilisées pour dédouaner les marchandises.

¹ "On sait que la signification des termes commerciaux est avant tout basée sur la pratique des affaires et la jurisprudence bien plutôt que sur des textes légaux spéciaux", Article paru dans les Informations Économiques de Lausanne et rapporté par CCI, L'interprétation des termes commerciaux, Essai d'unification internationale, in L'Économie internationale, vol VII, n° 2, février 1935.

² BALFOUR (Arthur) : « Les termes commerciaux », in Revue économique internationale, Goemaere, Bruxelles, juin 1925, p. 568

³ CCI : *Résumé analytique de l'enquête faite auprès des membres de la Chambre de commerce international*, Londres 27 juin- 1juillet 1921, brochure n.8, 1921, pp. 6-17.

⁴ Ibid.

⁵ CCI : « *La simplification des courants internationaux de Vente, Nouvelles de la CCI* », in L'Économie internationale, vol XXII, n°8, octobre 1956, p.2

⁶ EISEMANN (Frédéric) : *Usages de la vente commerciale internationale, incoterms : Aujourd'hui et demain*, , Editions Jupiter, Paris, 1980, p. 32

⁷ Ibid.

Section 03 : Le dédouanement

Le commerce mondial tendrait de nos jours vers la globalisation. La circulation transfrontalière des marchandises est en effet devenue de plus en plus libre. L'intégration de l'Algérie à cet environnement économique international, en particulier avec la mise en vigueur de l'accord d'association avec l'union européenne et son éventuelle adhésion à l'OMC si cela se confirme, lui imposent de fournir de multiples efforts dans le but rendre plus aisés les échanges commerciaux¹.

L'administration des douanes se charge du contrôle de toutes les marchandises franchissant les frontières. Ces mécanismes d'intervention peuvent de ce fait, accélérer leur entrée comme la retarder.

La douane se doit de procéder au contrôle des flux de marchandises à l'exportation afin de vérifier leur destination finale et de percevoir les droits et les taxes à l'international ; ainsi qu'à l'importation, et ce, dans le but de²:

- Préserver la sécurité des citoyens ;
- Préserver la sécurité et la moralité publique ;
- Lutter contre la contrefaçon.

L'entreprise réalisant des opérations de vente ou d'achat avec des pays tiers devrait alors se soumettre à un certain nombre d'obligations déclaratives, le cas échéant, elle devrait s'acquitter de la dette douanière.

Cette dernière doit aussi utiliser les procédures de dédouanement mises à sa disposition ainsi que les règles douanières proposées de façon optimale. Nous allons, par le biais de la section qui suit, vous présenter :

- Des généralités liées à la douane ;
- Les procédures de dédouanement ;
- Le dédouanement de la marchandise.

1. Généralités sur la douane :

Parmi les principales généralités relatives à la douane, nous citerons celles énumérées ci-dessous :

1.1. Définition :

La douane représenterait l'administration étatique qui se charge du contrôle économique et juridique lors du passage de biens et de capitaux au niveau des frontières, ainsi que due la taxation de la marchandise qui pénètre sur le territoire et du recouvrement des droits de douane, et ce, afin de protéger la production nationale et pour limiter l'importation.³

¹ BENABDELLAH, (Youcef) : *L'Algérie de demain : relever les défis pour gagner l'avenir, L'Algérie face à la mondialisation*, édition Fredrich Ebert Stiftung, Algérie, Décembre 2008, p. 4.

² Ibid.

³ KAMEL (C) : *Dictionnaire du commerce international et de l'importation exportation*. Edition CAL/LMP, p.17

1.2. Les missions de la douane :

La douane assurerait, outre son rôle de sauvegarde de la sécurité du citoyen et la protection de la santé et de la moralité publique, une mission simultanément économique et fiscale¹.

1.2.1. La mission économique :

La mission économique aurait pour objectifs :

- De protéger l'économie nationale ;
- D'assurer la protection des explorations et de faciliter les opérations commerciales, et ce, en appliquant des règles douanières économiques ;
- D'assumer l'analyse et l'établissement des statistiques du commerce ;
- De rassurer l'application de la politique commerciale et la promotion des échanges commerciaux, et ce, en mettant en œuvre des accords commerciaux préférentiels internationaux (GATT puis O.MC, U.E, etc.).²

1.2.2. La mission fiscale :

La mission fiscale aurait pour objectif d'assurer le recouvrement de toute imposition fiscale et parafiscale à l'importation, et ce, en appliquant la réglementation nationale, en plus d'effectuer un certain nombre de contrôles importants à l'importation et à l'exportation ; ainsi que de mettre en œuvre les mesures légales et réglementaires permettant d'assurer l'application de la loi tarifaire et de la législation douanière³.

1.2.3. Autres missions de la douane :

L'administration des douanes aurait également pour missions⁴ :

- De lutter contre l'importation des marchandises de façon illicite ;
- De lutter contre tous types de fraude ;
- De lutter contre la contrefaçon ;
- De lutter contre articles qui portent atteinte aux bonnes mœurs et à la moralité ;
- De lutter contre les stupéfiants psychotropes et contre tous les produits pouvant porter atteinte à la santé des citoyens ;
- De veiller à la législation afin de protéger la faune et la flore.

¹ BOUBRIT (Imene), AOUS (Yasmina), *Les Procédures D'importation*, Mémoire de Master en Sciences Commerciales, option Finances et Commerce International, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 2018, p. 44

² Ibid

³ BOUBRIT (Imene), AOUS (Yasmina), op. cit., p.44

⁴ Ibid, p.45

1.3. Les droits de la douane :

Parmi les droits de douane, nous citerons :

1.3.1. Le code de la douane :

Le code de la douane représente le texte de base qui fixe les règles d'application d'entrée et de sortie de toute marchandise. Ce dernier imposerait des obligations, préciserait les formalités à remplir et prévoit les sanctions concernant les infractions.

Le premier code de la douane a été promulgué par les lois de finance dans notre pays, et ce, depuis l'indépendance. Ce dernier serait l'un des documents importants qui servent de base juridique à l'action des services des dédouanes.¹

1.3.2. Le droit douanier :

Le droit douanier serait l'intégralité des dispositions réglementaires légales dont l'administration des douanes contrôle et assure l'application. Les différents textes qui constituent le droit douanier ont une origine nationale et internationale et couvrent l'intervention de l'administration des douanes².

1.3.3. Le tarif douanier :

Le tarif douanier s'appliquerait aux produits entrant ou sortant du territoire douanier la différence sera dans le fait que les produits importés subiront une forte imposition à contrario des produits exportés faisant l'objet d'allègements ou d'exonérations fiscales, et ce, pour que les produits deviennent compétitifs sur le marché extérieur pour ainsi assurer des entrées en devises³.

1.3.4. L'assiette des droits de douane :

L'assiette des droits de douane représente l'ensemble des règles ou des opérations qui tendent à déterminer des éléments (chiffres d'affaires, bénéfiques, etc.) devant être soumis à l'impôt. Ce sont des opérations administratives recherchant et évaluant la matière imposable⁴.

1.3.5. L'espèce tarifaire (ou position) :

L'inspecteur douanier se doit de s'assurer que le produit correspond bien à l'espèce tarifaire reprise dans l'appellation introduite dans le système harmonisé de désignation et de codification des Marchandises⁵.

1.3.6. La valeur en douane :

La valeur à l'importation en douane représente une valeur transactionnelle, autrement dit, le prix effectivement payé ou à payer pour les marchandises lorsque celles-ci sont vendues pour être exportées à destination du territoire douanier de la communauté,

¹ Ibid

² Cours technique douanière institut Ouaguenoun, promotion 2006/2009

³ CNID presse d'Alger, *Tarif des douanes 1999*, p. 102

⁴ <https://douane.gov.dz/spip.php?article215>. (05/06/2022 à 19 :48)

⁵ <https://www.douane.gov.dz/spip.php?article94>. (05/06/2022 à 20 :03)

auquel sont ajoutés de multiples éléments à condition qu'ils soient bien distingués et qu'ils puissent être quantifiés¹.

2. Procédures de dédouanement :

Les principales procédures de dédouanement figurent :

2.1. Constitution du dossier de dédouanement :

L'administration douanière exige de l'importateur, pour une marchandise, d'établir un dossier qui contient diverses pièces administratives. Les documents exigés² sont :

2.1.1. Le connaissance endossé :

C'est le document primordial basique dans le commerce international. Ce dernier serait spécifique au transport maritime, c'est en même temps un titre représentatif de la marchandise et un titre de transport. Il constituerait également un titre de propriété, ce qui veut dire que la personne qui le présente est la seule ayant pris la possession de la marchandise³.

L'endossement représente l'opération faite par la banque domiciliaire pour autoriser la livraison de la marchandise à l'acheteur, en apposant au verso un cachet spécial fait avec la signature du responsable concerné, en plus de la date. Ce terme signifierait l'engagement de la banque et du pays le montant dû sous sa responsabilité.

2.1.2. Le registre de commerce :

Ce dernier est un registre administratif qui réceptionne l'immatriculation de personnes morales par sa forme dont «CNRC»⁴.

Les renseignements suivants doivent y figurer :

- Le sujet ;
- L'adresse du titulaire ;
- La forme juridique ;
- La date de début d'activité ;
- Le capital, montant en dinars ;
- Le nombre de magasins secondaires s'il y'en a ;
- Le représentant légal de la société (nom et prénom du directeur général ainsi que sa nationalité).

3. L'immatriculation fiscale :

L'immatriculation fiscale serait délivrée par la direction générale des impôts et contiendrait les renseignements suivants :

- Le sigle ;
- Le matricule fiscal ;
- La durée de validité de la carte.

¹ Ibid

² BOUBRIT (Imene), AOUS (Yasmina), op. cit., p.46

³ Ibid.

⁴ CNRC : Centre National des Registres de Commerce

4. La liste de colisage :

La liste de colisage représente un document où sont trouvées les caractéristiques de divers constituants de la marchandise à savoir le nombre, le poids, le volume, leur marque et facture.

5. Les certificats d'analyse pour certains produits :

Les services concernés (La direction des contrôles et des prix phytosanitaires et les vétérinaires), dans le cadre de l'accomplissement des formalités douanières, seront amenés à prélever des échantillons ayant pour objectifs :

- La reconnaissance des éléments nécessaires à la détermination de l'espèce de la marchandise déclarée, et ce, par un laboratoire ;
- Etablir l'identité des matières premières placées sous le régime économique en douane avec le produit transformé présenté à l'exportation ;
- La conformité du produit déclaré et la présentation d'une législation déterminée (le contrôle sanitaire et phytosanitaire et la répression des fraudes) se feront à l'exportation.

De nombreux types de certificats d'analyse délivrés par les laboratoires ou même par les directions existent, on peut citer parmi eux :

- Le contrôle vétérinaire ;
- La direction des contrôles et des prix(DCD) ;
- Le contrôle phytosanitaire¹.

6. La police d'assurance :

Pour le propriétaire de la marchandise, il s'agira de déverser une somme en guise de garantie, au profit d'une compagnie d'assurance. Cette somme s'engagera à l'indemniser dans le cas où il y a des dommages ou des pertes de la marchandise assurée².

7. Le dédouanement de la marchandise :

Le dédouanement de la marchandise passe par plusieurs étapes comme suit.

7.1. La conduite en douane des marchandises :

L'opération de conduite en douane est une opération consistant à l'acheminement d'une marchandise importée ou exportée vers le bureau de douane qui soit le moins loin de la frontière du pays.

C'est une obligation qui prendra naissance dès lors où la marchandise franchit la limite douanière du territoire, et ce, quand il s'agit d'une importation.³

¹ BOUBRIT (Imene), AOUS (Yasmina), op. cit., p.47

² Ibid.

³ BOUBRIT (Imene), AOUS (Yasmina), op. cit., p.48

7.2. La mise en douane des marchandises :

L'importation ne peut pas assigner à la marchandise une destination douanière définitive, et ce, au vu des délais très courts assignés au dépôt dans un délai de séjour n'allant pas au-delà de 4 mois, à compter de la date d'enregistrement dans un registre spécial¹.

7.3. L'établissement de la déclaration en détail :

La déclaration peut être définie de la manière suivante : « *Toutes les marchandises importées, destinées à être exportées, doivent faire l'objet d'une déclaration en détail. La déclaration en détail est l'acte dont les formes prescrites par les dispositions du présent code, par lequel le déclarant indique le régime douanier à assiéger aux marchandises et communique les éléments requis pour l'application des droits et de taxes de même que les besoins du contrôle douanier* »².

7.3.1. L'objectif de la déclaration :

Les marchandises, étant conduites au bureau de douanes, il faudra leur assigner un régime douanier définitif, c'est le rôle dévolu à la déclaration en détail.

Ces dernières peuvent être déclarées par leurs propriétaires en détail ou même par le transporteur ou un intermédiaire agréé (tel qu'un commissionnaire en douane)³.

7.4. La recevabilité du dossier au bureau de douane et son enregistrement :

L'agent de recevabilité sera chargé du contrôle de conformité de la déclaration ainsi que des documents selon la marchandise. C'est une opération consistant à vérifier que les signatures soient réellement authentiques.

7.5. La vérification de la marchandise :

La vérification de la marchandise est matérialisée par le contrôle sur pièce, également appelé le contrôle sur document, visant à vérifier les documents ci-dessous :

- La provenance des marchandises ;
- L'espèce tarifaire des marchandises ;
- La valeur déclarée comme élément d'assiette ;
- La quantité (volumes, poids et quantité de marchandises)

7.6. L'acquittement et la liquidation des droits et taxes :

Cette dernière consisterait à appliquer le taux des droits ainsi que des taxes exigibles ou bas d'imposition correspondante telles qu'elles ont été constatées ou admises par le service des douanes.

Le paiement des taxes et des droits l'administration des douanes permettra à la personne ayant déclaré la marchandise, de disposer de cette dernière.

¹ Ibid.

² Article n° 75 du Code des douanes, Loi n° 79-07 du 21 juillet 1979, p. 63

³ Ibid

Des facilités ont été accordées aux redevables afin de ne pas freiner la relance économique dont le régime dit crédit de droit et de crédit d'enlèvement.

7.7. L'enlèvement de la marchandise :

Afin de disposer au mieux de sa marchandise, le déclarant va devoir présenter un titre signifiant de l'acquittement des taxes et des droits dans le cas d'un paiement ou comptant.

L'inspecteur s'en tiendra au visa parlé sur la déclaration par le receveur pour les paiements différés, et ce, tout en spécifiant le mode de paiement. Si la marchandise déclarée n'est pas enlevée dans les délais prévus, elle sera mise au dépôt avec inscription dans un registre spécifique.

Les marchandises non enlevées au terme d'un délai de quatre mois, seront susceptibles d'être vendues aux enchères dans le but de permettre à l'administration des douanes de récupérer ses taxes ainsi que ses droits¹.

7.8. La réception de la marchandise :

Il existerait trois différents types de réception de la marchandise, à savoir :

7.8.1. La réception quantitative :

La réception quantitative est un type de réception relativement simple, et ce, car on y procède à la réception de la marchandise ainsi qu'au contrôle visuel de la quantité arrivée et de son bon état apparent. Si par exemple l'emballage est arrivé dans un bon état et qui soit non détérioré.

7.8.2. La réception qualitative :

Cette dernière serait apparemment plus compliquée que celle qui la précède, car elle requiert des moyens matériels plus sophistiqués qui permettront un contrôle chimique, ce qui n'est pas toujours possible de faire sur le coup, et ce, en raison de la complexité de l'opération.

Pour le contrôle technique, il serait parfois recommandé d'attendre que le produit soit utilisé pour reconnaître les éventuels défauts.

8. Le stockage :

Suite à la réception de la marchandise, elle sera stockée dans des magasins généraux en attendant un emploi ultérieur, ce qui rendra l'essentiel du stock observable.

Par conséquent, il existe un entrepôt dans une entreprise. Le reste pourrait être fait par exemple dans des ateliers pour usage à court ou à moyen terme.

Les conditions de stockage de la marchandise dépendront de la surface globale, la hauteur, le moyen de manutention, le personnel et la nature.

La phase de dédouanement représente une phase tout aussi nécessaire et utile que les autres phases d'approvisionnement à l'importation.

Et pour cette raison, le déclarant doit veiller avec le plus grand soin au respect de toutes les caractéristiques relatives à la matière importée ainsi que de s'acquitter des taxes et

¹ BOUBRIT (Imene), AOUS (Yasmina), op. cit., p.50

des droits dans les délais les plus brefs et dans le respect des normes prescrites par le code des douanes, et ce, pour éviter toute éventuelle perte économique, matérielle ou de temps.

En tant qu'institution de l'état, la douane, contribuera au succès des opérations d'importation. Les marchandises, avant leur entrée, sont en effet, conditionnées à suivre différentes procédures douanières, dans le respect des délais, car le temps représente un facteur primordial de la performance.

Les états auraient donc de là, fait le maximum afin d'harmoniser le code douanier et l'appliquer au mieux, quel que soit le pays et le secteur d'activité.

Conclusion

Le présent chapitre nous a été d'un très grand apport, dans la mesure où il nous a permis d'aborder de façon transversale les généralités sur la logistique du commerce international. Ainsi, nous avons pu nous familiariser davantage avec quelques concepts clés liés à notre étude à travers les différentes sections de ce même chapitre.

Nous réalisons donc que la logistique du commerce international implique plusieurs étapes et procédures à maîtriser pour réussir l'ensemble des opérations. Parmi celles-ci figurent les techniques et instruments du paiement à l'international, ce qui fera l'objet du second chapitre.

Chapitre 2 :

**Les instruments et
techniques du commerce
international**

Introduction

Les dernières décennies ont été marquées par plusieurs éléments à l'image de l'introduction des Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication ou encore l'avènement de la mondialisation. Suite à cela plusieurs paramètres ont changé et l'entreprise doit s'y adapter si elle souhaite assurer sa pérennité.

L'entreprise doit désormais rivaliser avec une concurrence internationale, répondre aux attentes de clients de plus en plus exigeants au niveau universel et se contracter avec des fournisseurs des quatre coins du monde afin d'être à la hauteur des nouvelles normes, tout en se conformant aux standards et procédures qui régissent cette nouvelle économie globalisée. Parmi ces dernières figurent les techniques et instruments de paiement stipulés lors des échanges internationaux, et qui sont primordiales pour l'aboutissement et la réussite des différentes opérations du commerce international. Ce sujet représente un élément dans le cadre de notre étude et nécessite un intérêt particulier au sein du présent travail.

A cet effet, nous allons consacrer ce premier chapitre à ces éléments indispensables à notre étude que nous allons articuler autour de trois principales sections :

- La première sera dédiée à la présentation des instruments de paiement à l'international ;
- La seconde portera sur les techniques de paiement à l'international ;
- La troisième et dernière section aura pour objet la domiciliation bancaire.

Section 1 : Les instruments de paiement à l'international :

Le paiement est une étape assez complexe et indispensable dans tout échange et en particulier lorsque celui-ci touche aux opérations du commerce international. Il n'est pas envisageable d'entamer une quelconque procédure si les instruments de paiements n'ont pas été convenus et la procédure entamée.

Ainsi, il est important de présenter les différents instruments de paiement à l'international, afin de connaître les caractéristiques et spécificités de chacun et parvenir à en choisir le ou les instruments adéquats aux opérations souhaitées, en particulier celles entrant dans notre cas d'étude empirique.

1. Le virement bancaire international :

Le virement bancaire international consiste en une opération où la banque transfère une somme d'argent, du compte de l'importateur qui en donne l'ordre, vers celui de l'exportateur qui en sera le bénéficiaire.

Le transfert le plus répandu dans ce sens est le virement par Swift (Society For Worldwide Interbank Financial Télécommunication) dont la procédure est basée sur l'utilisation d'un réseau télématique entre banques adhérentes.

Cette méthode est souvent utilisée dans la mesure où elle est considérée comme étant rapide mais ne présente pas une solide garantie de paiement¹.

¹ GREX INTERNATIONAL, Les moyens de paiement à l'international, fiche technique CGI Grenoble, Juin 2021, p. 2

Il est important à noter que dans le cas de figure où le paiement doit être fait en amont, l'exportateur devra attendre la réception de celui-ci, qui lui sera notifié par sa banque, pour pouvoir ensuite envoyer la marchandise commandée.

Nous pouvons citer, à titre d'illustration, la procédure suivie pour les virements internationaux dans une zone très dynamique d'échanges internationaux, à savoir : l'Union Européenne. En son sein, les paiements électroniques effectués en euro sont centralisés au niveau du (SEPA – Single European Payments Area), afin d'harmoniser les pratiques bancaires et de faciliter ses transactions de sorte à ce qu'elles soient plus rapides et efficaces¹.

Suite à cela, nous pouvons constater qu'il existe deux opérations indispensables :

1.1. L'ordre de virement :

Afin de déterminer de la meilleure et plus concrète manière ce qu'est un ordre de virement, nous avons choisi une définition proposée par le principal acteur qui en est à la charge, à savoir la banque.

Selon Hello Bank : « *Un ordre de virement est donné par le propriétaire d'un compte bancaire qui doit payer une prestation ou un créancier ou faire un transfert* »². Ce dernier donne l'ordre à sa banque de prélever un montant prédéfini de son propre compte afin de le transférer sur le compte d'un tiers, qui peut se trouver au niveau de la même banque ou d'une banque concurrente. Aussi, lorsqu'un client de la banque possède deux comptes dont un courant et un second pour l'épargne, il lui est possible de faire le transfert entre les deux.

La même source explique que s'agissant de l'ordre de virement SEPA, le donneur d'ordres peut demander à sa banque d'exécuter un transfert ponctuel ou même régulier. Il sera tenu de présenter certains détails relatifs au compte du bénéficiaire de la transaction IBAN et BIC. Un ordre de virement peut être donné pour un transfert ponctuel ou pour des versements réguliers.

1.2. L'exécution de virement :

L'ordre de virement donné par l'importateur, dans le cas du commerce international, représente une opération préalable à l'étape du virement. Celle-ci sera ensuite effectuée par la banque de ce dernier qui sera tenue de concrètement l'exécuter, en tenant compte des conditions initialement prévues ainsi que des éventuels incidents pouvant survenir.

La réalisation de l'opération de virement doit alors être préparée selon deux types d'opérations, étant donné qu'elle peut être représentée par des inscriptions matérielles portées sur des comptes tenus par une ou des banques, ou procéder à un transfert de monnaie scripturale selon les modalités de départ préconisées³.

¹ GREX INTERNATIONAL, op. cit, p. 2

² <https://www.hellobank.fr/lexique/ordre-de-virement/#:~:text=Un%20ordre%20de%20virement%20est,ou%20dans%20un%20autre%20r%C3%A9seau>
(19/04/2022 à 14 :11)

³ <https://www.labase-lextenso.fr/ouvrage/9782275052090-270> (19/04/2022 à 14 :30)

2. Le chèque :

Le chèque est souvent connu pour être : « un moyen de paiement classique, largement répandu, qui vous permet de régler tous vos achats. Véritable vétéran des moyens de paiement, l'emploi du chèque est en perte de vitesse au profit des cartes bancaires ! Mais celui-ci n'a pas encore dit son dernier mot ! ».¹

En effet, celui-ci, présentée dans la figure ci-dessous, reste toujours le symbole incontournable du paiement, que ce soit à titre personnel ou professionnel. Aussi, son caractère gratuit lui confère un véritable avantage quant aux autres moyens de paiement plus modernes.

Figure 4 Modèle de chèque

SPECIMEN CHEQUE

Payez contre ce chèque non endossable
Sauf au profit d'une banque ou d'un établissement assimilé

à rédiger exclusivement en euros

€

somme en toute lettres

€

A

Payable en France

89999 0000001

PARIS 18ème
36 QUAI DE LA BOURSE
75 018 PARIS

TÉL. : 01 49 99 99 99

N° de compte
12345 25874 14 1235478 78 25 9999999

Mr et Mme MARTIN
421 Avenue De France
75 018 PARIS

Chèque N° Série BB Chèque N° 0000086 (56)

00001234 98765556789002000 189654123

Source : <https://coursdedroit.wordpress.com/2018/02/05/instrument-de-reglement-des-creances-le-cheque-bancaire/>. (22/04/2022 à 14 :18)

Toutefois, il existe certaines modalités et circonstances à prendre en considération lors de l'utilisation d'un chèque. Certaines peuvent porter préjudice dans certaines situations exceptionnelles et d'autres nécessitent le suivi et d'être également attentif, afin d'éviter l'interdit bancaire* à titre d'exemple.

Il existe plusieurs sortes de chèques à distinguer :

2.1. Le chèque d'entreprise ou chèque de société (check) :

Il est émis par le titulaire du compte (l'acheteur importateur) appelé « tireur » sur une banque appelée « tirée » au profit du « bénéficiaire » (le vendeur, l'exportateur). Il peut, pour offrir plus de garantie, être certifié c'est-à-dire que la banque appose sur le chèque un visa attestant qu'il existe une provision suffisante sur le compte bancaire lors de son émission et qu'elle bloque cette provision jusqu'à l'expiration du délai légal de présentation².

¹ Association Professionnelle Tunisienne des Banques et des Etablissements Financiers, Tout savoir sur le chèque, Les mini-guides des établissements bancaires et financières, 2016, p. 3.

* L'interdiction bancaire est prononcée quand un usager émet un chèque sans provision, le plaçant en situation de découvert non autorisé lorsque ce titre de paiement est présenté à l'encaissement.

² Association Professionnelle Tunisienne des Banques et des Etablissements Financiers, op. cit., p. 1.

2.2. Le chèque de banque (BankDraft) :

Il est émis par une banque, à la demande de l'acheteur et qui représente donc un engagement direct de paiement de celle-ci. On remarque que le chèque est un instrument peu utilisé dans la pratique du commerce international car malgré sa simplicité d'utilisation, il présente certains inconvénients peu attractifs.

En effet, outre le fait que son statut juridique et la possibilité d'y faire opposition varient fortement d'un pays à l'autre, le risque politique subsiste ainsi que les risques de perte, vol et falsification. De plus, les délais d'encaissement peuvent être longs (envoi par la poste, intervention de plusieurs banques) et les frais importants¹.

2.3. Le chèque « sauf bonne fin » :

La banque du vendeur peut accepter le chèque «sauf bonne fin» (en abrégé, «s.b.f.»). La mention «sauf bonne fin» signifie que la banque crédite immédiatement le client du montant du chèque. Il peut ainsi disposer des fonds sans délai. Mais la banque se réserve le droit de débiter le compte du client du montant du chèque si elle ne reçoit pas la somme correspondante de la banque de l'acheteur – si le chèque est impayé².

2.4. Les avantages, les inconvénients et les risques du chèque :

Il existe plusieurs avantages, inconvénients et risques propres au chèque, en voici les principaux³:

2.4.1. Les avantages du paiement par chèque :

Les principaux avantages du paiement par chèque se résument en les points suivants :

- Excepté les chèques de banques, les autres types n'ont pas un caractère payant.
- La traçabilité est un élément avantageux lors d'un paiement par chèque et qui peut se traduire via le renseignement d'un talent avec certaines coordonnées du bénéficiaire.
- La durée de validité d'un chèque est également un avantage considérable.

2.4.2. Inconvénients du paiement par chèque :

Parmi les inconvénients du chèque, nous citerons :

- **L'éventualité d'un refus** : le chèque peut être refusé dans certains endroits, à l'image des supermarchés, et doit parfois contenir une somme au-delà d'un certain seuil pour être effectif. Un établissement, quel qu'il soit, a le droit de refuser le paiement par chèque mais il doit toutefois en informer les clients au préalable, à travers un affichage de façon claire et lisible.

¹ Association Professionnelle Tunisienne des Banques et des Etablissements Financiers, op. cit., p. 1.

² <https://bankingombudsman.ch/fr/escroquerie-en-relations-de-check/#:~:text=La%20banque%20du%20vendeur%20peut,disposer%20des%20fonds%20sans%20d%C3%A9lai> . (20/04/2022 à 17 :10)

³ <https://www.cidj.com/vie-quotidienne/consommation-argent/payer-par-cheque-avantages-inconvenients-et-risques>. (09/05/2022 à 17 :25)

- **Nécessité de présenter une pièce justificative de son identité** : celle-ci peut être une carte d'identité, un passeport ou un permis de conduire. Le bénéficiaire, principalement dans le cas d'un professionnel, peut vous demander une pièce justifiant votre identité et même en rajouter une seconde avec photographie, notamment dans le cas d'une somme importante. Dans ce cas également, une affichette doit être clairement posée afin de vous informer ce procédé.
- **Protocole de rédaction du chèque** : il est indispensable de répondre favorablement aux mentions obligatoires et écrire les montants en chiffres et en lettres de façon lisible. La signature doit être conforme à celle des pièces d'identité et la date renseignée doit correspondre à celle de l'émission du chèque.

2.4.3. Risques du paiement par chèque¹ :

Parmi les principaux risques liés au paiement par chèque figurent :

- **Chèque en bois** : il peut résulter du dépôt du chèque remis au bénéficiaire à un moment où le compte en question ne dispose pas de la somme inscrite sur le chèque. Faute de régularisation rapide auprès de la banque, vous pouvez être interdit bancaire.
- **Voir les dossiers Dettes** : il est important de demander les délais de paiement pour en être libéré et éviter l'endettement.
- **Falsification** : ce risque est toujours envisageable. A cet effet, il est nécessaire de remplir le chèque avec soin, avec un stylo non-effaçable et en précisant le nom du bénéficiaire. Il faudrait également éviter de donner un chèque en blanc (un chèque signé sans ordre de paiement) qui pourrait être encaissé par n'importe qui, en cas de perte ou de vol notamment.
- **Perte** : le chèque peut, dans certains cas être perdu. Dans le cas on ne parvient plus à le retrouver, il faudrait directement faire opposition sur celui-ci avant d'en rédiger un autre.

3. La lettre de change :

Les principaux éléments à connaître sur la lettre de change sont :

3.1. Définition :

Une lettre de change, présentée dans la figure ci-dessous, est un document écrit sur lequel une personne, appelée le tireur (le fournisseur), donne à son débiteur, appelé le tiré (le client), l'ordre de lui payer une somme d'argent déterminée, à une date déterminée (l'échéance)².

¹ Le CIDJ : Le Centre d'information et de documentation jeunesse, Payer par chèque : avantages, inconvénients et risques, 2018.

²<https://www.lesclesdelabanque.com/entreprise/se-faire-payer-par-lettre-de-change/>. (20/04/2022, 18 :31)

Figure 5 Exemple de lettre de change

Société (Tireur) 20 Rue d'Exemple 94400 Vitry-sur-Seine		Contre cette LETTRE DE CHANGE stipulée SANS FRAIS veuillez payer à l'ordre de Nous-mêmes			
A Vitry-sur-Seine Le 26/03/2014		Code Monnaie €			
Montant pour contrôle 25 000 €	Date de création 26/03/2014	Échéance 30 jours de vue	LCR seulement	Montant 25 000 €	
RIB du tiré		REF Tiré			
30076	02020	187638200200	59	Domiciliation Crédit du Nord 50 Rue d'Anjou, 75008 Paris	
Code Banque	Code Guichet	N° de compte	Clé RIB		
Valeur en : Marchandises		Nom et adresse du tiré		Signature du tireur	
Acceptation ou Aval		Société (Tiré) 12 Rue de l'étoile 75001 Paris		Signature (tireur)	
Signature (tiré)	Signature (avaliste)				

Source : <https://www.comprendrelespaiements.com/la-lettre-de-change-ou-traite-definition-et-caracteristiques/>.
(22/04/202 à 14 :22)

Au niveau de la même source, nous pouvons lire que contrairement au chèque bancaire, la lettre de change peut ne pas avoir une provision existante au moment de son émission puisqu'elle ne se présentera qu'à une échéance ultérieure et connue (sauf cas d'une lettre de change tirée à vue). Par contre, la provision devra exister au moment de son échéance de règlement.

La lettre de change est donc très fréquemment utilisée par les professionnels car elle permet de satisfaire le débiteur qui pourra ainsi payer à une date ultérieure et permettre au créancier d'être payé immédiatement s'il le souhaite en ayant recours à l'escompte ou d'être payé à la date ultérieure convenue d'un commun accord.

3.2. Les caractéristiques de la lettre de change :

Les principales caractéristiques de la lettre de change se présentent comme suit ¹:

- Les lettres de change doivent répondre à ce qui a été stipulé dans le contrat.
- Si elle n'est pas élaborée par un commerçant majeur, la lettre de change sera considérée comme nulle.
- La lettre de change doit porter sur une provision existante.
- La provision désigne la créance du tireur sur le tiré.
- L'existence de la provision d'une lettre de change stipule qu'arriver à l'échéance de cette dernière, le débiteur sera tenu de régler au créancier une somme d'argent au moins égale au montant figurant sur la lettre.
- La provision doit obligatoirement exister à la date d'échéance du paiement, mais pas forcément à la date d'émission de la lettre.

4. Le billet à ordre :

Les principaux éléments relatifs au billet à ordre sont :

¹<https://sumup.fr/factures/termes-comptables/lettre-de-change/>. (20/04/2022 à 18 :44)

4.1. Définition du billet à ordre :

Dans la partie traitant du droit privé dans le dictionnaire juridique de Sergio BRAUDO, le billet à ordre est défini comme suit :

« Le "billet à ordre" est un document par lequel le tireur dit aussi le souscripteur, se reconnaît débiteur du bénéficiaire auquel il promet de payer une certaine somme d'argent à un certain terme spécifiés sur le titre. Le billet à ordre peut être transmis par voie d'endossement. L'endossement du titre au profit d'une banque lui confère la qualité de bénéficiaire de ce titre. Le billet à ordre n'est pas nul s'il y a identité de nom entre le souscripteur et le bénéficiaire ».¹

Suite à cette définition, nous constatons que certaines confusions pourraient être prêtées entre l'utilisation du billet à ordre et celle de la lettre de change. A cet effet, il serait nécessaire de mettre en évidence les caractéristiques du billet à ordre.

4.2. Les éléments nécessaires du billet à ordre :

Les principaux éléments que doit contenir un billet à ordre sont :

- La clause à ordre ou la dénomination du titre comme billet à ordre ;
- Le montant de la somme devant être payé ;
- Le nom du bénéficiaire ;
- La date de l'échéance ;
- Le lieu du paiement ;
- La date et le lieu de création ;
- La signature du souscripteur.

Figure 6 Exemple de Billet à ordre

The diagram shows a 'Billet à ordre' form with the following fields and sections:

- Header:** 'Billet à ordre' in large blue font.
- Left Column (Fields):** DATE DE CRÉATION, MONTANT, ÉCHÉANCE, SOUSCRIPTEUR, DOMICILIATION, N° de compte, N° K 11 - 000 - 1.
- Main Content:**
 - Top left: 'Contre le présent BILLET A ORDRE stipulé SANS FRAIS nous paierons la somme indiquée ci-dessous à €'.
 - Top right: 'NOM ET ADRESSE DU BÉNÉFICIAIRE'.
 - Center: 'A LE €'.
 - Below center: 'MONTANT POUR CONTRÔLE', 'DATE DE CRÉATION', 'ÉCHÉANCE', 'MONTANT', 'RÉF. SOUSCRIPTEUR'.
 - Bottom left: 'R.I.B. du SOUSCRIPTEUR' (Code établ., Code guichet, N° de compte, Clé RIB.), 'BON POUR AVAL', 'NOM et ADRESSE du SOUSCRIPTEUR', 'N° SIREN du SOUSCRIPTEUR'.
 - Bottom right: 'DOMICILIATION', 'Signature du souscripteur'.
 - Bottom center: 'ne rien inscrire au-dessous de cette ligne'.

Source : <https://www.assurance-credit-entreprise.fr/glossary/billet-a-ordre/>. (22/04/2022 à 14 :27)

¹ Dictionnaire du droit privé français, BRAUDO (Serge), BAUMANN (Alexis), 1996-2008.

4.3. Les types de billet à ordre :

Les principales formes de types de billets à ordre sont ¹:

- **Informel ou personnel** : dans le cas où le billet à ordre est remis dans le cadre personnel par un proche tel qu'un membre de la famille, un ami ou autre.
- **Commercial** : c'est dans un cadre formel qu'il est sollicité, il doit ainsi répondre à certaines conditions précises relatives au prêt.
- **Biens immobiliers** : il accompagne un prêt immobilier ou un autre achat de biens immobiliers.
- **Investissement** : le billet à ordre peut être également utilisé dans le cadre d'un investissement où la finalité serait de lever des capitaux, ou pour la revente à d'autres investisseurs. Les risques liés à ses billets ne sont assumés que par les investisseurs avertis et qui ont en leurs possessions les ressources exigées.

4.4. La différence entre le billet à ordre et la lettre de change :

La principale différence entre la lettre de change et le billet à ordre consiste en le fait qu'en cas d'un billet à ordre, le tirage se fait à vue alors que pour la lettre de change, le tiré doit accepter le paiement. La lettre de change fait partie du droit des obligations alors que le billet à ordre est un acte unilatéral.

D'autres différences sont notées entre le billet à ordre et la lettre de change et peuvent être résumées dans le tableau ci-dessous :

Tableau 7 Les différences entre le billet à ordre et la lettre de change

La lettre de change	Le billet à ordre
<p>La lettre de change met en rapport trois personnes : Le tireur (en sa qualité de créancier) ; Le tiré (en sa qualité de débiteur) et le bénéficiaire.</p> <p>Le tireur donne l'ordre au tiré de payer à une date déterminée une certaine somme d'argent au bénéficiaire.</p>	<p>Le billet à ordre met en rapport deux personnes : Souscripteur (en même temps tireur et tiré) et le bénéficiaire</p>
<p>La lettre de change est un acte de commerce par la forme, elle est commerciale quelles que soient les personnes qui l'utilisent (commerçants ou non) et quel que soit l'objet de la créance pour laquelle elle a été émise (civile ou commerciale).</p>	<p>Le billet à ordre n'est un acte de commerce que lorsqu'il est signé à l'occasion d'une transaction commerciale.</p>

¹ <https://www.assurance-credit-entreprise.fr/glossary/billet-a-ordre/>. (22/04/2022, 14 :42)

<p>La lettre de change doit être acceptée par le tiré. Son acceptation est exprimée par le mot « acceptée » et par sa signature au recto.</p> <p>A souligner que la présentation de la lettre de change à l'acceptation n'est pas obligatoire. Mais une traite qui n'est pas acceptée est difficilement négociée car le tiré tant qu'il n'a pas accepté, il peut refuser de payer.</p>	<p>Le billet à ordre ne peut pas être présenté à l'acceptation, puisque c'est le souscripteur lui-même qui le rédige. Sa signature à l'émission à elle seule, l'engage juridiquement à payer à l'échéance entre les mains du bénéficiaire, de la même manière que l'accepteur d'une lettre de change</p>
<p>Existence de la provision qui est la créance du tireur sur le tiré. Une fois la traite est émise, la propriété de la provision est transmise à un bénéficiaire que le créancier a choisi, lequel sera payé par le tiré.</p>	<p>Absence de la notion de provision. C'est le souscripteur du billet à ordre lui-même qui est tenu au paiement.</p>

Source : <http://iurisma.com/index.php/les-effets-de-commerce/76-la-difference-entre-la-lettre-de-change-et-le-billet-a-ordre>. (22/04/2022 à 14 :55)

5. **Le mandat poste international :**

Le mandat poste est un moyen de paiement très sollicité depuis des années et qui n'a pas cessé d'évoluer tout le long, celui-ci n'est désormais plus qu'un moyen de paiement local mais s'étend à présent au niveau international, ce que nous allons tenter d'expliquer dans ce cinquième point de notre premier chapitre.

5.1. **Définition du mandat poste international :**

Le mandat international, autrefois appelé « mandat cash » est une procédure permettant d'envoyer de l'argent à un destinataire résidant à l'étranger, même si celui-ci ne possède pas de compte bancaire. Il représente une manière simple, intuitive et efficace d'envoyer de l'argent à l'étranger¹.

5.2. **Différence entre un mandat poste international et un virement :**

Le virement bancaire international sert à assurer le transfert d'argent de façon rapide entre deux comptes bancaires. Les établissements financiers qui assurent ce service se chargent du transit des sommes demandées, en sollicitant plusieurs intermédiaires, ce qui engendre des coûts importants liés à l'opération.

Afin de remédier à cela, il existe aujourd'hui des acteurs comme Wise qui ont fait en sorte de diminuer ces coûts en proposant des méthodes modernes et adéquates de procéder au virement bancaire vers l'étranger à des coûts raisonnables et abordables.

¹ <https://wise.com/fr/blog/mandat-international>. (23/04/2022 à 15 :42)

Ces méthodes proposées en substitutions demeurent de véritables concurrents à part entière, elles sont aussi renommées dans la mesure où on les considère comme transparentes, comme pour ce qui sont du taux de change qu'elles déterminent selon le marché réel. Toutefois, cela n'est pas le cas des mandats internationaux, qui induisent l'application de frais et commissions parfois onéreuses¹.

6. La lettre de crédit stand-by :

Pour sécuriser tous les types de transactions à l'international, la lettre de crédit stand-by offre une garantie documentaire « à première demande » pour garantir l'exécution d'un contrat ou d'une obligation de paiement.

La lettre de crédit stand-by a été l'objet d'intérêt de plusieurs auteurs et plusieurs documents lui ont été consacrés et d'autres lui en ont réservé une bonne partie de leurs rapports, afin de l'expliquer de façon complète et détaillée.

Cela a été le cas dans le rapport concernant les réglementations et formalités internationales d'où nous avons tiré l'ensemble des informations présentées dans ce qui suivra.

6.1. Définition et caractéristiques de la lettre de crédit :

La lettre de crédit stand-by n'est utilisée par l'exportateur que si l'acheteur n'a pas réglé la somme dans les délais. C'est dans cette hypothèse seulement qu'il réclame le paiement à la banque qui a émis la garantie, en présentant les documents requis dans le texte de la lettre de crédit stand-by.

Par l'ouverture d'une lettre de crédit stand-by, l'importateur garantit à son fournisseur que sa banque se substituera à lui s'il est défaillant, à condition que l'exportateur présente les documents réclamés comme preuve de l'existence de la créance.

La transaction commerciale est réglée par tout moyen convenu entre acheteur et vendeur, le plus souvent un simple virement à la date prévue.

6.1.1. Les jeux de règle de la lettre de crédit :

La lettre de crédit fait actuellement l'objet de deux jeux de règles : elle peut être soumise, au choix des opérateurs²:

- Soit au RUU 600 relatives aux crédits documentaires (qui ne la citent que dans ses articles 1 et 2) ; c'est alors une garantie bancaire à première demande documentaire.
- Soit aux Règles et pratiques internationales relatives aux standby « International standby practices ISP98 » dénommées RPIS 98, mises en vigueur le 1er janvier 1999 et qui font de la lettre de crédit stand-by non seulement une garantie mais aussi un instrument de paiement.

¹ <https://wise.com/fr/blog/mandat-international>. (23/04/2022 à 15 :42)

² [Http://banquemisr.fr](http://banquemisr.fr). (20/05/2022 à 15:29)

La lettre de crédit stand-by soumise aux RUU 600 consiste en l'engagement irrévocable de la banque d'indemniser le vendeur en cas de défaillance de l'acheteur.

Lorsque le contrat est signé, l'acheteur demande à sa banque d'émettre une lettre de crédit stand-by en faveur du vendeur. L'émission est faite directement par la banque de l'acheteur et peut être confirmée par une banque du pays du vendeur qui s'engage à payer ce dernier, à première demande, en cas de non-paiement par l'acheteur. Pour faire jouer cette garantie, le vendeur doit prouver, par la production de documents déterminés lors de l'émission de la lettre, qu'il a bien rempli ses obligations. Il s'agit donc d'une garantie documentaire. La lettre de crédit stand-by s'avère facile à émettre, souple, elle rend crédible l'acheteur et rassure le vendeur mais elle est ambiguë : elle entretient une grande confusion entre paiement et garantie.

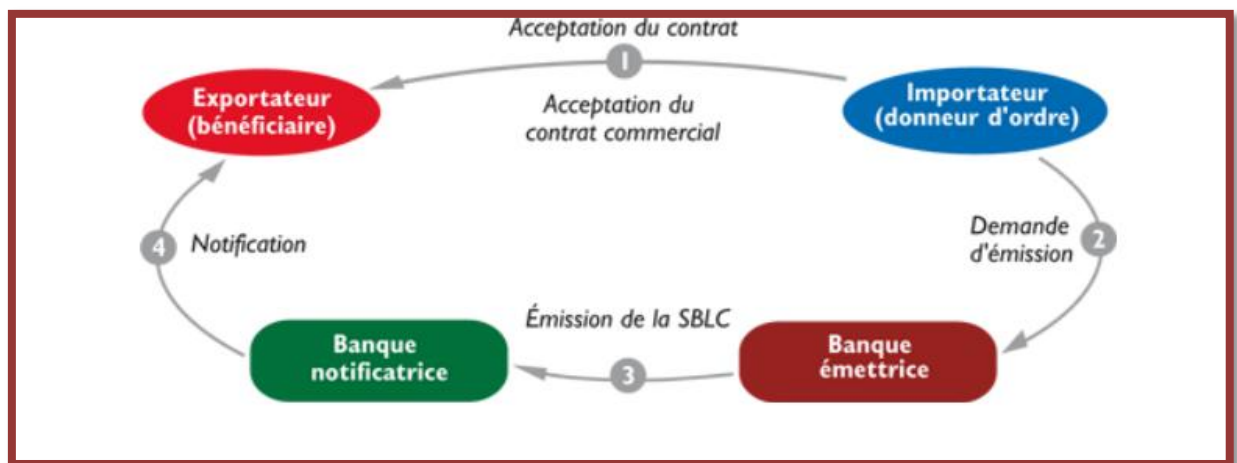
6.1.2. Définition de la RUU :

La RUU (Règles Usances Uniformes) représente un ensemble de règles de commerce international fixant des conditions. C'est une technique bancaire réglant le traitement des crédits documentaires¹.

6.2. Processus de fonctionnement d'une lettre de crédit Stand-by :

Le fonctionnement d'une lettre de crédit standby se résume dans la figure suivante :

Figure 7 Schéma d'une lettre de crédit stand-by : Ouverture (émission de la garantie)



Source : GREX INTERNATIONAL, op. cit., p.4

- **Acceptation du contrat** : acheteur et vendeur se mettent d'accord sur les termes du contrat commercial.
- **Demande d'émission** : l'acheteur importateur demande à sa banque – la banque émettrice – d'émettre une lettre de Crédit Stand-by en faveur du vendeur exportateur.

¹ [Http://banquemisr.fr](http://banquemisr.fr). (20/05/2022 à 15:29)

- **Émission de la SBLC** : la banque émettrice s'engage auprès de la banque du vendeur exportateur – la banque notificatrice - à régler en faveur du vendeur si l'acheteur ne payait pas lui-même, contre présentation des documents ou copies de documents mentionnés dans la lettre de crédit.
- **Notification** : la banque notificatrice notifie à l'exportateur les termes de la lettre de crédit reçue.

La lettre de crédit stand-by ne sera utilisée que si l'acheteur ne remplit pas ses obligations de paiement. Le règlement normal du contrat commercial, par tout moyen de paiement prévu au contrat, est indépendant de la lettre de crédit stand-by qui ne constitue qu'une sûreté.

Elle peut être une alternative au crédit documentaire pour garantir des opérations récurrentes avec des partenaires commerciaux qui se connaissent.

Il existe des stand-by revolving pour lesquelles l'engagement bancaire se reconstitue automatiquement. Elles peuvent être prorogées par tacite reconduction (clause « ever green ») et garantir une vente comportant plusieurs expéditions, un chiffre d'affaires trimestriel, annuel...¹

A travers cette section, nous avons pu prendre connaissance des différents moyens de paiement pouvant d'appliquer dans le cadre des opérations du commerce international, cela nous a permis de connaître les caractéristiques de chacune et parvenir ainsi à les distinguer mais également à pouvoir les identifier à l'avenir et choisir la méthode la plus adaptée à chaque situation et pour chaque technique et opération.

6.3. La lettre de crédit Red clause :

La lettre de crédit Red clause est une clause spéciale où est précisé le montant du crédit autorisé par la banque confirmatrice, cette clause permet à cette dernière de verser le crédit au client avant même de recevoir les documents nécessaires.

Cela dit, les documents doivent être remis immédiatement après l'expédition ou alors le bénéficiaire devra rembourser toutes sommes avancées².

6.4. La lettre de crédit Green clause :

La lettre de crédit green clause est une clause qui comporte le fait que la banque donne son accord et avance le fond soit (**90 %** au maximum) des fonds, une fois que les documents confirmant l'existence réelle des marchandises donc une fois que les documents seront approuvés³.

Les principales caractéristiques de la lettre de crédit Red clause sont ⁴:

- L'exportateur a la chance d'avoir un financement avant de transférer la marchandise.
- Elle est utilisée spécifiquement pour certaines matières premières : café, cacao, laine, pétrole.

¹ GREX INTERNATIONAL, op. cit., p.4

² <https://www.e-affacturage.fr/definition/credit-red-clause.html>. (06/06/2022 à 21 :13)

³ Société Générale, Rapport de banque, Espace entreprise, 2007, p. 3

⁴ NAHUM (William) : Rapport de l'Académie Sciences Techniques Comptables Financières, 2017, p. 5.

- Quand le transfert est fait les documents présentés seront prélevés des avances effectuées (de l'ordre de 10% à 40%).

A travers cette section, nous avons abordé les différents instruments de paiement à l'international afin de comparer entre eux et comprendre les avantages et inconvénients de chacun d'entre eux. Cela nous mène à étudier également les techniques de paiement, ce qui fera l'objet de la section suivante.

Section 2 : Les techniques de paiement à l'international :

Après avoir présenté les moyens de paiement à l'international avec la mise en évidence de leurs principales caractéristiques respectives, il est désormais temps de déterminer comment ces derniers vont être concrètement utilisés sur le terrain de la pratique.

Pour se faire, nous allons consacrer cette deuxième section aux différentes techniques de paiement utilisées dans les opérations du commerce international, incluant plusieurs acteurs économiques dont les importateurs, les exportateurs, ainsi que les organismes bancaires.

1. L'encaissement direct :

Il existe plusieurs types d'encaissements directs, à savoir : ¹

1.1. L'encaissement simple :

L'encaissement simple concerne un encaissement de documents financier, dont généralement une traite, par la banque du vendeur. L'exportateur envoie directement à son acheteur tous les documents représentatifs des marchandises expédiées (factures, documents de transport ou titres représentant le droit de propriété sur les marchandises) en tirant une traite à vue sur lui qu'il remet à son banquier pour encaissement.

Cette méthode d'encaissement permet à l'acheteur de procéder au paiement de façon directe dans la majorité des cas, sans pour autant temporiser jusqu'à ce que la marchandise lui parvienne, et ce à travers l'encaissement de la banque des documents financiers, sans documents commerciaux qui, eux, seront transmis à l'acheteur.

1.2. Le paiement à la commande :

Le paiement à la commande est un paiement connu pour son caractère antérieur ou anticipé. Ce type de paiement repose sur le principe de confiance, dans la mesure où l'acheteur règle le fournisseur et exportateur étranger avant qu'il ne réceptionne cette marchandise ou dans certains cas, celles-ci est payée avant même qu'elle n'ait été produite.

Généralement, ce type d'opération est utilisé lorsqu'il existe une certaine réticence de la part de l'exportateur envers son importateur par rapport à plusieurs paramètres dont, à titre d'exemple, des problèmes antécédents survenus entre les deux parties.

¹ DAMI (Marouane) : « *Les techniques de paiement à l'international* », Ecole Mine-Télécom, 2019, p. 22.

Ainsi, c'est l'importateur qui prend en charge l'ensemble des frais du poids financier de l'opération et prend à sa charge l'ensemble des risques qui pourraient éventuellement survenir durant l'opération contractée et payée au préalable.

1.3. Le paiement à la facturation :

Le paiement à la facturation, est comme son nom l'indique basé sur la présentation de la facture commerciale. Celle-ci est transmise par l'exportateur à l'importateur en guise d'instrument de paiement, qu'il peut régler à vue ou à échéance, selon son intention.

Ce mode de paiement n'est pas recommandé, étant donné que l'exportateur ne garde aucune emprise sur son client en ce qui concerne l'opération de paiement, à moins qu'il ne fasse accompagner sa facture d'une lettre commerciale.

1.4. Le paiement ex-usine :

Une catégorie d'industriels fait souvent appel à ce mode de paiement, appelé le paiement ex-usine. Celui-ci fonctionne selon le principe que le paiement devra se faire dès lors où la marchandise sera empaquetée et prête à être envoyée à destination du client importateur.

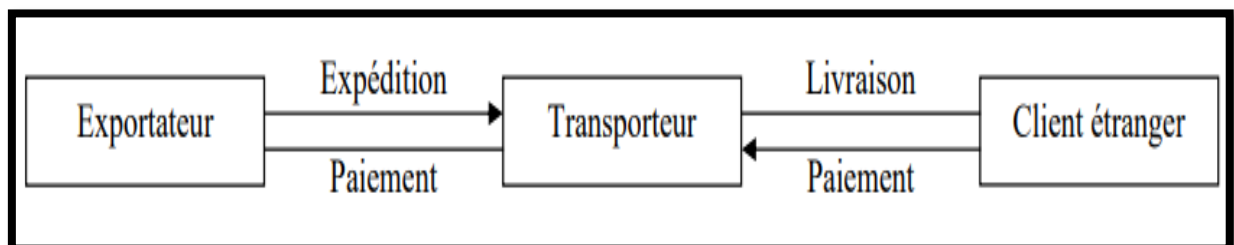
2. Le contre remboursement :

Le contre remboursement ou le Cash On Delivery (COD) consiste en le fait de ne pouvoir récupérer sa marchandise qu'une fois le paiement effectué, c'est le transporteur ou le transitaire qui se charge de l'opération d'encaissement dans ce mode de règlement¹.

2.1. Le processus du contre remboursement :

L'opération de contre remboursement passe par les étapes démontrées dans la figure suivante :

Figure 8 Processus du contre remboursement



Source : DUBOIS (Albert) : *Management des opérations du commerce international*, Librairie Eyrolles, 1995, p. 352.

¹ DUBOIS (Albert) : *Management des opérations du commerce international*, Librairie Eyrolles, 1995, p. 352.

Cette technique pratique et efficace n'est proposée que pour quelques transporteurs et transitaires. Généralement, cette technique est privilégiée dans des opérations de e-commerce ou d'innovation inversée, étant donné qu'on l'utilise souvent dans des opérations commerciales internationales, incluant des produits à faible valeur destinés à des acheteurs ayant un statut de particuliers.

2.2. Comparaison entre l'encaissement simple et le contre remboursement :

Les principaux critères de comparaison entre un encaissement simple et le contre remboursement peuvent être résumés dans le tableau suivant :

Tableau 8 Tableau comparatif entre l'encaissement simple et le contre remboursement

	Encaissement simple	Contre remboursement
Sécurité délai de Paiement	<p>peu sûr Initiative de paiement Laissée à l'acheteur</p> <hr/> <p>Sure Dans le cas d'un paiement à la commande</p>	<p>Sure Temps d'encaissement Dépend de la durée du Transport</p>
Garantie de paiement	<p>Peu sure Initiative de paiement laissée à l'acheteur</p> <p>Sure Dans le cadre d'un Paiement à la commande</p>	<p>Peu sure L'acheteur peut refuser les marchandises sans les avoir payées</p>
Gestion administrative	Légère	Légère
Cout	Faible	Élevé

Source : DAMI (Marouane), op. cit., p.25

2.3. L'affacturage :

L'affacturage est très souvent associé aux opérations d'exportation. Il consiste en une technique par laquelle un intermédiaire financier achète les créances d'une entreprise et lui avance des fonds sur ses ventes à l'international.

Lorsqu'une transaction ou un échange a lieu entre un acheteur et un vendeur, le vendeur expédie les marchandises et établit une facture que l'acheteur doit payer. Comme le vendeur peut ne pas recevoir de paiement dans les 180 jours suivant l'établissement de la facture, il peut s'adresser à un affacteur pour vendre la facture et la faire payer immédiatement, moins les frais et les intérêts.

L'affacturage à l'export signifie l'achat, le financement, la gestion et le recouvrement de créances à court terme sur la base de biens et de services fournis à des acheteurs étrangers.

Si une entreprise traite avec des clients étrangers, le processus de paiement est souvent long, et le factoring à l'exportation est un moyen de libérer une partie de cet argent avant que les factures ne soient acquittées¹.

2.4. Le compte étranger :

Il s'agit de tout type de comptes ouverts auprès d'un établissement de banque, de change, de crédit ou d'épargne établi à l'étranger. Par exemple : compte-courant, compte épargne, compte-titres, compte à terme,...²

3. La remise documentaire :

La remise documentaire représente l'une des opérations phares quant aux opérations de paiement en commerce international. Son principe se base sur le principe où l'exportateur charge la banque d'accepter le paiement de l'importateur ou d'accepter un effet de commerce, une fois les documents commerciaux et douaniers, lui donnant droit de récupérer sa marchandise, présentés à celle-ci.

La remise documentaire est le fait qu'un vendeur fasse encaisser un montant donné via une banque à un acheteur, contre une remise de documents, les documents sont remis à ce dernier sous une condition ; celle qui consiste que l'acheteur paie ou accepte une lettre de change contre la remise de documents

La lettre de change validée par une banque procure au vendeur une sécurité de paiement supérieure³.

3.1. Les types de remise documentaire :

Il existe deux principaux types de remise documentaire :

- **Les documents contre paiement (D.P) :** La banque remet les documents à l'importateur contre un paiement immédiat.
- **Les documents contre acceptation (D.A) :** Les documents sont remis à l'importateur contre son acceptation d'un effet de commerce. Toutefois le vendeur prend le risque du paiement car celui-ci accorde à l'acheteur un délai de versement de la somme donnée et ne reçoit en contrepartie qu'un titre de garantie qui est l'acceptation du tiré qu'il fera valoriser à l'échéance.

3.2. Les caractéristiques de la remise documentaire :

Les caractéristiques de la remise documentaire peuvent s'articuler autour des points suivants :

¹<https://www.affacturage.fr/definition/affacturageexport/#:~:text=L'affacturage%20C3%A0%20l'export,une%20avance%20sur%20vos%20factures.> (23/04/2022 à 19 :14)

²<https://finances.belgium.be/fr/particuliers/international/revenus-et-comptes-a-l-etranger/comptes-%C3%A0-1%E2%80%99%C3%A9tranger#:~:text=Il%20s'agit%20de%20tout,titres%2C%20compte%20C3%A0%20terme%2C%E2%80%A6> (23/04/2022 à 19 :22)

³ Société Générale, op. cit., p. 7.

3.2.1. Descriptif :

Lors d'une remise documentaire, l'acheteur ne peut récupérer la marchandise commandée que s'il respecte les exigences de cette technique de paiement, suite à laquelle il se verra attribué les documents de transports prévus et parvenir ainsi à dédouaner sa commande pour ensuite la prendre en sa compagnie.

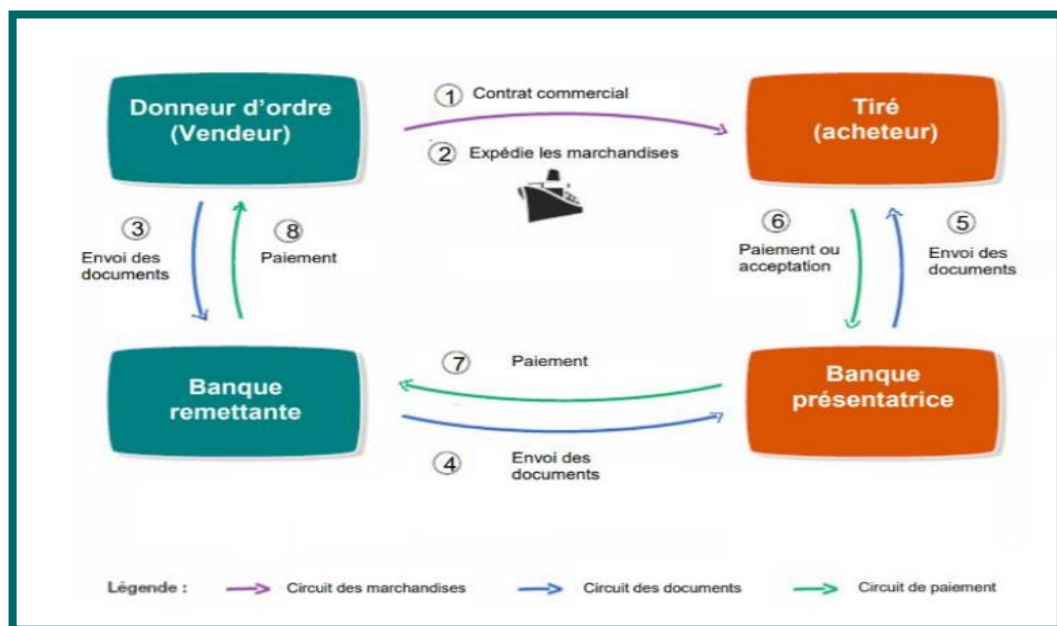
Les intervenants de cette opération sont¹ :

- **Le donneur d'ordre ou remettant (l'exportateur) :** C'est en effet le vendeur qui confie l'opération à une banque (dans la plupart des cas, il s'agit de sa banque).
- **La banque remettante :** Il s'agit de la banque à laquelle l'exportateur a confié l'opération (généralement, il s'agit de sa propre banque). Il peut toutefois s'agir d'une banque située dans le pays de l'acheteur ou même de la banque de l'acheteur.
- **La banque présentatrice :** Il s'agit de la banque chargée de l'encaissement contre remise des documents à l'acheteur. Généralement c'est la banque correspondante de la banque du vendeur dans le pays de l'acheteur.
- **Le tiré (l'importateur) :** Il s'agit en effet de l'acheteur qui reçoit les documents de la banque présentatrice contre paiement ou acceptation d'effets tirés sur lui.

3.2.2. Fonctionnement :

S'agissant de son fonctionnement, la remise documentaire s'effectue comme suit :

Figure 9 Le fonctionnement de la remise documentaire



Source : GREX INTERNATIONAL, op. cit., p.21

¹ GREX INTERNATIONAL, op. cit., p.2

Ces étapes peuvent être expliquées ci-après¹ :

- **Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties :**
Le vendeur et l'acheteur conviennent contractuellement des termes de l'opération de manière à éliminer tout litige ultérieur : le paiement s'effectuera par remise documentaire.
- **Expédition des marchandises :**
Le vendeur (donneur d'ordre) expédie les marchandises.
- **Remise des documents :**
Le vendeur (donneur d'ordre) remet à sa banque (banque remettante) les documents nécessaires à l'importateur (acheteur) pour prendre possession des marchandises. Le vendeur donne à sa banque un ordre d'encaissement.
- **Envoi des documents à la banque présentatrice :**
La banque du vendeur (banque remettante) transmet ces documents à la banque de l'acheteur, chargée de l'encaissement conformément aux instructions de l'ordre d'encaissement, et lui demande de les remettre à son client (acheteur/tiré), soit contre paiement, soit contre acceptation.
- **Remise des documents à l'acheteur :**
La banque correspondante chargée de l'encaissement (banque présentatrice) remet les documents à son client (acheteur), soit contre paiement, soit contre acceptation du tiré en se conformant aux instructions reçues de la banque remettante.
- **Paiement ou acceptation :**
L'acheteur paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis. Il peut ainsi prendre possession des marchandises.
- **Paiement de la banque présentatrice à la banque remettante :**
La banque de l'acheteur transfère le montant de la remise à la banque du vendeur dans le cas de documents remis contre paiement. Dans le cas d'un encaissement contre acceptation, le tiré acceptera l'effet qui, selon les instructions de l'ordre d'encaissement, restera auprès de la banque présentatrice. Dans ce dernier cas, le remettant pourra demander l'escompte de l'effet auprès d'une banque disposée à le faire ou fera encaisser le montant à l'échéance.
- **Crédit au vendeur :**
La banque du vendeur crédite le compte de son client du montant de son exportation dès réception des fonds.

¹ GREX INTERNATIONAL, op. cit., pp. 1.2

4. Le crédit documentaire :

Le crédit documentaire, appelé également Credoc, est l'un des moyens les plus répandus dans les procédures d'import / export. Celui-ci est symbolisé par plusieurs éléments et caractéristiques que nous œuvrerons à présenter dans cette partie du travail.

4.1. Définition :

Plusieurs auteurs et organismes ont proposé des définitions au crédit documentaire, en voici quelques-unes.

Selon l'auteur Moussa LAHLOU :

« Le crédit documentaire est un écrit d'une banque informant un vendeur, appelé bénéficiaire, que, pour compte de son acheteur, elle lui réglera la marchandise ou service convenu à concurrence d'une certaine somme (montant du crédit) contre remise, avant une certaine date, des documents déterminés. »¹

Cette définition choisie est globale et synthétique, dans la mesure où elle regroupe les principales idées présentes dans les définitions données par des auteurs et chercheurs à travers leurs travaux académiques et scientifiques.

Le crédit documentaire a également été défini par des praticiens et acteurs sur le terrain de ces échanges internationaux, principalement via les banques. Nous pouvons retenir la définition publiée par Société Générale :

« Le Crédit Documentaire est l'opération par laquelle une banque (banque émettrice) s'engage, à la demande et pour le compte de son client importateur (donneur d'ordre), à régler à un tiers exportateur (bénéficiaire), dans un délai déterminé, un certain montant contre remise des documents strictement conformes et cohérents entre eux, justifiant de la valeur et de l'expédition des marchandises ou des prestations de services. »²

Cette définition présente un aspect plus pratique, relatant le déroulement de façon empirique au niveau de l'opération. Même si les deux semblent quelque peu diverger quant à leurs aspects de forme et de nature, elles n'en demeurent pas moins justes et complémentaires.

4.2. Les acteurs du Credoc :

Cinq principaux acteurs interviennent dans une transaction via le crédit documentaire ³:

- **Le donneur d'ordre (en anglais : Applicant)** est l'acheteur ou l'importateur qui est l'initiateur du crédit documentaire auprès de sa banque.

¹ LAHLOU (Moussa) : *Le crédit documentaire : un instrument de garantie, de paiement et de financement du commerce international*, éditions ENAG, Alger, 1999, p. 19.

² Société Générale, *Savoir plus sur le crédit documentaire*, Répertoire Espace Entreprises, 2017, p. 1.

³ AKNOUCHE (Celia), BAAZIZI (Mohamed Hichem) : *Le crédit documentaire comme instrument de paiement et de garantie dans le cadre d'une opération d'importation*, Mémoire de Master en Banque et Marchés Financiers, Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, 2012, p. 54.

- **La banque émettrice** est celle du donneur d'ordre qui émet le crédit documentaire.
- **La banque notificatrice** est celle qui reçoit le crédit documentaire et le transmet au bénéficiaire après avoir étudié la conformité du message d'ouverture. Selon les cas elle peut le confirmer.
- **Le bénéficiaire est l'exportateur** qui reçoit le crédit documentaire par l'intermédiaire de sa banque.
- **La banque négociatrice** : lorsque le crédit le permet (lettre de crédit appelée "ANY BANK"), le bénéficiaire peut remettre les documents et demander le paiement à une autre banque de son pays que la banque notificatrice.

4.3. Les étapes de déroulement d'un Credoc :

Les principales étapes du déroulement d'un crédit documentaire s'articulent autour des points suivants ¹:

- L'acheteur demande à sa banque (souvent une agence) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur ;
- L'agence transmet la demande au siège ; le siège ouvre le crédit chez son correspondant dans le pays du vendeur ;
- Le correspondant étranger notifie le crédit au vendeur et y ajoute sa confirmation, si cela lui est demandé par la banque émettrice, et s'il y a convenance ;
- Le vendeur remet la marchandise à la Compagnie de transport contre remise du document d'expédition ;
- Le vendeur remet les documents au correspondant qui lui en règle le montant ;
- Le correspondant adresse les documents au banquier de l'acheteur (siège) qui le crédite ;
- Le banquier émetteur (siège) remet les documents à l'agence et la débite ;
- L'agence fait suivre les documents à l'acheteur, son client, et le débite ;
- L'acheteur présente le document d'expédition à la compagnie de transport qui lui délivre la marchandise.
-

4.4. Les types et caractéristiques d'un Credoc :

S'agissant des types et caractéristiques du Credoc, nous citerons :

4.4.1. Les types de Credoc :

Nous pouvons distinguer plusieurs types de crédits documentaires ²:

- **Révocable** :

Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment amendé ou annulé par la banque émettrice sans avertissement préalable. Néanmoins, il n'est pas révocable dans les cas suivants ³:

¹ CURIEN (Grégoire) : *Le crédit documentaire*, édition Dunod, Paris, 1986, p. 4,5.

² Société Générale, op. cit., p. 4.

³ CHEHRIT (Kamel) : *Le crédit documentaire*, édition Grand Alger Livres, Alger, 2007, p. 23

- Si la banque a déjà traité les documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit avant de recevoir l'avis de l'annulation ou d'amendement dans les cas d'un paiement à vue, acceptation, ou négociation ;
- Si le bénéficiaire a produit les documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit ;
- Si la banque a levé des documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit avant de recevoir l'annulation ou l'amendement dans le cas d'un paiement différé.

- **Irrévocable :**

Il comprend l'engagement ferme de la banque émettrice d'honorer, pour le compte de l'importateur, les documents remis en conformité avec les termes et conditions du crédit. Il ne peut être annulé ou modifié sans l'accord de toutes les parties. Il couvre donc le risque commercial (défaillance de l'acheteur), mais pas les risques pays et/ou banque (risque de non transfert ou défaillance de la banque de l'acheteur).

- **Irrévocable et Confirmé :**

A l'engagement irrévocable de la banque émettrice, la banque confirmatrice s'engage à payer au bénéficiaire le montant des documents reconnus conformes, même en cas de survenance d'événements politiques ou économiques dans le pays émetteur ou de défaut de paiement de la banque émettrice. Il offre donc au vendeur une sécurité optimale en couvrant les risques commerciaux, pays et banque.

4.4.2. Les formes de réalisation du Credoc :

Il existe différentes formes de réalisation du crédit documentaire ¹:

- ❖ **Par paiement à vue :**

Il est réalisable à présentation des documents reconnus conformes.

- ❖ **Par paiement différé :**

Le vendeur accorde un délai de paiement à l'acheteur (paiement à terme sans création de traite). Le paiement intervient à l'échéance du délai fixé.

- ❖ **Par acceptation :**

Le schéma est semblable à celui d'un Credoc réalisable par paiement différé, mais avec création par le bénéficiaire d'un effet de commerce tiré sur la partie requise au crédit documentaire (banque notificatrice/confirmatrice ou banque émettrice). L'exportateur se voit retourner un effet accepté, soit par la banque notificatrice/confirmatrice, soit par la banque émettrice. L'acceptation vaut garantie de paiement à l'échéance.

- ❖ **Par négociation :**

Le Credoc est négociable soit à vue, soit à terme auprès de toute banque dans le pays de l'exportateur (négociation ouverte), soit auprès d'une seule banque toujours dans le pays de

¹ CHEHRIT (Kamel), op. cit., p.23

l'exportateur (négociation restreinte). La banque négociatrice peut escompter les documents et/ou la traite en faisant l'avance à l'exportateur sous déduction d'agios. Dans le cas de crédit notifié, cette avance est effectuée sauf bonne fin ; dans le cas de crédit confirmé, la négociation ferme et définitive est dite sans recours.

4.5. Les avantages et les inconvénients du Credoc :

Les principaux avantages et inconvénients relatifs au Credoc sont :

4.5.1. Les avantages du Credoc :

Le crédit documentaire sécurise les transactions de commerce international. Il apporte la sécurité de la garantie d'une banque dans un contexte où les acteurs, leurs pratiques et leur solvabilité sont des facteurs de risque difficilement appréhendables par un acteur hors du pays.

Le crédit documentaire formalise la transaction en rédigeant le contrat sous une forme standardisée. Il encourage en cela le commerce international de marchandises¹.

4.5.2. Les inconvénients du Credoc :

Le crédit n'est qu'un engagement à payer sur présentation des documents. Il ne constitue en rien un engagement sur la conformité de la marchandise ! L'acheteur n'a aucun recours si les documents sont conformes mais pas la qualité de la marchandise. L'acheteur (qui aura dû couvrir la banque du paiement effectué) ne se trouve néanmoins pas démuné, dans la mesure où il pourra toujours agir contre le vendeur en vertu de leur contrat de vente sous-jacent, duquel l'acte de crédit documentaire est donc abstrait.

Pour pallier ce risque, l'acheteur peut demander une inspection et/ou une analyse par un laboratoire indépendant, ce qui entraîne généralement une augmentation des délais de livraison².

Pour conclure, cette deuxième section a porté sur les différentes techniques de paiement utilisées dans les opérations du commerce international. Nous pouvons dire que plusieurs acteurs économiques sont impliqués dans ces techniques, tels que les importateurs, les exportateurs et les organismes bancaires, et que chaque technique possède ses propres avantages et limites.

Section 3 : La domiciliation bancaire :

L'ensemble des mesures réglementaires de la banque d'Algérie rendrait la domiciliation préalable et obligatoire à toutes les transactions commerciales qui entrent dans le cadre du contrôle de changes.

¹ AKNOUCHE (Celia), BAAZIZI (Mohamed Hichem), op. cit., p. 59.

² KHALDI (Massimo) : *Le crédit documentaire*, Mémoire de Licence en Economie et Finance, Université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou, 2009, p. 23.

La domiciliation bancaire d'une opération d'import-export représente une formalité administrative consistant à attribuer un numéro d'enregistrement ou d'immatriculation pour chaque transaction commerciale extérieure, et ce, au niveau du siège bancaire préalablement agréé par la banque d'Algérie.¹

1. Définition de la domiciliation bancaire :

Conformément à l'article 30 du règlement paru dans le Journal officiel algérien N° 31, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, le 13 mai 2007, La domiciliation bancaire :

« Consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale. Par ailleurs, l'opérateur choisit l'intermédiaire agréé auprès duquel il s'engage à effectuer toutes les procédures et formalités bancaires liées à l'opération. »²

La domiciliation est ainsi préalable à tout engagement, transfert/rapatriement de fonds, ou/et au dédouanement. Cette dernière existerait sous deux formes, à savoir :

- La domiciliation des importations ;
- La domiciliation des exportations.

1.1. La domiciliation des importations :

Selon le règlement n° 91-21 abrogé par le règlement n° 07-01 de la BANQUE D'ALGERIE, la domiciliation des importations consiste :

- Pour l'importateur résidant : de faire le choix d'une banque ayant la qualité d'un intermédiaire agréé auprès de laquelle il s'engagera à effectuer toute opération et formalité bancaire prévue par la réglementation des changes et du commerce extérieur, et ce, avant la réalisation de son opération ;
- Pour une banque intermédiaire agréée : à effectuer ou à faire effectuer les opérations et les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes, et ce, pour le compte d'un importateur.³

1.1.1. Les conditions préalables à la domiciliation :

Avant de procéder à toute opération de domiciliation, il existe quelques conditions à prendre en considération⁴, à savoir :

¹ <http://www.bank-of-algeria.dz/html/convert.htm> (20/05/2022 à 12h13)

² CHABANI (Saïd), NEBRI (Younes) : *Le financement du commerce extérieur par la remise documentaire*, Mémoire de fin d'études, 2017, p. 12

³ Banque d'Algérie, Domiciliation des importations, p.1

⁴ FETOUH (Salima), CHIBAH (Nadia) : *Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation au niveau de la Banque Nationale d'Algérie*, Mémoire Master en Sciences Commerciales, option Finances et Commerce International, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 2018, p. 32.

- Vérifier que l'importateur possède une autorisation d'importation pour certains produits ;
- Confirmer que la marchandise n'est pas frappée par aucune mesure d'interdiction ;
- Il faut que les engagements financiers au titre de l'opération soient couverts soit par des autorisations de crédit, soit par des Provisions constituées ;
- S'assurer que l'objet de l'importation à un rapport avec l'activité de l'importateur ;
- Vérifier que l'importateur n'est frappé par aucune restriction en matière de commerce extérieur ;
- Jeter un œil sur la surface financière et les garanties de solvabilité que le client présente ;
- Il faudrait que le pays d'origine ait des relations commerciales avec l'Algérie ;
- Il faut que le client ait la capacité de mener l'opération conformément aux règles internationales et dans les meilleures conditions ;
- Il faut que l'importateur dispose d'un registre de commerce et d'un identifiant fiscal ainsi que d'une bonne surface financière (solvable) ;
- La banque doit s'assurer que les produits importés ne sont pas prohibés ;
- Veiller à ce que l'opération soit régularisée au regard de la réglementation.

1.1.2. Traitement de dossier de domiciliation des importations :

Le traitement des dossiers de domiciliation d'importation¹ se fait en trois différentes phases au niveau d'une banque, à savoir :

- ❖ La phase d'ouverture ;
- ❖ La phase de gestion et suivi ;
- ❖ La phase de l'apurement.

La phase d'ouverture du dossier de domiciliation :

Il n'est possible d'ouvrir un dossier de domiciliation² qu'auprès d'un guichet domiciliaire uniquement. Cette ouverture est subordonnée au dépôt par l'importateur :

- D'une demande d'ouverture de domiciliation comportant :
 - La signature et le cachet de l'importateur ;
 - La date de l'établissement de la demande ;
 - Le nom ou la raison sociale de l'importateur et son numéro de compte auprès de la banque ;
 - En plus des conditions relatives aux marchandises.
- D'un support de la transaction qui pourrait soit être :
 - Une facture pro forma ;
 - Un contrat commercial ;
 - Un devis ;
 - Un bon ou lettre de commande.
- D'une déclaration d'engagement.

¹ BADR, Document interne.

² KEBBAB (Kawthar), SALHI (Sarah) : *Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire*, Mémoire de fin d'études, ENSSEA, 2012.

- D'un engagement d'importation.

Lors de la réception des documents mentionnés ci-dessus, le préposé à la domiciliation doit vérifier leur conformité en plus de la liste éventuelle des produits interdits d'importation. Une fois que ces derniers sont reconnus conformes, il va enregistrer l'opération sur un répertoire des dossiers d'importation domiciliés, attribuer un numéro de domiciliation, puis ouvrir une fiche contrôle.

L'attribution d'un numéro de domiciliation :

Le banquier va attribuer un numéro d'immatriculation¹ pour chaque dossier d'importation et apposer la griffe de domiciliation sur le support de la transaction. Le numéro de domiciliation comporte 21 caractères et il sera codifié par la note n° 53 du 27/11/2000 de la Banque d'Algérie.

Prélèvement de la commission de domiciliation :

Le système débite, dès la saisie informatique de l'opération, le compte du client de façon automatique du montant de la commission de domiciliation fixée, selon les conditions bancaires pour les opérations d'importations, à plus de 19 % de TVA.

Comptabilisation :

- Débit : compte client ;
- Crédit : compte produit ;
- Crédit : compte TVA.

Gestion du suivi du dossier de domiciliation :

La période de gestion du dossier de domiciliation² se situe entre la date d'ouverture du dossier et celle de son apurement. La banque domiciliataire doit, durant cette période, suivre les dossiers de très près afin de les compléter pour ainsi pouvoir les apurer. Le règlement financier de l'opération d'importation doit alors être bien contrôlé.

Une fiche de contrôle est établie lors du contrôle du dossier. De cette manière, tous les dossiers doivent faire l'objet au sein de la BADR, de :

- Un premier inventaire au 4^e mois ;
- Un deuxième inventaire au 7^e mois ;
- En plus d'un établissement d'une décision relative à l'apurement.

La phase de l'apurement du dossier :

Cette phase consiste pour l'agence domiciliataire de s'assurer de la régularité et de la conformité d'exécution de l'opération, et ce, en veillant à bien suivre la réglementation des changes en vigueur jusqu'à la réalisation financière et physique.

Cette dernière s'effectue en deux différentes phases à savoir :

¹ BADR, Document interne.

² FETOUH (Salima), CHIBAH (Nadia), op. cit., p. 25

- L'inventaire ;
- L'établissement du bilan.

L'inventaire :

Le siège domiciliataire procède à l'apurement sur la base des documents suivants¹ :

- La facture définitive dûment domiciliée ;
- Le document douanier exemplaire banque (D10) ;
- La formule de règlement « F4 » annotée ;
- Le message Swift de paiement.

Les déclarations d'apurement des opérations d'importation se font de façon mensuelle. Deux cas se présentent après cet inventaire :

- Dossier complet : le guichet domiciliataire va de façon immédiate procéder à l'établissement du bilan, puis donner sa décision finale en ce qui concerne sa classification au niveau de l'agence.

- Dossier incomplet : la banque rappelle dans ce genre de situation le client par courrier recommandé pour qu'il procède à la régularisation de son dossier.

L'établissement du bilan² :

C'est une étape consistant en la vérification de la conformité de la valeur importée de façon réelle avec la valeur domiciliée et dédouanée. La décision du banquier va pouvoir se déboucher sur trois différents cas, à savoir :

- **1^{er} cas** : Dossier apuré : c'est une décision à prendre quand la valeur nette transférée, matérialisée par la formule 4, est égale la valeur dédouanée, matérialisée par le D10. Un compte rendu du contrôle des dossiers d'importation DI est transmis à la Banque d'Algérie dans ce cas ;
- **2^{ème} cas** : Dossier en insuffisance de règlement : Ce type de dossier va se présenter lorsque la valeur dédouanée est supérieure à la valeur nette transférée. Nous ferons sans ce cas, face à une insuffisance de règlement, autrement dit, le document douanier n'a pas été reçu par l'agence, et ce, car il est supérieur aux autres documents ;
- **3^{ème} cas** : Dossier en excédent de règlement : dans ce cas, le document financier sera supérieur au document douanier et à la facture.

1.2. La domiciliation des exportations :

Conformément à l'article 29 du règlement paru dans le journal officiel algérien N° 31 du 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, la domiciliation des exportations³ consisterait en l'ouverture d'un dossier

¹ FETOUH (Salima), CHIBAH (Nadia), op. cit., p. 25

² MOULA (Anis) : *Le financement du commerce extérieur par le « Crédit documentaire »*, Mémoire de fin d'étude, Ecole supérieur de commerce de Kolea, Alger, 2017, p. 27

³ LEGRAND (Ghislaine), MARTINI (Hubert), op. cit., p. 70

donnant lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par un intermédiaire qui soit agréé domiciliataire de l'opération commerciale.

C'est un dossier qui devrait contenir l'intégralité des documents relatifs à l'opération commerciale.

Les exportations de marchandises en consignation (expédiées à un Concessionnaire) ou en vente ferme ainsi que les exportations de services seront par ailleurs soumises à l'obligation de Domiciliation préalable, à l'exception des éléments mentionnés dans les dispensées de la domiciliation bancaire selon les dispositions de l'article 33, du règlement N° 31 paru le 13 mai 2007.

1.2.1. Traitement de l'opération :

La domiciliation des exportations¹, tout comme pour les importations, est subordonnée à la présentation de la demande d'ouverture de dossier de domiciliation exportation, de la facture commerciale ou du contrat commercial par le client. Après la vérification matérielle de ces documents, le banquier va apposer un cachet de « domiciliation exportation » et procéder par la suite à :

- La remise à l'exportateur d'exemplaires de factures dûment domiciliées ;
- L'attribution d'un numéro d'ordre chronologique ;
- L'établissement de la fiche de contrôle réglementaire pour l'enregistrement des renseignements qui concernent les conditions de la transaction.

1.2.2. La gestion du dossier de domiciliation :

La période de gestion de ce dossier se comprend entre la date de son ouverture et la date de son apurement. L'agence domiciliataire devra, pendant cette période, suivre le dossier et intervenir si besoin et devra également s'assurer du rapatriement du produit de l'exportation le cas échéant, et ce, conformément à l'article 11 du règlement 9113 de la Banque d'Algérie².

1.2.3. Apurement du dossier de domiciliation :

Au sens des dispositions de l'article 39 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, du règlement paru dans le journal officiel algérien N° 31 DU le 13 mai 2007, l'apurement est une phase consistant à réunir, dans les délais fixés, les différents documents que le dossier devrait comporter à son échéance, à savoir : le document douanier « D3 » exemplaire banque, la facture définitive domiciliée ainsi que les exemplaires des formules 4 (cession devises)³. Trois cas d'apurement possibles sont distingués, nous citons :

- Les dossiers non apurés ;
- Les dossiers apurés (exportations réalisées financièrement et physiquement) ;
- Les dossiers sans documents.

¹ FETOUH (Salima), CHIBAH (Nadia), op. cit., p.34

² LEGRAND (Ghislaine), MARTINI (Hubert), op. cit., p. 80.

³ LEGRAND (Ghislaine), MARTINI (Hubert), op. cit., p. 35

L'agence devra, durant cette phase, faire les déclarations des comptes rendus à la Banque d'Algérie sur des formulaires devant être datés, cachetés et signés par les personnes habilitées de l'agence.

1.2.4. Conservation des dossiers :

Les banques sont tenues de conserver les dossiers apurés pendant une période de cinq ans, et ce, au vu des instructions du règlement 91-12 relatif à la domiciliation des importations.

2. Fonctionnement de la domiciliation bancaire¹ :

L'entreprise reçoit un RIB lui permettant de percevoir ses revenus et de régler ses dépenses. L'entrepreneur, lui, paie ses frais de gestion grâce à ce compte où sont reçus et placés les revenus de la société. Quand le client décide de domicilier ses factures d'énergie, la domiciliation est directement créée par le fournisseur.

Ce dernier demandera au client de signer un mandat l'autorisant à débiter son compte par domiciliation. Le client peut retrouver ce formulaire dans l'Espace client > Vos factures et paiements > Vos moyens de paiement > Domiciliation. Il doit remplir les données, communiquer son compte bancaire et signer car sans la signature, le mandat ne sera pas valable.

Ensuite, son fournisseur se chargera de la procédure et des paiements auprès de sa banque. Le client peut annuler sa domiciliation à tout moment s'il le souhaite, ses paiements automatiques s'arrêteront alors immédiatement, mais il ne doit pas oublier de payer ses prochaines factures par virement.

Les domiciliations peuvent être utilisées au niveau national et transfrontalier entre pays au sein de la zone SEPA*. Il n'y a pas de frais supplémentaires liés à la domiciliation, mais attention si un paiement n'a pas pu être exécuté parce qu'il n'y avait pas assez d'argent sur votre compte : dans ce cas, la plupart des banques prélèvent des frais supplémentaires par paiement refusé.

3. Les dispensés de la domiciliation bancaire :

Conformément à l'article 33 du règlement N° 31 paru le 13 mai 2007, sont dispensées de la domiciliation bancaire ²:

- Les importations dites sans paiements réalisées par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques et consulaires algériennes à l'étranger lors de leur retour définitif en Algérie de façon conforme aux dispositions des lois des finances ;
- Les importations / exportations dites sans paiements effectuées par les voyageurs pour leurs usages personnels ;

¹ <https://www.compte-pro.com/domiciliation-bancaire-kesako> (19/05/2022 à 16 :44)

² FETOUH (Salima), CHIBAH (Nadia), op. cit., p.35

* SEPA (Single Euro Payments Area) désigne un espace unique de paiement en euros, dont le but est d'harmoniser les moyens de paiement (prélèvement, paiement, carte bancaire), dans 36 pays et territoires européens.

- Les importations dites sans paiements réalisés par les agents consulaires et diplomatiques et assimilés ainsi que celles des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger lors de leur retour en Algérie ;
- Les importations / exportations d'échantillons, de dons et de marchandises reçus dans le cas de la mise en jeu de la garantie ;
- Et enfin, les importations / exportations d'une valeur inférieure à la contre-valeur de 100,000 DA en valeur FOB.

Conclusion

Nous pouvons conclure à travers cette section que les opérations à l'international ne cessent de croître, en particulier suite à la libéralisation des échanges ayant permis de faciliter les transactions entre des opérateurs géographiquement éloignés.

Il existe ainsi plusieurs instruments permettant de procéder au paiement entre importateurs et exportateurs. Ces instruments et méthodes mettent tout en œuvre afin d'assurer la sécurité de paiement et la protection des droits des deux parties, le tout en faisant preuve de beaucoup de rigueur.

La domiciliation bancaire préalable à toute opération du commerce international va permettre à un banquier de faire une première estimation de l'opération commerciale de son client, et ce, après avoir bien analysé les divers éléments de la clause.

C'est donc suite à ces éléments cités que les instruments et techniques de paiement s'avèrent souvent longues et complexes, arrivant parfois à avoir des conséquences désavantageuses impactant sur la qualité du produit ou encore les délais ainsi que sur d'autres éventuels aspects pouvant même arriver à des conflits ou à une rupture du contrat.

Chapitre 3 :

Analyse du processus d'importation de produits de verrerie (Cas de la SARL TS DECO)

Introduction

Après avoir entamé les apports théoriques concernant la logistique du commerce international, et les différentes techniques bancaires utilisées pour son financement, nous allons tenter, à travers un cas pratique au sein de la SARL TS DECO, de bien comprendre le processus d'une opération d'importation par une remise documentaire.

A ce titre et dans le but de mieux exposer cette étude, il nous a été possible de traiter ce cas pratique qui va nous permettre de vérifier nos hypothèses sur la maîtrise de la logistique et les techniques et instruments de paiement l'international, afin de déterminer ainsi leurs attribution et impact sur la réussite d'une opération d'importation.

A cet effet, nous avons articulé le présent chapitre autour de trois principales sections : la première section sera consacrée à la présentation de l'organisme d'accueil SARL TS DECO, la seconde traitera de notre méthodologie de recherche dont les outils d'analyse utilisés, la troisième et dernière sera destinée à présenter les résultats de notre analyse avec un cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation financée par une remise documentaire.

Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil :

Dans cette section, notre étude sera focalisée sur la présentation de la SARL TS DECO. Nous allons donner un aperçu général sur l'historique, l'évolution, l'activité principale, les produits importés et enfin, l'organisation de cette entreprise.

1. SARL TS DECO, historique et évolution :

SARL TS DECO est une société à responsabilité limitée qui a pour principale activité l'importation pour la revente en l'état d'articles de ménage et verrerie de table dont le siège social est au Micro-zone lot 14, Dar El Beida, Alger, Algérie.

- 02/2008 : Création de la société libanaise du droit Algérien << TS DECO >> au capital de 1, 000,000.00 DZD.
- 01/2020 : Augmentation du capital social au 11, 000,000.00 DZD.
- 05/2021 : Modification des codes d'activité et l'accession de nouveaux actionnaires Algériens.
- 02/2022 : Augmentation du capital social au 36, 000,000.00 DZD

Durant toutes ces années, TS DECO a réussi à se faire connaître sur le marché national et à tisser des relations d'affaires avec des fournisseurs internationaux de grande notoriété.

La stratégie commerciale de la société est axée sur la « différenciation » commerciale en offrant des services aux clients comme :

- Acceptation des commandes par téléphone ou par fax ;
- Des remises allant de 5 à 7% accordées aux clients selon la valeur globale des achats ;
- Des offres de transport sur tout le territoire national pour les grands clients.

1.1. Informations complémentaires

- Téléphone/Fax : +213 23 748 482
- Site Web: www.tsdeco.dz - E-mail : ts.deco.sarl@gmail.com
- Registre du commerce N° : 0979096 B 08 – 16/00 - NIF : 000816097909645

1. Les produits importés par l'entreprise :

Les principaux produits importés par l'entreprise sont en verre pour le service de la table.

Le tableau suivant représente la liste des produits importés par l'entreprise :

Tableau 9 Liste des produits importés par l'entreprise

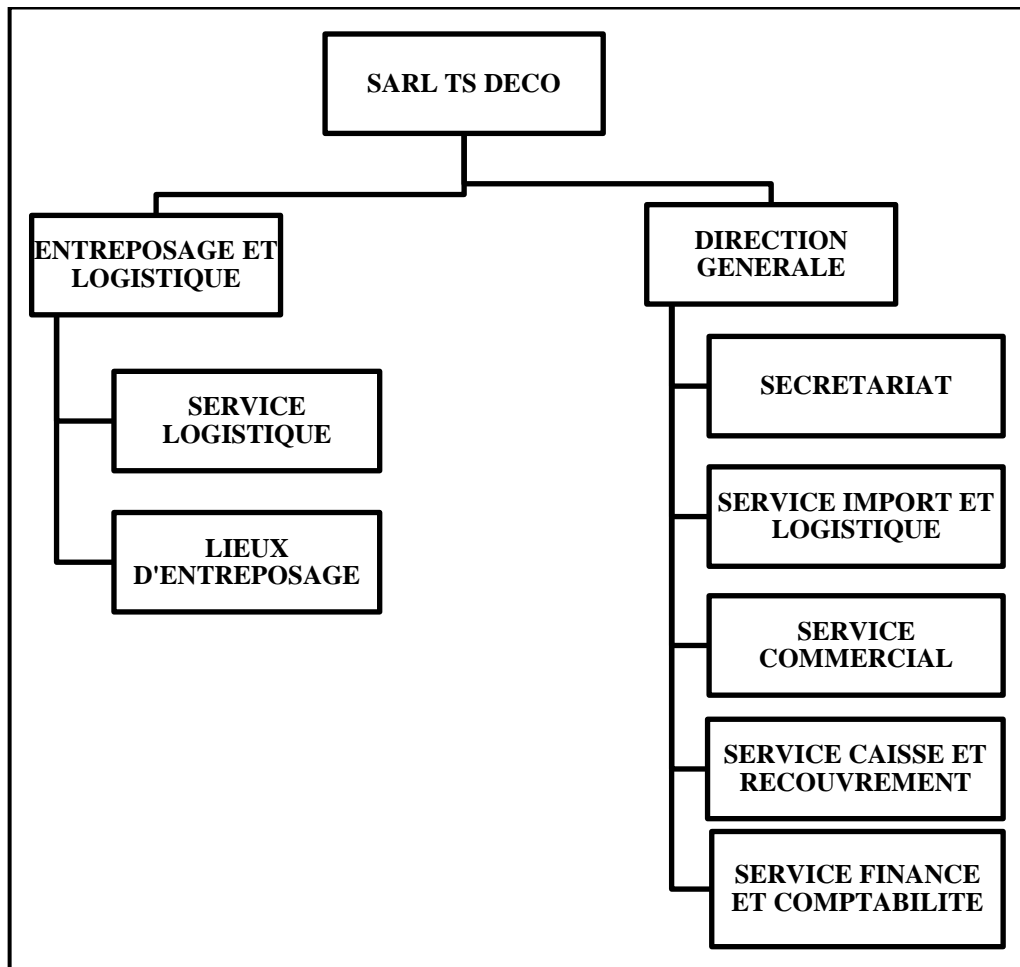
Tarif douanier	Désignation produits.
7013499000	Service à eau, à café, à thé en verre.
	Bonbonnière et sucrier en verre.
	Vérine et ramequin en verre.
	Bocal, carafe et vase en verre.
	Assiettes, plates, bols et saladiers en verre
	Portes Gâteaux en verre.
7013280000	Verre à pied.
	Coupe à glaces en verre.
7013370000	Verre à boire.

Source : Documents fournis par l'entreprise

2. Organisation de la SARL TS DECO :

Cette figure représente les différents services de la SARL TS DECO :

Figure 10 Organigramme de la SARL TS DECO



Source : Documents fournis par l'entreprise

Les fonctions de chaque service sont respectivement :

- **Secrétariat** : recevoir et effectuer des appels, des commandes, ainsi que toutes les opérations d'envoi et réception des courriers administratifs aussi que leur archivage.
- **Service import et logistique** : C'est le service dans lequel le stage pratique a eu lieu, son rôle est de réaliser les tâches suivantes :
 - Présentation des besoins en dossiers d'achats ;
 - Prospection des fournisseurs ;
 - Confirmation des commandes ;
 - Domiciliation des opérations d'import ;
 - Vérification de la qualité des produits et respect des normes nationales et internationales ;
 - Gestion de transport de la marchandise selon l'incoterm négocié.
 - Report domiciliation et paiement du fournisseur.
 - L'accompagnement du commissionnaire en douanes pendant le dédouanement de la marchandise.
 - Gestion de transport de la marchandise du port de déchargement aux lieux d'entreposage.

- **Service commerciale** : assurer la vente et la commercialisation des produits.
- **Service caisse et recouvrement** : sécuriser l'encaissement et le recouvrement des crédits.
- **Service logistique et entreposage** : Optimiser les flux de transport, le chargement et le déchargement de la marchandise ainsi que le stockage correct des produits.

Dans cette section, nous avons abordé la présentation de la SARL TS DECO ainsi que son organisme d'accueil. Cela nous a permis d'avoir une meilleure idée sur la conception de cette entreprise, son activité et son organisation, ce qui nous sera d'une grande utilité lors de l'étude notre cas pratique.

Section 2 : Présentation de la méthodologie de recherche :

On ne peut entamer d'étude académique et scientifique si l'on n'adopte pas une méthodologie de recherche bien prédéfinie et que l'on ne teste pas nos hypothèses de départ sur le terrain de la réalité de l'entreprise.

A cet effet, nous allons consacrer cette section de ce chapitre à la présentation de notre méthodologie de recherche.

1. Présentation de la méthodologie de recherche :

La méthodologie de recherche que nous avons adoptée relate d'un caractère qualitatif.

Trois principales étapes ont été suivies dans ce sens. :

1.1. La recherche documentaire :

La recherche documentaire représente le point de départ de chaque étude académique. Elle nous a permis de positionner le cadre de notre étude et de comprendre les éléments clés en rapport avec notre étude, que ce soit via des analyses conceptuelles ou de travaux de divers auteurs accomplis dans ce sens ou touchant des sujets assez semblables et complémentaires.

Notre recherche bibliographique a donc été portée sur des ouvrages, des revues scientifiques, de rapports scientifiques et administratifs et des sites internet ou encore des vidéos. Suite à cette dite recherche, nous avons pu synthétiser l'ensemble des informations consultées et retenues pour notre recherche sous forme des chapitres théoriques précédemment définis.

1.2. L'étude de cas :

Dans le cadre de notre étude de cas, nous avons opté pour la méthode de l'analyse documentaire afin d'étudier une procédure bien précise.

1.2.1. Définition de l'étude documentaire :

Une étude documentaire est une étude de plusieurs documents dans un cadre bien précis. Il s'agit de les lire attentivement, de les analyser et de les interpréter, afin d'en extraire une synthèse permettant une meilleure compréhension d'un système ou phénomène bien précis, ainsi que l'apport de solutions adéquates si cela s'avère nécessaire.

1.2.2. Cas d'étude :

Le cas de notre étude consiste à analyser le processus d'une opération d'importation de verrerie de table par la SARL TS DECO en provenance d'Egypte. Il s'agira donc de passer sous la loupe les différentes étapes allant de la prospection jusqu'à la livraison de la marchandise, tout en passant par les différents frais, méthodes, documents, etc.

1.3. La collecte de données :

Tel que nous l'avions déjà expliqué, nous avons choisi la méthode qualitative pour mener à bien notre étude sur le terrain.

S'agissant de sa finalité, des auteurs expliquent que :

« Le but de la recherche qualitative est de développer des concepts qui nous aident à comprendre les phénomènes sociaux dans des contextes naturels (plutôt qu'expérimentaux), en mettant l'accent sur les significations, les expériences et les points de vue de tous les participants. »¹

À la différence de l'étude quantitative, l'étude qualitative est une méthode qui permet d'analyser et comprendre des phénomènes, des comportements de groupe, des faits ou des sujets.

L'objectif n'est pas d'obtenir une quantité importante de données, mais d'obtenir des données de fond (de qualité).

1.3.1. La méthode de collecte :

Afin de parvenir à collecter des données pertinentes s'inscrivant dans l'optique de la méthode qualitative, il faudrait s'appuyer sur la méthode de l'entretien.

Selon le dictionnaire Larousse : *« l'entretien désigne une conversation entre deux ou plusieurs personnes sur différentes sujettes. Les personnes peuvent être de amis, des membres de la famille ou autres. »²*

L'entretien est une forme de communication orale entre deux personnes l'un est l'enquêteur et l'autre l'enquêté, où les données recueillies sont des informations qualitatives c'est-à-dire des opinions et des motivations et des réponses sur un questionnaire préalablement établi ou pas.

¹ POPE (Catherine), MAYS (Nicolas): *Qualitative research in healthcare*, edition Wiley-Black Welt, 1995, p. 93.

² <https://arlap.hypotheses.org/8170> (29/05/2022 à 12:30)

L'entretien peut se faire de plusieurs façons différentes dont :

- Le face to face ;
- La visioconférence ;
- Le mailing avec suivi, ...

1.3.2. Les types d'entretien :

Il existe trois principaux types d'entretiens, à savoir ¹:

- **L'entretien non-directif :**

Ce type d'entretien, repose sur l'expression libre de l'enquête, il se renseigne seulement sur le thème de recherche proposé par l'enquêteur et développe librement le sujet et organise son discours comme il le souhaite. L'enquêteur quant à lui doit être à l'écoute, suivre attentivement et note le discours de l'enquêté sans poser de questions.

L'enquêteur doit apparaître réceptif et accepte les propos des informateurs. Cependant, il peut intervenir en manifestant son accord à travers des termes comme (oui, je vois, je suis d'accord, ensuite, ...).

Parmi les avantages de ce type d'entretien c'est qu'il ne nécessite pas vraiment des compétences spécifiques, il suffit juste que la personne soit à l'écoute et essaye de comprendre l'idée de l'enquêté. En revanche, il a l'inconvénient de ne pas pouvoir délimiter le sujet sur lequel l'informateur va s'exprimer.

- **L'entretien directif :**

Dans ce type d'entretien, l'entretien est plus structuré, c'est comme la méthode du questionnaire, l'enquêteur prépare une série de questions précises sur le sujet de sa recherche et les pose aux interviewés. Le chercheur essaye de poser les mêmes questions à tous les interviewés, pour pouvoir comparer scientifiquement les données, en se basant sur un guide d'entretien, qui sera semi-directif dans le cadre de notre étude.

- **Le guide d'entretien semi-directif :**

Le guide d'entretien représente une sorte de feuille de route que le chercheur utilisera lors des entretiens avec ses interlocuteurs. Il regroupe un ensemble de questions liées aux principaux axes de l'étude qui seront présentés dans la prochaine section.

Notre guide d'entretien (voir annexe n°1) sera semi-directif dans la mesure où nous accorderons une liberté d'expression à nos interlocuteurs, mais nous interviendrons pour les orienter à chaque fois qu'ils tendront à s'éloigner du sujet, afin d'avoir des réponses bien structurées.

Nos entretiens se sont exclusivement tenus en face à face au niveau du siège social de TS DECO en un intervalle d'une semaine entre chacun et dont la durée individuelle a été d'une heure en moyenne.

Cette deuxième section représente le lien ainsi que le passage principal du cadre théorique de l'étude à celui pratique. Elle nous a permis de mettre en avant les principales composantes de notre méthodologie de recherche, afin d'avoir de la clairvoyance et connaître précisément le processus, ainsi que les étapes à suivre et les outils à utiliser.

¹ Caumont (Daniel) : *Les études de marche*, édition DUNOD, Paris, 1998, p. 93.

La méthodologie de recherche avancée représente donc la ligne de conduite à suivre tout au long de la préparation de la partie pratique et représente un facteur clé pour mener à bien chaque étude académique.

Section 3 : Présentation du cas pratique et analyse des résultats :

Après avoir présenté la structure et l'organisation de notre organisme d'accueil et la méthodologie de recherche, nous allons d'abord traiter un cas pratique d'une opération d'importation de verrerie de table par la SARL TS DECO, à travers lequel nous allons mettre en évidence l'ensemble des étapes selon leur ordre chronologique, tout en présentant les documents relatifs à chacune, ainsi que l'ensemble des détails évoqués et sollicités pour le bon déroulement de l'opération en question.

Ensuite, nous tâcherons de procéder dans cette section par une étude basée sur l'analyse des résultats obtenus des entretiens, et faire notre synthèse.

1. La phase de prospection :

La prospection est une phase importante qui vient en amont de tout désir ou action de tisser un contrat commercial. Celle-ci s'avère plus complexe lorsqu'il s'agit d'opérations du commerce international, dans la mesure où plusieurs paramètres supplémentaires entrent en compte, à l'image de La distance, la complexité des procédures, la longueur des délais de réception, etc.

A cet effet et lorsqu'il s'agit d'une opération d'importation, la prospection, inscrite bien évidemment en amont de toute autre opération, doit se faire de façon très attentive et pointilleuse.

Nous pouvons distinguer deux types de prospection par lesquelles les entreprises, en général, et celles ayant un caractère d'importateur, en particulier, travaillent¹ :

- **Une prospection passive :** où des fournisseurs ou exportateurs contactent de potentiels clients ou leur rendent visite afin d'exposer leurs produits.
- **Une prospection active :** où c'est l'entreprise elle-même qui cherche des fournisseurs et entre en contact avec eux, cela peut se faire via des recherches en ligne, à travers des foires ou par le biais d'autres importateurs et partenaires du domaine.

Dans le cas que nous avons choisi d'étudier, l'entreprise exportatrice SARL TS DECO a opté pour la prospection active afin de chercher un exportateur de verrerie. Son choix s'est porté vers firme égyptienne qu'elle a commencée par approcher en ligne, dans un premier temps, avant de se déplacer sur les lieux au niveau de son showroom afin de consulter et choisir la marchandise.

¹[https://www.citizencall.fr/blog/prospection-passive-aider-entreprise/#:~:text=La%20prospection%20passive%20est%20une,vous%2C%20de%20leur%20plein%20gr%C3%A9.\(05/06/2022 à 17 :20\)](https://www.citizencall.fr/blog/prospection-passive-aider-entreprise/#:~:text=La%20prospection%20passive%20est%20une,vous%2C%20de%20leur%20plein%20gr%C3%A9.(05/06/2022%20%C3%A0%2017%3A20))

2. Expression des besoins :

Une fois une marchandise ou un exportateur ciblé, l'importateur passe à l'expression du besoin. Cette étape consiste à déterminer l'ensemble des éléments que celui-ci souhaiterait intégrer dans le cadre de l'éventuel contrat relatif à une opération bien définie.

Délimiter le contenu ainsi que les exigences est indispensable à la réussite de la procédure. Pour se faire, l'importateur doit clairement exprimer son besoin en tâchant de balayer l'ensemble des points relatifs à la dite procédure d'importation. Cette opération doit se faire suite à différents échanges afin de bien solidifier la bonne expression et compréhension, et un déplacement ou entretien en présentiel serait préférable, voire même indispensable pour mener à bien cette étape.

C'est dans cette optique que s'est inscrite TS DECO qui, une fois la marchandise choisie, a envoyé un représentant pour un déplacement au niveau du siège de l'exportateur égyptien, afin d'exprimer ses besoins en termes d'une éventuelle commande, et d'entamer les négociations ainsi que les accords entre les deux parties.

Ces besoins ont concerné :

2.1. Les produits :

Ils concernent tous les biens tangibles que l'importateur souhaite acquérir et dont l'exportateur dispose ou qu'il expose au niveau de ses points de ventes, plateformes électroniques, catalogues ...

L'importateur doit ainsi désigner quel type et références de produit souhaiterait-il exactement acquérir, en quelle quantité, de quelle taille, pour quelles couleurs ...

Il pose également des questions diverses quant à la nature, l'utilité ou la composition du produit et œuvre à négocier les prix, quantités, ristournes, ...

Dans le présent cas, nous avons choisi l'importation de produits de verrerie provenant d'Egypte.

2.2. La solution de transport :

Elle peut être de différentes natures, à savoir aérienne, ferroviaire, terrestre en général ou maritime. Chacune dispose de ses propres spécificités et présente des avantages ainsi que quelques inconvénients.

Lorsqu'il s'agit d'importations de masse, c'est le transport de nature maritime qui est privilégié dans la quasi-totalité des cas, et ce en vue de plusieurs paramètres favorisant les opérations des échanges internationaux dont principalement le coût plus abordable du fret proposé.

Ne faisant pas exception à la règle, TS DECO a choisi la voie maritime pour importer la verrerie provenant de l'exportateur égyptien.

2.3. Le mode de paiement :

Ce critère est bien plus compliqué lorsqu'il est question d'une opération d'importation et implique bien plus de paramètres que lorsque les deux partenaires étaient au niveau local ou régional.

Tel que nous l'avions présenté précédemment, dans le cadre théorique de l'étude, le mode de paiement dans le commerce international relate de plusieurs procédures et doit respecter l'ensemble des exigences au détail près. Des documents spécifiques doivent être préparés et une grande traçabilité est soulignée avant que le paiement ne soit effectué, de façon indirecte ou dérivée, et que la marchandise ne puisse être récupérée. Ainsi, il s'agira également de délimiter la méthode de paiement choisi entre plusieurs qui s'offrent dont la remise documentaire ou le crédit documentaire.

Pour l'opération choisie, TS DECO a opté pour le moyen de la remise documentaire.

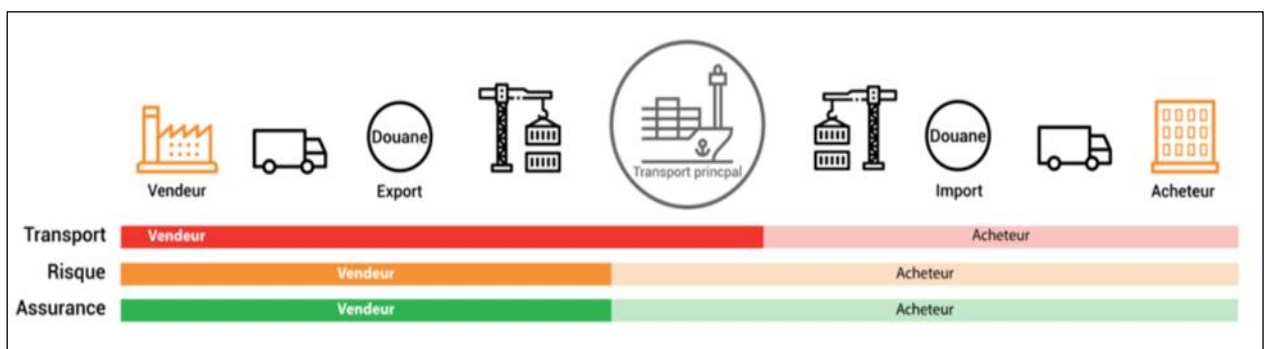
2.4. Le terme de paiement :

S'inscrivant dans la même logique favorisant généralement de mode de transport maritime, les partenaires internationaux doivent porter leur choix sur l'INCOTERM à utiliser lors de chaque opération d'échange commercial international. Ces derniers régissent principalement la répartition de frais de transport, le point de transfert des risques, ainsi que les documents et informations que l'exportateur est tenu de fournir à l'importateur.

Pour le présent cas d'étude, TS DECO a choisi le CFR (Cost & Freight) qu'elle privilégie généralement dans le cadre de son activité avec les partenaires étrangers. Le CFR implique que la responsabilité incombe au vendeur d'organiser le transport jusqu'au quai de déchargement. L'acheteur prend ensuite le relais jusqu'à son usine.

En revanche le risque pendant le transport principal n'est pas couvert par le vendeur, ce qui peut être synthétisé dans la figure ci-dessous :

Figure 11 Les caractéristiques du CFR (Cost & Freight)



Source : <https://formation-achats.fr/incoterm-2020/incoterm-cfr/>, (31/05/2022 à 16 :41)

Après que TS DECO ait exprimé ses différents besoins déjà évoqués, la facture pro-forma a été remise par l'exportateur, suite à la présentation du bon de commande, et s'est présentée comme suit :

Figure 12 Pro-forma –Opération d'importation de verrerie d'Egypte

CAIRO GLASS				
Cairo Glass For Manufacture and Decorate Glass				
AL QALYUBIA, PASOS ROUNDABOUT, CAIRO – EGYPT				
PROFORMA INVOICE				
CUSTOMER			PI No.	
NAME TS DECO SARL			3-2021	
ADDRESS CITE MICROZONE N°14, 16011 DAR EL BEIDA,			DATE 31/10/2021	
ALGIERS, ALGERIA			FROM EGYPT	
PHONE 00213 23 740 482			TO ALGERIA	
NIF 000 816 097 000 645			TERM CFR	
NUMBER OF CARTONS	PRODUCT DESCRIPTION	QTY/CTN	PRICE (USD)	TOTAL AMOUNT (USD)
TABLE GLASSWARE				
1500	GLASS FISH BOWL - 25	4 PCS	\$ 1.10	\$ 6,600.00
1500	GLASS FISH BOWL - 30	2 PCS	\$ 1.15	\$ 3,450.00
4500	GLASS VASE - 1	2 PCS	\$ 1.20	\$ 10,800.00
3000	GLASS VASE - 2	2 PCS	\$ 1.25	\$ 7,500.00
500	GLASS JUG WITH COVER	6 PCS	\$ 0.65	\$ 1,650.00
500	GLASS FISH PLATE - S	6 SET	\$ 0.70	\$ 2,100.00
500	GLASS FISH PLATE - L	12 SET	\$ 0.75	\$ 4,500.00
500	GLASS ICE CREAM BOWL	8 SET	\$ 0.80	\$ 3,200.00
TOTAL AMOUNT				\$ 39,800.00
FREIGHT SHIPMENT				\$ 2,700.00
TOTAL AMOUNT CFR ALGIERS, ALGERIA				\$ 42,500.00
TOTAL AMOUNT: SAY ONLY FOURTY TWO THOUSANDS FIVE HUNDREDS US DOLLARS AND 00 CENTS				
Origin of goods: EGYPT				
Terms of Payment: REMISE DOCUMENTAIRE A TERME (45 DAYS B/L DATE)				
Port of Shipment: ANY EGYPT PORT				
Port of Destination: ALGIERS, ALGERIA				
BANK DETAILS :				
Beneficiary Bank: BANQUE MISR - AGA KHAN BRANCH				
Bank Address: 15 Agakhan Towers - Cornish El Nile Street Shoubra , Cairo, Egypt.				
Swift Code: BMISEGXXX				
Beneficiary Name: CAIRO GLASS FOR MANUFACTURE AND DECORATE GLASS				
MOSTAFA SALEH AWAD				
IBAN: EG650002017501750120000000398				
ACCOUNT NUMBER: 1750120000000398				

Source : Document fourni par l'entreprise.

La pro forma est un document commercial utilisé dans la majorité des cas pour les activités de vente et de prestations.

Tel que nous pouvons le constater à travers la figure, elle reprend l'ensemble des informations requises, en sa qualité de devis provisoire qui prend la forme d'une facture. Cette expression, qui vient du latin « pour la forme », porte bien son nom.

En effet, à la grande différence de la facture, la pro forma est une pièce non comptable qui est envoyée uniquement à titre informatif et qui, de ce fait, n'a pas de valeur légale.

Cette facture pro-forma représente le premier document faisant foi et favorisant l'entame des opérations. Après l'avoir reçu, TS DECO a procédé à la vérification de l'ensemble des éléments mentionnés au niveau de ce document officiel, et dont certaines mentions sont obligatoires et exigées par des entités officielles, à l'image de la banque ou les impôts.

Parmi ces mentions figurent les coordonnées de l'importateur et de l'exportateurs, ainsi que les différentes informations relatives à la marchandise importée, telles que la dénomination, le nombre de cartons, les prix, l'INCOTERM choisi, etc.

3. Confirmation de la commande :

La confirmation de commande est l'étape facultative qui permet le déclenchement de l'opération d'importation. Métaphoriquement, elle serait l'équivalent du bouton « On » qui permet de lancer la machine dès que l'on appuie dessus¹.

Une confirmation de commande s'avère aussi adaptée pour des notes spécifiques sur les conditions générales de vente. Elle vise à donner au client d'obtenir un aperçu des performances promises et parvenir à écarter tout risque de malentendu. Elle oblige enfin l'entreprise à réaliser le service convenu. C'est pour cette raison qu'il convient de rédiger la confirmation de commandes avec soin et de façon pertinente.

Après avoir reçu la pro-forma, TS DECO et son fournisseur ont discuté davantage afin de procéder aux détails relatifs aux Incoterms ou encore à la remise documentaire ou au mode de paiement, ce qui a coïncidé avec la nouvelle loi du mois de Mai 2021 stipulant que le paiement ne peut s'effectuer qu'après 45 jours, à compter de la date où la marchandise ait été mise à bord.

Ceci fait, TS DECO met son cachet sur la pro-forma qu'elle renvoie par mail à l'exportateur égyptien en guise de confirmation de la commande.

4. Domiciliation de l'opération :

Il existe des conditions particulières relatives à la domiciliation des opérations d'importation de biens destinés à la revente en l'état. Tel que le promulgue le règlement : La domiciliation bancaire d'un contrat d'importation des biens et services payable par transfert de devises ou par débit d'un compte devises est obligatoire, pour toutes les importations de biens et services originaires de l'étranger, à quelques exceptions près évoquées dans le même règlement, avec la nécessité d'une pré-domiciliation².

Ainsi, la domiciliation de l'opération passe par deux principales étapes :

4.1. La pré-domiciliation :

Les modalités pratiques de la Pré-domiciliation bancaire électronique relatent désormais d'un caractère obligatoire en guise de préalable à tout acte définitif de domiciliation des opérations du commerce extérieur.

Cette étape peut s'avérer compliquée et lourde administrativement, dans la mesure où la préparation d'un document peut parfois prendre plusieurs semaines. A cet effet, plusieurs exportateurs préfèrent attendre que la pré-domiciliation soit faite avant de commencer à préparer la marchandise.

Pour se faire, TS DECO renseigne le formulaire de la taxe de domiciliation bancaire qui se présente dans la figure suivante :

¹ Etape expliquée par un manager durant le stage.

² Banque d'Algérie, Règlement n° 91-12 du 14 août 1991, Article 2, Rapport relatif à la domiciliation des importations, Alger, 2007, p. 1.

Figure 13 La taxe de domiciliation bancaire

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTRE DES FINANCES
DIRECTION GENERALE DES IMPOTS
DIRECTION DES IMPOTS DE ROUBA
CENTRE DES IMPOTS DE ROUBA
RECETTE C.D.I

ATTESTATION DE LA TAXE DE
DOMICILIATION BANCAIRE SUR UNE
OPERATION D'IMPORTATION
(Article 2 de la loi de finances complémentaire pour
2006).
J.O N° 52 du 26/07/2006

Cote de la Recette : 161911

Nom et prénoms ou Raison Sociale : SARL TS DECO
Statut Juridique : PERSONNE MORAL
Capital Social : 11 000 000,00 DA
Adresse : MICROZONE LOT N°14 DAR EL BEIDA ALGER

Numéro d'Identification Statistique : 000816097909645
Numéro d'immatriculation au registre de commerce : 16097906B08
Code d'activité : 469001
Numéro du compte bancaire de l'importateur : 220 2000 272 / 53...

Nom, prénom et adresse du gérant : TAKI IBRAHIM - CITE DE TRAVAILLEURS LOT 13, NO.13, DAR EL BEIDA, ALGER
Numéro d'Identification Statistique du gérant : 000816097909645

Indication (s) et position (s) tarifaire(s) des produits Objets pour service de table en verre 701349900
Valeur en devises et en dinars en lettres et en chiffres à titre indicatif 42500.006/5,737,500.00DA
Cours Dollars US : 135
QUARENTE DEUX MILLE CINQ CENT US DOLLARS ET 00 CENTIMES.
Numéro de la facture ou autre document commercial : 3-2021
Banque de domiciliation : FRANSABANK El Djazaïr SPA...
Désignation de l'agence : HYDRA... Code de l'agence : 01601
Bénéficiaire étranger : Cairo Glass For Manufacture and Decorate Glass.
Adresse du bénéficiaire étranger : AL QALYUBLA, PASOS MOUNAABOUT, CAIRO - EGYPT.

Visa du Receveur des Impôts
Signature du Représentant légal

Quittance de paiement :
Numéro :
Date : 31/10/2021
Mode de paiement :
Date et numéro De domiciliation : Fait à Alger le 31/10/2021

Exemplaire n°2
Déposé par l'importateur et
conservé par la Banque

Source : Document fourni par l'entreprise.

La taxe de domiciliation est due à l'occasion de l'ouverture d'un dossier de domiciliation d'une opération d'importation de biens ou de marchandises, destinées à la revente en l'état. La Direction de la Législation et de la Réglementation Fiscales (DLRF), vient de préciser les modalités d'application de la taxe de domiciliation bancaire applicable aux importations de biens ou de marchandises et celles relatives aux services, ainsi que la procédure d'établissement des attestations y afférentes¹.

Le document renseigné doit être ensuite signé et cacheté avant d'être remis au centre des impôts. L'entreprise doit le faire accompagner de la pro-forma ainsi que d'une fiche navette, avant de payer une taxe de 0.5% du montant global, convertible en dinars et suite auquel le centre des impôts pose son cachet sur le document qu'il remettra à TS DECO.

La prochaine étape consiste ensuite à faire une pré-domiciliation au niveau de la banque, ce qui se fait généralement via l'espace en ligne ou la plateforme de cette dernière et dont le procédé diffère d'une banque à l'autre.

Dans le cas de l'opération choisie par notre étude, c'est la FRANSABANK qui a été choisie par TS DECO. FRANSABANK est l'héritière en ligne directe d'une des premières banques installées au Liban : le crédit foncier d'Algérie et de Tunisie qui a ouvert une succursale à Beyrouth en 1921.

¹<https://cms.law/fr/dza/publication/doctrine-administrative-precisions-sur-les-modalites-d-application-de-la-taxe-de-domiciliation-bancaire-flash-info-algerie>, (31/05/2022, 17 :18)

FRANSABANK El Djazaïr SPA, société par actions à capitaux mixtes majoritairement libanais, a débuté ses activités en Algérie en date du 1er Octobre 2006, offrant à sa clientèle composée de Petites et Moyennes Entreprises ainsi que de grands groupes nationaux et internationaux les produits et services d'une banque commerciale à vocation universelle, ce qui lui a permis de rapidement construire une renommée solide parmi les acteurs économiques opérant en Algérie, ce qu'il lui a permis de marquer sa présence dans plusieurs villes dont l'agence d'Alger où s'opèrent les transactions internationales de TS DECO.

FRANSABANK offre un espace destiné à la pré-domiciliation bancaire que ses clients importateurs peuvent utiliser dans ce sens.

Figure 14 Espace de pré-domiciliation sur la plateforme de FRANSABANK El Djazair

Source : <https://predom.fransabank.dz/>, (31/05/2022, 17 :34)

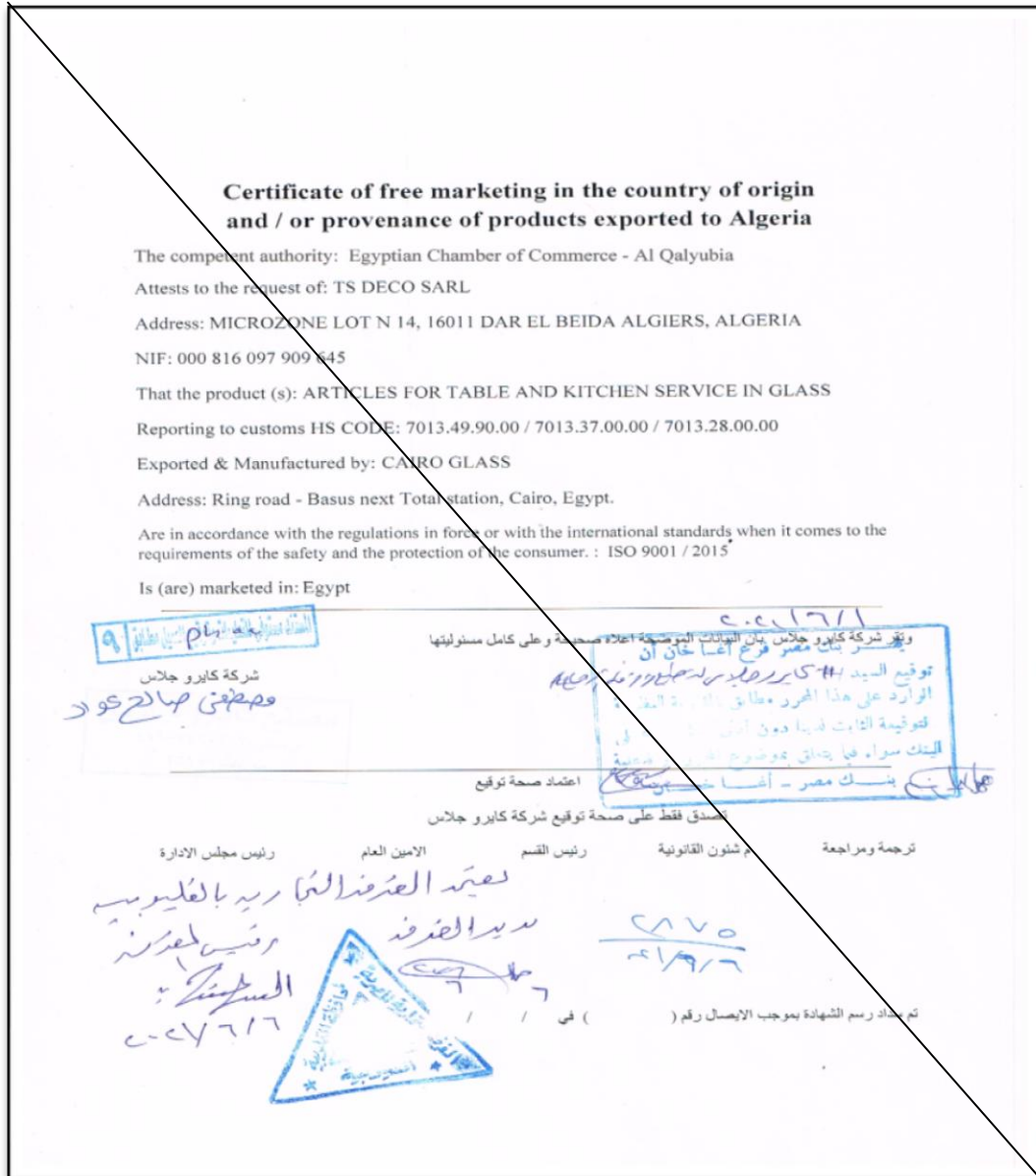
Figure 15 Espace de pré-domiciliation sur la plateforme de FRANSABANK El Djazair

Source : <https://predom.fransabank.dz/>, fournie par l'entreprise, (31/05/2022, 17 :37)

TS DECO commence ainsi à remplir l'ensemble des informations de la pro-forma ainsi que les différentes mentions obligatoires demandées sur la plateforme, en plus de quatre

documents scannés, à savoir la pro-forma, la taxe de domiciliation bancaire, le certificat de libre commercialisation élaborée par le fournisseur au niveau de la chambre de commerce du pays d'origine ainsi que le certificat attestant du respect des méthodes et conditions de l'importation des produits et marchandises destinées à la revente en état.

Figure 16 Certificat de libre commercialisation



Source : Document fourni par l'entreprise

Le certificat de libre échange est un document commercial obligatoire contracté entre opérateurs économiques et/ou consommateurs, délivré dès la réalisation de la vente ou de la prestation de services.¹

Celui-ci est indispensable dans toute opération d'importation et plus précisément, lors de la pré-domiciliation bancaire.

¹ <https://www.dcwmla.dz/fr/index.php/avis-et-annonces/opeco>, (31/05/2022, 17 :40)

Figure 17 Certificat attestant du respect des méthodes et conditions de l'importation des produits et marchandises destinées à la revente en état

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التجارة وترقية الصادرات
مديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية الجزائر
الرقم : 67 / 2021

شهادة احترام الشروط والكيفيات المطلوبة لممارسة نشاط استيراد المواد الأولية والمنتجات والبضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها

تسلم شهادة إثبات احترام شروط وكيفيات ممارسة نشاط استيراد المواد الأولية والمنتجات والبضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها، إلى:

السيد(ة): **تقي ابراهيم**
المولود(ة) بتاريخ: **1970/12/20** بـ: **لبنان**
المسير أو الممثل القانوني للشركة (الإسم أو تسمية الشركة):
ش ذ م م تي اس ديكو
SARL TS DECO

الكانن مقرها بـ: **ميكروزون قطعة رقم 14 المرار البيضاء**
السجل التجاري رقم: **16/00-0979096-08** الصادر في: **2021/05/20**
رمز أو رموز النشاط: **(445201/445202/445203/445204/445205/445206)**

الذي يصرح بأن الشركة: **ش ذ م م تي اس ديكو**
تستوفي الشروط المطلوبة طبقا لأحكام المرسوم التنفيذي رقم 05-458 المؤرخ في 28 شوال عام 1426 الموافق 30 نوفمبر سنة 2005 الذي يحدد كيفيات ممارسة نشاطات استيراد المواد الأولية والمنتجات والبضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها، المعدل والمتمم، ويقتدر الأعباء المتعلقة بالتزامات الشركات التجارية التي تمارس نشاط استيراد المواد الأولية والمنتجات والبضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها (هذه الشهادة صالحة لمدة سنتين (02) ابتداء من تاريخ الإمضاء).

حرر بالجزائر في: **2021/06/01**




Source : Document fourni par l'entreprise

C'est l'équivalent d'une autorisation d'importation en Algérie, il implique un dossier chargé dont le contrat de location ou encore l'assurance. Celle-ci crédibilise l'importateur et atteste que ce dernier respecte l'ensemble des critères et exigences en matière d'importation en Algérie.

Ces documents doivent être ensuite remis, ou scannés et envoyés dans notre cas, pour recevoir l'acceptation de la pré-domiciliation et pouvoir ensuite procéder à la domiciliation.

4.2. La domiciliation :

La domiciliation bancaire d'un contrat d'importation ou d'exportation de biens ou services consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de

domiciliation par la banque domiciliataire. Conformément à l'article 29, la domiciliation est préalable à tout transfert/rapatriement de fonds, engagement et/ou au dédouanement¹.

4.2.1. L'avis d'acceptation de la pré-domiciliation :

Ce document est important durant cette étape, il doit être cacheté et signé afin d'être accepté et de faire foi.

Figure 18 Avis d'acceptation de la pré-domiciliation

FRANSABANK
EL DJAZAÏR SPA

Date : 24.05.2022

AVIS D'ACCEPTATION

A : TS DECO
Agence : **FSBK HYDRA SIDI YAHYA** Indice: **1601**
Numéro de Compte : **03501601220200027253**
Adresse : CITE MICROZONE LOT N 14 ALGER DAR EL BEIDA

OBJET : Avis d'Acceptation

Monsieur

Nous avons le plaisir de vous informer que votre demande de Pré-domiciliation N°: **1601-2021-0133** a été validée et acceptée par nos services de contrôle.
Pour cela, nous vous invitons à vous présenter à nos guichets dans les meilleurs délais, munis de tous les documents exigibles et réglementaires pour examen et domiciliation définitive.
Nos Cordiales Salutations.

Source : Document fourni par l'entreprise

4.2.2. Le formulaire de la domiciliation :

L'importateur passe au document relatif à cette étape. Il est à rappeler que la domiciliation bancaire désigne le choix d'une institution bancaire afin de domicilier vos revenus. Lors de la constitution d'une entreprise, il est obligatoire d'ouvrir auprès d'une institution bancaire un compte professionnel pour votre entreprise. La domiciliation bancaire est une obligation.

Ainsi, TS DECO se charge de remplir le formulaire de demande de domiciliation avec toutes les données de l'opération, ce formulaire est ensuite cacheté et signé.

¹https://www.douane.gov.dz/IMG/pdf/reglement_no07-01_du_09012007_de_la_banque_d_algerie.pdf, (31/05/2022, 17 :49)

Figure 19 Demande de domiciliation

FRANSABANK SPA EL DJAZAIR  **فرانسابانك** س.د.ا الجزائر

**DEMANDE DE DOMICILIATION
D'UNE IMPORTATION DE MARCHANDISES / SERVICE**

AGENCE **HYDRA** CODE AGENCE

0	1	6	0	1
---	---	---	---	---

DONNEUR D'ORDRE

NOM ET PRENOM(S) RAISON SOCIALE **SARL TS DECO**

ADRESSE / SIEGE SOCIAL **MICRO ZONE LOT 14 DAR EL BEIDA ALGER**

REGISTRE DE COMMERCE N° **16/00 0979096 B 08**

CODE NIF **000816097909645**

COMPTE N°

2	2	0	2	0	0	0	2	7	2	5	3
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

CONFORMEMENT À LA REGLEMENTATION DE VIGUEUR, NOUS VOUS PRIONS DE BIEN VOULOIR PROCEDER À L'OUVERTURE D'UN DOSSIER DE DOMICILIATION POUR L'IMPORTATION DES MARCHANDISES/SERVICES CI-APRES :

DESIGNATION : **ARTICLES DE MENAGES**

MONTANT (FOB/CIF/AUTRES) : **42500.00** DEVISE : **US DOLLARS**

TARIF DOUANIER : **7013499000**

FOURNISSEUR : **CAIRO GLASS FOR MANUFACTURE AND DECORATE GLASS**

ADRESSE : **AL QALYUBIA, PASOS ROUNDABOUT, CAIRO - EGYPT**

MODE DE REGLEMENT : **REMISE DOCUMENTAIRE A TERME (45 JOURS DATE BL)**

NOUS JOIGNONS A CET EFFET UN EXEMPLAIRE ET DEUX COPIES DE :

CONTRAT COMMERCIAL / FACTURE PRO-FORMA N° : **3-2021** DU : **31/10/2021**

PAR LE MEME, NOUS DECLARONS SUR L'HONNEUR LE RESPECT DES CONDITIONS LEGALES ET REGLEMENTAIRES LIEES A CETTE IMPORTATION ET NOUS NOUS ENGAGEONS A VOUS REMETTRE LES JUSTIFICATIFS NECESSAIRES PREVUS PAR LA REGLEMENTATION DU COMMERCE EXTERIEUR ET DES CHANGES. NOUS VOUS AUTORISONS A DEBITER NOTRE COMPTE COURANT SUVENTIONNE DU MONTANT DE LA COMMISSION ET DE LA TAXE RELATIVE A CE DOSSIER. NOUS VOUS DEGAGEONS DE TOUTE RESPONSABILITE POUVANT EN RESULTER.

CACHET ET SIGNATURE 

DATE :

2	3	1	1	2	0	2	1
---	---	---	---	---	---	---	---

Source : Document fourni par l'entreprise

4.2.3. Engagement de paiement et respect :

Cette étape porte principalement sur **le shipping en bord**. Ce terme, en français « expédié à bord », signifie que des marchandises spécifiques ont été reçues et chargées à bord du navire à ladite date. En règle générale, expédié à bord apparaît sur tous les connaissements.

Il s'agit d'une confirmation de la compagnie maritime à l'expéditeur ou à la partie expédiant les marchandises qui ont été chargées à bord de leur navire.

TS DECO est donc tenue d'attendre 30 jours, à compter de la date de la domiciliation bancaire, pour effectuer le shipping on board. Dans le cas contraire, il lui sera impossible d'effectuer le dédouanement.

Aussi, l'importateur s'engage à respecter la règle des 120%, dans la mesure où il sera tenu s'approvisionner et de bloquer au niveau de sa banque un montant équivalent à 120% de celui mentionner dans la facture pro-forma et ce, pour une durée de 30 jours.

Figure 20 Engagement



Annexe :

«ENGAGEMENT»

RAISON SOCIALE DU CLIENT : SARL TS DECO
COMPTE N° : 220 2000 272 53

Nous soussignés **TAKI IBRAHIM** attestons par la présente avoir pris connaissance de la teneur de l'instruction de la Banque d'Algérie n° 05-2017 fixant les conditions particulières relatives à la domiciliation des opérations d'importation de biens destinés à la revente en l'état.

A cet effet, nous nous engageons à :

- Aviser notre fournisseur afin de procéder à l'expédition de la marchandise relative à la facture n° **3-2021**, d'un montant de **42500.00 USD** dans les délais réglementaires de trente (30) jours après la date de domiciliation du dossier y afférent.
- Entamer les démarches de domiciliation bancaire relative à la facture n° **3-2021**, d'un montant de **42500.00** et ce, au moins trente (30) jours préalable à l'expédition de la marchandise.
- Constituer une provision d'un montant au moins égal à cent vingt pourcent (120%) de la contre-valeur en DZD de l'opération d'importation de biens destinés à la revente en l'état.

DATE, SIGNATURE ET CACHET
23/11/2021



Source : Document fourni par l'entreprise

4.2.4. Déclaration :

La déclaration en détail est établie sur un formulaire conforme au modèle conservé à la direction générale des douanes, il est unique à toutes les opérations effectuées en douane quel que soit le régime douanier assigné aux marchandises déclarées¹.
Son contenu est représenté dans la figure ci-après :

Figure 21 La déclaration en douane

FRANSABANK  **فرانسابانك**
EL DJAZAÏR SPA **الجزائر ش.ذ.ا**

ANNEXE
Instruction N°06-2021 du 29 Juin 2021

DECLARATION

Je soussigné (e) : TAKI IBRAHIM
Raison sociale : SARL TS DECO
RIB : 01601-2202000272-53 DZD

Déclare ne pas disposer d'avoirs suffisants dans le(s) compte(s) devise(s) commerçant ouvert(s) auprès d'autres banques, permettant l'exécution de la présente opération.

Date et signature
29/11/2021

SARL TS DECO
Microfinance
Dar El Beja
Alger
R.C.M. 16/09. 0979085
Import - Export

Source : Document fourni par l'entreprise

Tous ces documents doivent être cachetés et signés, puis déposés au niveau de la banque.

¹ <https://www.douane.gov.dz>, (31/05/2022 à 23 :58)

Une fois ses documents réceptionnés, la banque se charge de déposer son cachet pour domiciliation sur la facture pro-forma envoyée préalablement, en y ajoutant la date et le numéro de domiciliation, ainsi que l'identifiant de l'opération qui la représentera au niveau de la banque.

Figure 22 Facture pro-forma domiciliée au Fransabank – Agence Hydra

CAIRO GLASS

Cairo Glass For Manufacture and Decorate Glass

AL QALYUBIA, PASOS ROUNDABOUT, CAIRO – EGYPT

PROFORMA INVOICE

CUSTOMER			
NAME	TS DECO SARL	PI No.	3-2021
ADDRESS	CITE MICROZONE N°14, 16011 DAR EL BEIDA, ALGIERS, ALGERIA	DATE	31/10/2021
PHONE	00213 23 748 482	FROM	EGYPT
NIF	000 816 097 809 645	TO	ALGERIA
		TERM	CFR

NUMBER OF CARTONS	PRODUCT DESCRIPTION	QTY/CTN	PRICE (USD)	TOTAL AMOUNT (USD)
TABLE GLASSWARE				
1500	GLASS FISH BOWL - 25	4 PCS	\$ 1.10	\$ 6,600.00
1500	GLASS FISH BOWL - 30	2 PCS	\$ 1.15	\$ 3,450.00
4500	GLASS VASE - 1	2 PCS	\$ 1.20	\$ 10,800.00
3000	GLASS VASE - 2	2 PCS	\$ 1.25	\$ 7,500.00
500	GLASS JUG WITH COVER	6 PCS	\$ 0.55	\$ 1,650.00
500	GLASS FISH PLATE - S	6 SET	\$ 0.70	\$ 2,100.00
500	GLASS FISH PLATE - L	12 SET	\$ 0.75	\$ 4,500.00
500	GLASS ICE CREAM BOWL	8 SET	\$ 0.80	\$ 3,200.00
TOTAL AMOUNT				\$ 39,800.00
FREIGHT SHIPMENT				\$ 2,700.00
TOTAL AMOUNT CFR ALGIERS, ALGERIA				\$ 42,500.00

TOTAL AMOUNT: SAY ONLY FOURTY TWO THOUSANDS FIVE HUNDREDS US DOLLARS AND 00 CENTS

Origin of goods: EGYPT
Terms of Payment: REMISE DOCUMENTAIRE A TERME (45 DAYS B/L DATE)
Port of Shipment: ANY EGYPT PORT
Port of Destination: ALGIERS, ALGERIA

BANK DETAILS : Beneficiary Bank: BANQUE MISR - AGA KHAN BRANCH
 Bank Address: 15 Agakhan Towers - Cornish El Nile Street Shoubra , Cairo, Egypt.
 Swift Code: : BmiseGcxxx
 Beneficiary Name: CAIRO GLASS FOR MANUFACTURE AND DECORATE GLASS - MOSTAFA SALEH AWAD
 IBAN: EG650002017501750120000000398
 ACCOUNT NUMBER: 1750420000000398

FRANSA BANK EL DJAZAÏR

AGENCE HYDRA 01601

DOMICILIATION IMPORT

Le : 23 NOV. 2021

16.24.01	221	4	10	00320	USD
----------	-----	---	----	-------	-----

Source : Document fourni par l'entreprise

5. Préparation de la marchandise par le fournisseur :

Une fois la marchandise prête, l'importateur exige de son exportateur de fournir des éléments montrant que la marchandise a bien été préparée et demeure conforme à ce qui a été demandé et convenu au préalable.

Dans le cas de notre opération d'importation de verrerie d'Egypte, l'exportateur a remis à TS DECO un dossier comprenant des photos et vidéos, justifiant principalement les trois éléments suivants :

5.1. L'étiquetage :

Le modèle d'étiquetage remis par l'importateur à l'exportateur doit être déposé sur l'ensemble de la marchandise par ce dernier. Ces derniers doivent respecter l'ensemble des exigences soumises préalablement et validées par les deux parties.

Dans ce même sens, TS DECO a demandé des photos et vidéos montrant cet étiquetage afin de confirmer que cela ait été fait conformément à la demande et d'apporter d'éventuelles remarques dans le cas échéant.

Une fois la commande confirmée et l'opération domiciliée, le fournisseur commence la préparation de la marchandise et l'importateur se charge de l'étiquetage.

L'étiquetage peut être imprimé et envoyé par le fournisseur ou charger ce dernier de procéder à l'impression. Certaines informations doivent être lisibles dans ce sens, comme le nom de l'exportateur, la mention « Safety Grade » qui signifie que le produit n'est pas dangereux pour la santé, ou celle de « Food Grade » pour les produits en contact direct avec la nourriture.

Les principales mentions d'étiquetages peuvent être reprises dans la figure ci-dessous :

Figure 23 Etiquetage de la verrerie importée d'Egypte



Source : Document fourni par l'entreprise

5.2. L'emballage :

Il existe différents types d'emballages utilisés durant la préparation de la commande par l'exportateur. Ces derniers sont faits de différentes matières et selon la nature du produit ainsi que les normes et exigences de l'exportateur.

Cela peut être représenté par des cartons, à titre d'exemple, épais ou fins, grands ou petits, etc.

Ainsi, il est important d'avoir l'emballage adéquat au type de la marchandise et permettant sa protection ainsi que son conditionnement.

Nous pouvons alors noter que ces deux derniers critères sont très importants afin que la marchandise ne soit pas endommagée ou sujette à d'autres risques. Afin d'éviter cela, TS DECO exige la vérification, via des preuves, de l'ensemble des critères relatifs à l'emballage.

5.3. La qualité du produit :

Le produit doit être saint, avec la qualité requise et convenue et conforme à ce qui a été vu et choisi par l'importateur lors de son passage ou de la passation de commande. Tout défaut ou problème de démarque pourrait mettre en péril le bon déroulement de l'opération.

Aussi, l'exportateur est tenu de présenter un conteneur complètement rempli par la marchandise demandé », sans aucun espace libre qui pourrait représenter un manque à gagner ou des pertes engendrées, dans la mesure où l'importateur a procédé au paiement de l'ensemble de l'espace qu'il a également été tenu d'assurer.

Tout espace libre serait donc considéré comme une opportunité ratée ou une perte et pourraient même mettre en péril le conditionnement ainsi que le placement de la marchandise qui risquerait d'être instable suite aux espaces laissés et en particulier avec les mouvements que le conteneur subira lors du chargement et du déchargement.

Figure 24 Chargement de la verrerie importée d'Egypte dans le conteneur



Source : Image fournie par l'entreprise

5.4. Choix du prestataire de transport :

Suite à la validation de l'ensemble des étapes relatives à la conformité, les deux parties algérienne et égyptienne œuvrent conjointement à trouver la compagnie maritime offrant la meilleure prestation possible afin d'assurer l'acheminement de la marchandise.

C'est l'entreprise CMA-CGM qui a été sélectionnée et validée par les deux parties.

La compagnie propose plusieurs offres pour différentes voies de transport. S'agissant du volet maritime, elle offre l'un des plus grands réseaux de routes maritimes au monde, une flotte de navires ultra performants, respectueux de l'environnement, ainsi que des solutions à forte valeur ajoutée pour protéger, tracer et optimiser le transport des marchandises des quatre coins du monde.

5.4.1. Le rapport qualité / prix :

Cette entreprise a été choisie dans la mesure où elle propose les meilleurs délais et tarifs pour le transport de marchandises entre l'Égypte et l'Algérie, Ce paramètre est important, principalement lorsqu'il s'agit de marchandise à faire bénéficier, ce qui permet d'optimiser la marge.

5.4.2. Le transbordement :

Le transbordement a également joué un rôle important dans ce choix. Ce dernier consiste à faire transiter une marchandise du quai de réception vers le quai d'expédition, sans passer par un lieu de stockage.

CMA-CGM préconise un transbordement de 24h seulement au niveau du port de Malte, tandis que MSC, si l'on garde le même exemple, passe par l'Espagne écoulant plusieurs jours supplémentaires. C'est donc ce transbordement rapide qui optimise fortement la durée, allant vers le port d'Alger dont la surface est estimée réduite et qui nécessite l'utilisation de petits navires.

5.4.3. Le transit time :

Pour ce qui est du transit time avec CMA-CGM, celui-ci dure entre 7 et 14 jours avec une moyenne, dans la majorité des cas, de 10 jours, contrairement à d'autres prestataires. À l'image de MSC par exemple, les délais varient entre 21 et 30 jours, soit le double voire même le triple du délai proposé par le premier.

5.4.4. Le délai :

Importateur et exportateur favorisent l'option ayant le délai le plus court afin que le pli bancaire soit rapidement récupéré, le transfert effectué et la marchandise récupérée.

Il est également important de déterminer pourquoi le choix a été porté sur une solution de transport maritime, deux principales raisons peuvent être présentées dans ce sens :

Tout d'abord, la quantité importante de cette importation de masse nécessite un grand espace, d'où le choix logique du navire. Aussi, les produits de verrerie n'offrent qu'une mince marge bénéficiaire, ce qui pousse TS DECO à minimiser les charges. Ainsi, le transport maritime est celui offrant les frais les moins élevés, en particulier CMA-CGM dont le fret

représente le coût le plus bas sur le marché, en vue de la fluidité et de la quantité des échanges et passages entre les deux pays cités en matière d'échanges internationaux, tel que nous l'avions expliqué précédemment.

6. Expédition de la marchandise :

Une fois la précédente étape ficelée, l'exportateur commence à préparer l'envoi de la marchandise, il en sera responsable jusqu'à son chargement au bord du navire, tel que le préconise le CFR qui est l'INCOTERM choisi par les deux côtés.

7. Préparation du pli :

Suite à ce qui a été cité, certains documents doivent être préparés, il s'agit alors de :

7.1. La facture commerciale :

Elle représente un document clé du pli et reprend l'ensemble des éléments concernant la marchandise importée, ainsi que des informations sur l'importateur et l'exportateur, ([voir annexe n°2](#)).

7.2. La liste de colisage :

Elle détaille le contenu spécifique de chaque colis. C'est un document facultatif que TS DECO peut choisir d'intégrer à son envoi. Sans la remplacer, elle ressemble à la facture commerciale, qui est utilisée par les douanes pour évaluer les droits de douane et les frais, ([voir annexe n°3](#)).

7.3. Le certificat de conformité :

A compter de 2020, aucun produit importé ou de fabrication locale ne sera mis sur le marché national sans l'obtention d'un document ou d'un certificat de conformité, et ce pour les cinq prochaines années, ([voir annexe n°4](#)).

Ainsi, TS DECO a dû se munir de ce document en question pour l'ajouter au pli.

7.4. Les trois originaux des connaissements :

Le connaissement est un acte principal car il a pour rôle de constater le contrat de transport maritime de marchandises. En d'autres termes, constater l'engagement contractuel du transporteur à l'égard du chargeur pour acheminer la marchandise d'un point A à un point B conformément à quantité, la nature, la qualité et l'état de la marchandise décrite dans ce même connaissement¹, ([voir annexe n°5](#), [n°6](#) et [n°7](#)).

¹ BOUKHARI (Rym) : *Le contrat de transport maritime de marchandise sous connaissement contentieux France-Algérie*, Thèse de Doctorat en droit des affaires, Université Paris I – Panthéon Sorbonne, Paris, 2017, p.96.

7.5. Le certificat d'origine :

Il est établi pour les marchandises d'origine étrangère avec des codes différents comme EUR pour celles émanant d'Europe. Il permet donc à TS DECO de bénéficier d'abattement de droits de douane dans le cadre des accords préférentiels entre les deux pays, ([voir annexe n°1](#)).

L'ensemble de ces documents est ensuite envoyé par canal bancaire à destination de la banque de l'importateur, ce qui constitue la dernière tâche à accomplir pour sa part.

8. Report domiciliation :

L'importateur récupère le pli-bancaire au niveau de sa banque en présentant les documents suivants :

- Avis d'arrivée de la marchandise ([voir annexe n°9](#) et [n°10](#)) ;
- Ordre de transfert de la marchandise ([voir annexe n°11](#)) ;

Une fois les documents reçus et acceptés, la banque de TS DECO peut enclencher la procédure de paiement, comme le stipule le règlement du paiement contre acceptation ou remise des documents.

9. Présentation des documents au transitaire :

TS DECO procède, dans la suite de l'opération, à la récupération du pli qu'il remettra à son transitaire. Dans notre cas, c'est transit Sirine qui sera chargé de la suite de la procédure de dédouanement dont les procédures de paiement qu'il facturera ensuite à l'importateur¹.

Les documents concernés (voir la liste des annexes) sont :

- Facture commerciale définitive domiciliée avec cachet, date et numéro de domiciliation de la remise documentaire ainsi que les doubles griffes et signatures ;
- Avis d'arrivée ;
- Facture commerciale définitive ;
- Liste de colisage ;
- Les connaissements ;
- Certificats d'origine ;
- Certificat de conformité ;
- Engagement Grande Zone Arabe de Libre Echange (GZALE) ;
- Copie du registre de commerce ;
- Copie de la carte fiscale ;
- Copie des comptes sociaux.

10. Dédouanement de la marchandise par le transitaire :

C'est donc le commissionnaire en douanes Transit Sirine, désigné par TS DECO, qui prend l'ensemble des phases de dédouanement et de transport en charge.

¹ SARL Transit Sirine est une entreprise privée de transit, logistique, dédouanement et transport de marchandises sise à Dar El Beida, Alger.

Ses missions principales consistent à :

- Préparer et effectuer la déclaration complète de la marchandise ;
- Effectuer l'échange des connaissements maritimes et acquitter ses frais ;
- Notifier et informer le client du montant du chèque de douanes à préparer ;
- Se présenter lors de la visite douanière des produits au niveau du port et assurer le bon déroulement de cette dernière avec les autorités compétentes ;
- Accompagner les autorités de contrôle et répression des fraudes lors de la vérification ;
- Programmer la livraison des conteneurs aux lieux d'entreposage.

La facturation des différentes charges acquittées par le transitaire se fait après la livraison de la marchandise dont l'importateur doit régler dans les plus brefs délais.

11. Livraison de la marchandise au client :

Pour ce qui est de la livraison de la marchandise à la SARL TS DECO, l'entreprise a chargé le même transitaire de lui livrer sa marchandise aux lieux de stockage de l'entreprise.

Cette décision a été prise dans la mesure où le transitaire dispose de transports destinés à cet effet, ce qui a été ficelé par un contrat entre SARL TS DECO et Transit Sirine.

Cette section a été le fruit d'une analyse approfondie quant au processus d'importation d'un produit fini et nous a permis de mettre en application nos acquis théoriques sur le terrain de l'entreprise, ce qui favorise une meilleure anticipation et interprétation des résultats la partie qui suivra.

12. Analyse des résultats obtenus :

Après avoir présenté et analysé de façon précise et détaillée les différentes étapes d'importation d'un produit ainsi que l'ensemble des documents requis et des intervenants au niveau de chacune, nous avons jugé intéressant d'organiser des entretiens avec des responsables de l'entreprise.

Ces entretiens nous aideront à avoir davantage de détails concernant notre sujet et contribueront fortement à nous donner une vision plus transversale, avec davantage d'éclaircissement sur les phases en amont et en aval.

A cet effet, nous avons organisé des entretiens avec trois différents responsables de l'entreprise et que vous pourrez consulter en annexes. Suite à cela, nous avons analysé les propos de chacun et tâché de les interpréter en nous focalisant sur trois principaux axes, dont vous trouverez l'ensemble des questions ci-dessous :

Axe 1 : Le profil des managers dans le domaine des importations :

- 1) Pouvez-vous nous parler de votre parcours initial ainsi que de votre expérience professionnelle ?
- 2) Quel poste occupez-vous à TS DECO ? Et quelles sont vos missions ?
- 3) Avez-vous une équipe à gérer ? De combien de collaborateurs est-elle composée et quelles sont leurs fonctions ?

Axe 2 : Partenaires et processus d'importation d'un produit :

- 4) Quelles sont les principales activités de TS DECO ?
- 5) Quels sont les produits que vous importez le plus souvent ? Et de quels pays ?
- 6) A quel niveau du processus d'importation intervenez-vous ?
- 7) Quelles sont vos tâches et missions ?

Axe 3 : Obstacles rencontrés et solutions préconisées :

- 8) Quels sont les obstacles que vous rencontrez le plus souvent ?
- 9) Rencontrez-vous des problèmes ou des difficultés en interne qui risqueraient de perturber votre activité ?
- 10) Quelles sont les suggestions et solutions préconisées ?

12.1. Le profil des managers dans le domaine des importations :

Afin d'étudier cet aspect, nous avons tenu à réaliser ces entretiens avec les trois responsables dont le rôle est le plus impactant, stratégique et décisif, tout en choisissant une logique chronologique et d'intégration.

Notre premier entretien s'est déroulé avec le Directeur Général de TS DECO, un libanais ayant travaillé en Algérie dans le domaine d'importation et de revente en état, avant de décider de s'y lancer, quelques années plus tard à son propre compte pour exercer la même activité, au nom de TS DECO depuis 2008, en tant qu'actionnaire principal.

Le DG s'appuie principalement sur deux de ses managers aux postes clés et avec lesquels nous nous sommes également entretenus. Il s'agit du Responsable Import et Logistique en poste depuis 2010 ainsi que du Responsable Commercial nommé à ce poste depuis 2012.

Le responsable Import et Logistique, étant à la tête d'une équipe de deux chargés de commerce extérieur dont les fonctions sont partagées selon les objectifs du service concerné, nous a expliqué lors de notre entretien qu'il s'occupait principalement des missions suivantes:

« présentation des besoins en dossiers d'achats, prospection des fournisseurs et confirmation des commandes, domiciliation des opérations d'import et report domiciliation, vérification de la qualité des produits et respect des normes nationaux et internationaux, gestion de transport de la marchandise selon l'incoterm négocié, l'accompagnement du commissionnaire en douanes pendant le dédouanement de la marchandise, gestion de transport de la marchandise du port de déchargement aux lieux d'entreposage ».

Tout comme son collègue, le Responsable Commercial compte dans son équipe deux commerciaux qui se partagent les tâches selon les finalités escomptées au préalable. Il organise, supervise et assure le suivi de tout ce qui touche au volet commercial.

Toutefois, c'est au DG que revient la tâche d'entamer les prospections ajoutées à ses différentes fonctions stratégiques, il explique dans ce sens : *« Mon travail principal consiste à entamer des prospections actives sur les fournisseurs dans le pays d'origine afin des négocier des contrats d'achat, par rapport aux besoins de l'entreprise et de son environnement concurrentiel en Algérie. »*

Il ajoute également dans ce même sens : « *Je dois aussi piloter et gérer l'organisation de l'entreprise ainsi que son développement commercial, marketing et financier, afin d'optimiser la rentabilité et assurer la visibilité de TS DECO sur le marché de façon permanente. Etant le directeur général de TS DECO, je dois également gérer tous les responsables des services de l'entreprise et assurer le bon fonctionnement, la croissance et la rentabilité de cette dernière.* »

A travers l'analyse de ces propos, nous constatons que le marché algérien est opportun, ce qui justifie la dynamique du domaine des importations ainsi que l'intérêt même des étrangers à y travailler.

Cette attractivité est estimée autant intéressante qu'elle y motive les entrepreneurs à s'y investir, même s'ils sont étrangers et peuvent trouver certains désavantages dans le domaine des investissements, ce qui représente le cas du DG interviewé.

Nous constatons également que les managers du domaine favorisent la stabilité, dans la mesure où le DG assure ses fonctions depuis 2008 et compte sur la fidélité des deux responsables précédemment cités depuis respectivement 12 et 10 ans.

Aussi, l'organisation et la responsabilité sont mise en avant, dans la mesure où un équilibre intra et interdépartemental existe, jumelant compétences techniques et managériales.

12.2. Partenaires et processus d'importation d'un produit :

Dans ce deuxième axe, nous avons œuvré à bénéficier de plus de détails concernant le processus d'importations ainsi que les caractéristiques de l'activité de façon générale.

Concernant les services proposés, nos interlocuteurs déclarent que le cœur métier de l'entreprise est l'importation pour la revente en état d'articles de ménages en métal, plastique, bois, céramique, verre et poterie, ce qui est indiqué au niveau des codes du registre de commerce de TS DECO que nous avons pu consulter.

Aussi, l'entreprise se propose d'assurer, en guise de geste commercial, le transport de marchandise gratuitement pour ses plus fidèles et importants clients, et ce en sollicitant des entreprises de transport qui se chargeront de l'acheminement.

Les produits les plus importés sont des produits et des articles de ménages en verre pour le service de table. Les principaux partenaires de l'entreprise sont implantés en Egypte et cela a été justifié par le DG comme suit :

« *Nous importons principalement d'Egypte par rapport aux facilitations des échanges internationaux entre les deux pays ;*

- *L'Egypte et l'Algérie font partie de la grande zone arabe de libre échange (GZALE).*
- *Facilité de communication entre le fournisseur et le client TS DECO. Un taux de fret maritime beaucoup moins cher par rapport à la chine par exemple (1500 USD par conteneur 40HC* de l'Egypte et 15,000 USD de la Chine) alors qu'il n'y a pas une grande différence de qualité par rapport au prix entre les producteurs des deux pays.*
- *Un transit Time de 7-10 jours ouvrables qui permet d'avoir une bonne rotation des investissements et de stock. (40-50 jours ouvrable de la Chine.)* », déclare le DG de TS DECO.

Les trois managers, avec lesquels nous nous sommes entretenus, interviennent à différents niveaux de l'opération d'importation. Le DG, en complément des missions qui lui ont précédemment été citées, participe souvent dans la phase de commercialisation des produits avec les grands clients de l'entreprise, avant l'arrivée de la marchandise au port de déchargement.

Le Responsable Importation et logistique assure son rôle de la confirmation d'achat jusqu'à la livraison de la marchandise aux lieux d'entreposage. Cependant, Le DG intervient pendant le processus d'importation dans le but d'assurer le bon déroulement de l'opération, en coordination avec le service d'import et de logistique, tâchant de garantir l'arrivée de la marchandise à temps pour une bonne commercialisation sans aucun problème vis-à-vis du fournisseur, du chargeur, de la banque et des douanes Algériennes

Quant au Responsable commercial, il agit principalement durant le processus d'achat, afin de sélectionner et cibler les bons produits et programmer le bon moment de commercialisation dans le marché selon la saison.

L'analyse de ces différentes réponses laissent paraître que l'entreprise ne cherche pas à se diversifier et vise, bien au contraire, à se spécialiser, dans la mesure où elle reste depuis sa création dans le seul et même cœur métier qui œuvre dans l'importation et la revente en l'état, mais aussi qu'elle ne se focalise que sur la vaisselle et les services de table depuis les trois dernières années.

Nous confirmons également que l'entreprise favorise la stabilité, que ce soit par rapport à ces différents points cités, ou encore en privilégiant un pays comme principal partenaire.

Les trois partenaires intervenant à différents niveaux nous ont permis d'avoir davantage de précisions sur l'ensemble du processus, où nous avons pu constater que le DG, malgré l'expérience et la confiance qu'il place en ses managers, intervient et supervise plusieurs étapes, que ce soit concernant la prospection, l'importation ou la logistique.

Malgré la stabilité, l'expérience, la compétence et l'aspect de fidélité en interne et en externe, les opérations d'importation demeurent délicates et complexes, ce qui justifie la répartition du travail ainsi que l'intervention et le suivi durant toute la démarche, tel que nous avons pu le constater durant l'opération d'importation de verrerie.

12.3. Obstacles rencontrés et solutions préconisées :

Une opération complexe implique impérativement des obstacles rencontrés, surtout lorsqu'il s'agit d'un travail au niveau international, c'est pour cette raison que nous avons consacré la dernière partie de notre entretien à cet aspect ainsi que les solutions préconisées pour y remédier.

Le DG explique que certains problèmes peuvent émaner en interne et engendrer des conséquences directes liées au dysfonctionnement du point de vue de l'organisation et de la communication. Ces derniers entraînent par conséquent une perte de temps et d'argent, mais également une baisse de productivité qui peut être expliquée par la démotivation ou le manque d'engagement.

Le Responsable Importation et Logistique fait ressortir des obstacles relatant d'un aspect plus technique, ce que l'on constate à travers son témoignage :

« Les problèmes qu'on rencontre le plus souvent sont les suivants : le manque d'espace et d'équipements (Conteneurs) des compagnies maritimes au pays d'origine depuis la crise sanitaire du COVID-19, retard d'embarquement des conteneurs au bord du navire qui engendre une mauvaise commercialisation de la marchandise par rapport à la concurrence au marché algérien, une nouvelle loi chaque mois en Algérie qui peuvent stagner l'importateur à tout moment, la hausse des taux de fret sur le marché (de 750 USD par conteneur 40HC à 1500 USD pendant une année), le contrôle des douanes algérienne nécessite souvent un déchargement de la marchandise qui engendre par la suite l'endommagement de la verrerie ».

Pour le Responsable commercial, le principal obstacle réside dans le retard d'embarquement des conteneurs au bord du navire qui provoque une mauvaise commercialisation de la marchandise par rapport à la concurrence au marché algérien.

Ainsi, nous pouvons constater à travers ces témoignages que les obstacles rencontrés peuvent émaner de l'environnement interne et externe de l'entreprise et touchent à différents niveaux. Ces deux sources peuvent être rapidement conséquentes et influencer négativement de façon directe, c'est pourquoi il est important de proposer des solutions réactives, concrètes et adaptées.

Pour le problème de communication et dysfonctionnement organisationnel, le DG nous a certifié que des efforts sont entrepris dans ce sens et de façon régulière, à travers l'organisation des réunions mensuelles dont la finalité est d'avoir des retours des collaborateurs, identifier leurs problèmes et leurs axes d'amélioration, tout en tâchant de trouver et mettre en œuvre les moyens nécessaires pour les résoudre.

Pour le Responsable Importation et Logistique, les solutions doivent émaner du point de vue technique, étant donné que les problèmes le sont également, il s'agirait alors de procéder comme suit :

« Concernant les difficultés de chargement au pays d'origine ; espace et équipements, l'entreprise fait souvent appel à des agents NVOCC¹ pour le fournisseur afin de le résoudre. Ces agents font en quelque sorte une réservation de conteneurs sur des navires chaque mois vu qu'ils ont plusieurs clients à demander leurs services.

En ce qui concerne le retard d'embarquement des conteneurs au bord du navire, on doit collaborer avec le service commercial afin d'anticiper au bon moment et avant chaque opération le processus d'achat.

Pour le problème de déchargement des conteneurs au niveau du port lors de la visite douanière, on doit exiger au fournisseur de charger des cartons échantillons de chaque produit à l'entrée du conteneur pour que l'inspecteur en douanes et de celui de la fraude puissent vérifier la conformité de la marchandise, sans procéder à son déchargement qui peut provoquer l'endommagement de cette dernière.

Le responsable d'import et logistique doit être toujours au courant des nouvelles lois de l'ABEF² et le ministère du commerce afin d'éviter toutes transgressions ».

¹ NVOCC désigne des transitaires ou des transporteurs dont le comportement commercial s'apparente à celui des armateurs, mais n'exploitant pas de navires marchands en propre.

² ABEF : Association Professionnelle des Banques et Etablissements Financiers

Selon le Responsable Commercial, la solution résiderait en l'anticipation qui serait le moyen nécessaire évitant le retard de réception de la marchandise et sa mise sur le marché ainsi que tous les aléas qui pourraient s'en suivre.

Cette troisième et dernière section du présent chapitre nous a permis d'avoir une véritable photographie de la réalité du terrain en matière d'importation d'un produit destiné à la revente en l'état. Il existe ainsi plusieurs étapes et procédures qu'il faut assurer et suivre attentivement pour mener à bien l'opération.

Le marché algérien demeure intéressant et fertile dans ce sens et doit s'appuyer sur des managers performants, sérieux et motivés, tout en prenant en considération les problèmes rencontrés de façon réactive et faire le nécessaire pour y apporter les solutions internes et externes adéquates.

Conclusion

Le présent chapitre nous a permis de mettre réellement en place nos acquis théoriques sur le terrain de l'entreprise et savoir comment ces derniers sont utilisés de façon concrète et directe et ce, selon les différents aspects.

Les opérations du commerce international nécessitent beaucoup d'exigences ainsi que des normes et réglementations à respecter, elles peuvent s'avérer complexes et volumineuses d'un point de vue bureaucratique mais n'en demeurent pas moins utiles, intéressantes et efficaces.

Ces procédures nécessitent des intervenants dans des domaines pluridisciplinaires avec un aspect très préventif, réactif et rigoureux. Les étapes doivent s'enchaîner, ce qui implique une complémentarité et une forte collaboration.

Des efforts restent encore à faire pour se conformer aux exigences universelles et se mettre à niveau mais le domaine reste prometteur et garni d'opportunités dans une ère où prônent les impératifs de la mondialisation et des tendances de plus en plus volatiles.

Conclusion générale

Dans un environnement mondialisé et de plus en plus volatile, les opérations d'importations et d'exportations détiennent un rôle capital dans les échanges internationaux qui se font de façon plus fréquente et doivent répondre à un bon nombre d'exigences.

Il est aussi important de s'intéresser à l'analyse de l'ensemble des étapes et procédures d'une opération d'importation, ce qui a constitué notre thème de recherche sur lequel porte le présent mémoire. Pour ce faire, nous avons étudié tout le processus d'une opération d'importation de verrerie provenant d'Egypte au sein de la SARL TS DECO sise en Algérie, ce qui nous a permis de tester nos hypothèses de départ.

Ainsi, pour répondre à notre problématique, nous pouvons conclure que la réussite d'une opération d'importation en Algérie est basée sur trois clés principales : la maîtrise de la logistique du commerce international, la maîtrise des techniques et instruments de paiement, ainsi que l'utilisation de la remise documentaire, le crédit documentaire, et le transfert libre comme technique de paiement.

S'agissant de la première hypothèse, nous confirmons que la maîtrise de la logistique du commerce international est la pierre angulaire d'une opération d'importation. Si celle-ci est bien gérée et anticipée, l'opération sera réussie. Dans le cas contraire, les conséquences peuvent être conséquentes et engendrer plusieurs problèmes.

A travers la seconde hypothèse, nous avons pu affirmer que la maîtrise des techniques et instruments de paiement a un grand impact sur la réussite de cette opération. En effet, celles-ci sont très délicates et nécessitent de répondre à certaines exigences prédéfinies. Ainsi, ce volet délicat doit être traité avec beaucoup de sérieux et faire preuve d'anticipation.

Quant à la troisième et dernière hypothèse, stipulant que la remise et le crédit documentaire ainsi que le transfert libre représentent les techniques principales du paiement, celle-ci a été confirmée à travers toutes nos analyses et interprétations, que ce soit dans les cadres théorique ou pratique.

Ces synthèses nous ont permis de noter avec beaucoup d'intérêt que les opérations du commerce international demeurent complexes et très pointilleuses. Elles impliquent différents volets relatifs à plusieurs domaines et des intervenants en relation avec chacun de ces domaines.

Cependant, toute recherche scientifique sur le terrain présente des difficultés qu'il faut surmonter pour pouvoir continuer. Pour élaborer ce mémoire, nous avons rencontré plusieurs obstacles, mais les difficultés majeures qui méritent d'être soulignées sont celles relatives au manque des sources documentaires et à la complexité des procédures administratives.

Le manque de documentation sur les différentes notions présentées dans ce mémoire est dû aux sources dont nous disposons et qui n'abordent pas de façon spécifique la problématique. Ceci pourrait être à la base de certaines insuffisances dans la partie théorique.

Sur le terrain d'enquête, la tâche n'a pas été facile étant donné que nous avons eu des difficultés pour rencontrer certains membres de l'organisme d'accueil. Raison pour laquelle nous n'avons pas pu faire l'entretien avec tout le monde, pour avoir plus de réponses.

Toutes ces difficultés ont été surmontées à force du travail et de la persévérance, et nous pouvons dire que nous avons obtenu de bons résultats.

L'importation est un secteur très prometteur en Algérie et sollicite l'intérêt des locaux ainsi que des étrangers qui désirent y investir et se spécialiser. D'autres études pourraient représenter des sources d'intérêt et de recherches approfondies et complémentaires à la nôtre. Nous citerons, à titre d'illustration : « *Le rôle des opérations d'importation dans la dynamisation de l'économie nationale* », « *Les obstacles relatifs aux opérations d'importation et les solutions pour y remédier* », « *L'impact des startups sur le domaine des importations en Algérie* », ...

Bibliographie

Ouvrages :

- BAUCHET (Pierre) : *Le transport international dans l'économie mondiale*, édition Economica, 1988.
- BOFFY (Anne), DEPARROIS (Christophe) : *Commerce international*, édition Hachette Education, p.107.
- Caumont (Daniel) : *Les études de marche*, édition DUNOD, Paris, 1998, p. 93.
- CHEVALIER (Denis), DUPHIL (François) : *Le transport*, Librairie Eyrolles, Paris, 2000, p. 37.
- CHEVALIER (Denis), DUPHIL (François) : *Transporter à l'international*, édition Foucher, 4^{ème} édition, France, 2016, p.138.
- CURIEN (Grégoire) : *Le crédit documentaire*, édition Dunod, Paris, 1986, p. 4,5.
- DUBOIS (Albert) : *Management des opérations du commerce international*, Librairie Eyrolles, 1995, p. 352.
- EISEMANN (Frédéric) : *Usages de la vente commerciale internationale, incoterms : Aujourd'hui et demain*, Editions Jupiter, Paris, 1980, p. 32
- JAMMAL (Naji) : *COMMERCE INTERNATIONAL, mondialisation, enjeux et applications*, Éditions du renouveau pédagogique INC (ERPI), 2^{ème} édition, Canada, 2009, p. 339
- JURA (Michel) : *Techniques financières internationales*, Edition Dunod, Paris, 2001, pp. 21-22.
- LAHLOU (Moussa) : *Le crédit documentaire: un instrument de garantie, de paiement et de financement du commerce international*, éditions ENAG, Alger, 1999, p. 19.
- LEGRAND (Ghislaine), MARTINI (Hubert) : *Gestion des opérations import-export*, édition Dunod, 2008, p.46.
- LOTH (Désiré) : *L'essentiel des techniques du commerce international*, Editions Publibook, 2009
- MIVILLE DE CHENE (Karl), LIMOGES (Isabelle) : *Commerce international*, Edition Gaetan Morin, France, 2009, p.80
- PASCO (Corinne) : *Commerce international*, édition Dunod, 6^{ème} édition, Belgique, 2007, p.76.
- POPE (Catherine), MAYS (Nicolas) : *Qualitative research in healthcare*, edition Wiley-Black Welt, 1995, p. 93.
- KAMEL (C) : *Dictionnaire du commerce international et de l'importation exportation*. Edition CAL/LMP, p.17

Articles :

- BALFOUR (Arhur) : « Les termes commerciaux », in *Revue économique internationale*, Goemaere, Bruxelles, juin 1925, p. 568
- BENABDELLAH, (Youcef) : *L'Algérie de demain : relever les défis pour gagner l'avenir, L'Algérie face à la mondialisation*, édition Fredrich Ebert Stiftung, Algérie, Décembre 2008, p. 4.
- CHEHRIT (Kamel) : *Le crédit documentaire*, édition Grand Alger Livres, Alger, 2007, p
- DAMI (Marouane) : « *Les techniques de paiement à l'international* », Ecole Mine-Télécom, 2019, p. 22.

- Article paru dans les Informations Économiques de Lausanne et rapporté par CCI, L'interprétation des termes commerciaux, Essai d'unification internationale, in L'Économie internationale, vol VII, n° 2, février 1935.
- GOBBI (P), CHARABIDZE (P) : « Le service Rapilege. Un nouveau produit dans la gamme "marchandises" de la S.N.C.F », In Revue Générale des Chemins de Fer, vol 97, n°4, France, 1978, pp. 256-259.
- MENTZER, (John T.) et al : « DEFINING SUPPLY CHAIN MANAGEMENT. », in Journal of Business Logistics, vol 22, n° 2, 2001, pp. 1-25.
- NAHUM (William) : Rapport de l'Académie Sciences Techniques Comptables Financières, 2017, p. 5.
- Dictionnaires et manuels :
- Dictionnaire du droit privé français, BRAUDO (Serge), BAUMANN (Alexis), 1996-2008.
- Guide général du commerce international, Edition MLP, Alger, 1998.
- Le petit Larousse, Dictionnaire encyclopédique illustré, Paris, édition 2000.
- Manuel de la réglementation du transport aérien international, Doc 9626, Organisation de l'aviation civile internationale, Montréal, 2004, pp. 3-9.

Travaux universitaires :

- AKNOUCHE (Celia), BAAZIZI (Mohamed Hichem) : *Le crédit documentaire comme instrument de paiement et de garantie dans le cadre d'une opération d'importation*, Mémoire de Master en Banque et Marchés Financiers, Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, 2012, p. 54.
- ASSONGBA (Cossi Hervé) : *Les contentieux en transport maritime de marchandises par conteneurs*, Thèse de Doctorat en Droit des Transports Maritimes. Université Lille II - Droit et Santé, Lille, 2014, p. 3
- BOUBRIT (Imene), AOUS (Yasmina), *Les Procédures D'importation*, Mémoire de Master en Sciences Commerciales, option Finances et Commerce International, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 2018, p. 44
- BOUKHARI (Rym) : *Le contrat de transport maritime de marchandise sous connaissance contentieux France-Algérie*, Thèse de Doctorat en droit des affaires, Université Pari I – Panthéon Sorbonne, Paris, 2017, p.96.
- CHABANI (Saïd), NEBRI (Younes) : *Le financement du commerce extérieur par la remise documentaire*, Mémoire de fin d'études, 2017, p. 12
- FETOUH (Salima), CHIBAH (Nadia) : *Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation au niveau de la Banque Nationale d'Algérie*, Mémoire Master en Sciences Commerciales, option Finances et Commerce International, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 2018, p. 32.
- HADIBI (Sabrina), YAHIAOUI (Bahia) : *Optimisation des Opérations Import-Export et Douane : Cas de L'utilisation des RDE à L'IDD de Bejaia*. Mémoire de Master en Sciences Commerciales, Option : logistique et Commerce Internationale, Université Abderrahmane Mira, Bejaïa, 2020, p.3
- HARBANE (Tassadit), LARAAS (Zohra) : *Le transport international des marchandises à travers les procédures de dédouanement Cas : Inspection divisionnaire des douanes de Tizi-Ouzou*. Mémoire de Master en Sciences Commerciales, Option : Finance et Commerce International, Université Mouloud Maammeri, Tizi-Ouzou, 2018, p. 7
- KEBBAB (Kawthar), SALHI (Sarah) : *Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire*, Mémoire de fin d'études, ENSSEA, 2012.
- KHALDI (Massimo) : *Le crédit documentaire*, Mémoire de Licence en Economie et Finance, Université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou, 2009, p. 23.

- LETACQ (Frédéric) : *Responsabilité des transporteurs routiers des marchandises et répartition des dommages*, Institut du Droit International du Transport de Logistique, 2016, p. 3.
- MOULA (Anis) : *Le financement du commerce extérieur par le « Crédit documentaire »*, Mémoire de fin d'étude, Ecole supérieure de commerce de Kolea, Alger, 2017, p. 27
- REZIG (Lydia), SAADI (Naima) : *Le crédit documentaire et la remise documentaire comme moyens de règlement des opérations du commerce extérieur en Algérie*, Mémoire de Master en Finances et Commerce International, Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, 2020, p. 23

Textes réglementaires

- Article n° 640, Règles Générales, Chapitre 1, Affrètement De Navires, Code Maritime algérien.
- Article n° 738, Règles Générales, Chapitre 1, Affrètement De Navires, Code Maritime Algérien.
- Article n° 75 du Code des douanes, Loi n° 79-07 du 21 juillet 1979, p. 63
- La Convention de Kyoto révisée (CKR).

Documents

- Association Professionnelle Tunisienne des Banques et des Etablissements Financiers, Tout savoir sur le chèque, Les mini-guides des établissements bancaires et financières, 2016, p. 3.
- BADR, Document interne.
- Banque d'Algérie, Domiciliation des importations, p.1
- Banque d'Algérie, Règlement n° 91-12 du 14 août 1991, Article 2, Rapport relatif à la domiciliation des importations, Alger, 2007, p. 1.
- CCI : « *La simplification des courants internationaux de Vente, Nouvelles de la CCI* », in L'Économie internationale, vol XXII, n°8, octobre 1956, p.2
- CCI : *Résumé analytique de l'enquête faite auprès des membres de la Chambre de commerce internationale*, Londres 27 juin- 1juillet 1921, brochure n.8, 1921, pp. 6-17.
- CNID presse d'Alger, *Tarif des douanes 1999*, p. 102
- GREX INTERNATIONAL, Les moyens de paiement à l'international, fiche technique CGI Grenoble, Juin 2021, p. 2
- Institut Ouaguenoun Bejaia, *Cours technique douanière promotion 2006/2009*
- Le CIDJ : Le Centre d'information et de documentation jeunesse, Payer par chèque : avantages, inconvénients et risques, 2018.
- Société Générale, Rapport de banque, Espace entreprise, 2007, p. 3
- Société Générale, Savoir plus sur le crédit documentaire, Répertoire Espace Entreprises, 2017, p. 1.

Sites web :

- <https://fiches-pratiques.chefdentreprise.com/Thematique/export-1101/FichePratique/Guide-de-l-incoterm-CIF-361565.htm>. (05/06/2022 à 18 :56)
- <https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/1198927-fob-free-on-board-definition-translation/>, (05/06/2022 à 18 :24)
- https://export.agence-adocc.com/fr/methode/contrat-de-vente-international?clear_s=y (05/06/2022 à 18 :18)

- <https://fiches-pratiques.chefdentreprise.com/Thematique/export-1101/FichePratique/Guide-pratique-de-l-incoterm-CPT-361563.htm>. (05/06/2022 à 18 : 59)
- <https://www.appvizer.fr/magazine/operations/gestion-commerciale/incoterms>. (05/06/2022 à 19 :17)
- <https://www.journaldunet.fr/management/guide-du-management/1201591-la-lettre-de-voiture-cmr/#:~:text=La%20lettre%20de%20voiture%20permet,et%20les%20obligations%20de%20chacun>. (05/06/2022 à 17 :59)
- <https://docplayer.fr/17367210-La-logistique-du-transport-au-sein-de-la-filiere-agroalimentaire-cas-de-l-entreprise-trefle-produits-laitiers-yamna-sahli.html>, (05/06/2022 à 16 :34)
- <https://www.infoentrepreneurs.org/fr/guides/bl---negociier-le-bon-contrat-avec-les-fournisseurs/>. (28/05/2022 à 16:55)
- <https://www.acharkaoui.com/la-logistique/ethymologie-du-motlogistique/#:~:text=Premi%C3%A8rement%2C%20ce%20mot%20a%20d,des%20troupees%2C%20lors%20du%20combat>. (28/05/2022 à 15:39)
- <https://www.hellobank.fr/lexique/ordre-de-virement/#:~:text=Un%20ordre%20de%20virement%20est,ou%20dans%20un%20autre%20r%C3%A9seau> (19/04/2022 à 14 :11)
- <https://www.cidj.com/vie-quotidienne/consommation-argent/payer-par-cheque-avantages-inconvenients-et-risques>. (09/05/2022 à 17 :25)
- <https://bankingombudsman.ch/fr/escroquerie-en-relations-de-check/#:~:text=La%20banque%20du%20vendeur%20peut,disposer%20des%20fonds%20sans%20d%C3%A9lai>. (20/04/2022 à 17 :10)
- <https://sumup.fr/factures/termes-comptables/lettre-de-change/>. (20/04/2022 à 18 :44)
- <https://www.assurance-credit-entreprise.fr/glossary/billet-a-ordre/>. (22/04/2022 à 14 :27)
- <https://www.comprendrelespaiements.com/la-lettre-de-change-ou-traite-definition-et-caracteristiques/>. (22/04/2022 à 14 :22)
- <https://www.lesclesdelabanque.com/entreprise/se-faire-payer-par-lettre-de-change/>. (20/04/2022, 18 :31)
- <http://iurisma.com/index.php/les-effets-de-commerce/76-la-difference-entre-la-lettre-de-change-et-le-billet-a-ordre>. (22/04/2022 à 14 :55)
- <https://www.e-affacturage.fr/definition/credit-red-clause.html>. (06/06/2022 à 21 :13)
- <https://finances.belgium.be/fr/particuliers/international/revenus-et-comptes-a-l-etranger/comptes-%C3%A0-l-etranger#:~:text=Il%20s'agit%20de%20tout,titres%2C%20compte%20%C3%A0%20terme%2C%20E2%80%A6> (23/04/2022 à 19 :22)
- <https://www.citizencall.fr/blog/prospection-passive-aider-entreprise/#:~:text=La%20prospection%20passive%20est%20une,vous%2C%20de%20leur%20plein%20gr%C3%A9>. (05/06/2022 à 17 :20)
- <https://www.affacturage.fr/definition/affacturageexport/#:~:text=L'affacturage%20%C3%A0%20l'export,une%20avance%20sur%20vos%20factures>. (23/04/2022 à 19 :14)
- <https://cms.law/fr/dza/publication/doctrine-administrative-precisions-sur-les-modalites-d-application-de-la-taxe-de-domiciliation-bancaire-flash-info-algerie>, (31/05/2022 à 17 :18)
- <https://www.dcmila.dz/fr/index.php/avis-et-annonces/opeco>, (31/05/2022 à 17 :40)
- <https://cms.law/fr/dza/publication/doctrine-administrative-precisions-sur-les-modalites-d-application-de-la-taxe-de-domiciliation-bancaire-flash-info-algerie>, (31/05/2022 à 17 :18)
- <https://www.labase-lextenso.fr/ouvrage/9782275052090-270> (19/04/2022 à 14 :30)
- <https://www.compte-pro.com/domiciliation-bancaire-kesako> (19/05/2022 à 16 :44)
- <https://formation-achats.fr/incoterm-2020/incoterm-cfr/>, (31/05/2022 à 16 :41)

-
- <https://predom.fransabank.dz/>, (31/05/2022 à 17 :37)
 - <https://coursdedroit.wordpress.com/2018/02/05/instrument-de-reglement-des-creances-le-cheque-bancaire/>. (22/04/2022 à 14 :18)
 - <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-01143427/document>. (05/06/2022 à 19 :21)
 - https://www.douane.gov.dz/IMG/pdf/reglement_no07-01_du_09012007_de_la_banque_d_algerie.pdf, (31/05/2022 à 17 :49)
 - <https://wise.com/fr/blog/mandat-international>. (23/04/2022 à 15 :42)
 - <https://www.bank-of-algeria.dz/html/convert.html> (20/05/2022 à 12h13)
 - <https://www.iccwbo.org/about-icc/> (20/05/2022 à 20h00)
 - <https://banquemisr.fr> (20/05/2022 à 15:29)
 - <https://arlap.hypotheses.org/8170> (29/05/2022 à 12:30)
 - <https://predom.fransabank.dz/>, (31/05/2022 à 17 :34)
 - <https://www.douane.gov.dz>, (31/05/2022 à 23 :58)
 - <https://formation-achats.fr/incoterm-2020/incoterms-2020>. (05/06/2022 à 20 :09)
 - <https://formation-achats.fr/incoterm-2020/incoterms-2020/>. (05/06/2022 à 20 :11)
 - <https://douane.gov.dz/spip.php?article215>. (05/06/2022 à 19 :48)
 - <https://www.douane.gov.dz/spip.php?article94>. (05/06/2022 à 20 :03)

Annexes

Annexe 1 : Guide d'entretien :

Ecole des Hautes Etude Commerciales

HEC Alger

Dans le cadre de l'élaboration de notre mémoire de fin de cycle intitulé « Analyse du processus d'importation de produits de verrerie (cas de la SARL TS DECO) », nous avons l'honneur et le plaisir de vous solliciter afin de répondre à quelques questions dans le but de nous aider à répondre à nos questions de recherche.

Nous vous assurons que vos réponses resteront anonymes et confidentielles et ne feront objet d'aucun autre traitement que celui de ce mémoire.

Axe 1 : Le profil des managers dans le domaine des importations :

- 1) Pouvez-vous nous parler de votre parcours initial ainsi que de votre expérience professionnelle ?
- 2) Quel poste occupez-vous à TS DECO ? Et quelles sont vos missions ?
- 3) Avez-vous une équipe à gérer ? De combien de collaborateurs est-elle composée et quelles sont leurs fonctions ?


Axe 2 : Partenaires et processus d'importation d'un produit :

- 4) Quelles sont les principales activités de TS DECO ?
- 5) Quels sont les produits que vous importez le plus souvent ? Et de quels pays ?
- 6) A quel niveau du processus d'importation intervenez-vous ?
- 7) Quelles sont vos tâches et missions ?

Axe 3 : Obstacles rencontrés et solutions préconisées :

- 8) Quels sont les obstacles que vous rencontrez le plus souvent ?
- 9) Rencontrez-vous des problèmes ou des difficultés en interne qui risqueraient de perturber votre activité ?
- 10) Quelles sont les suggestions et solutions préconisées ?

Annexe 2 : La facture commerciale :



COMMERCIAL INVOICE

CUSTOMER	CI No. 2-2022
NAME TS DECO SARL	DATE 08/03/2022
ADDRESS CITE MICROZONE N°14, 16011 DAR EL BEIDA, ALGIERS, ALGERIA	PI No. 3-2021
PHONE 00213 23 748 482	FROM EGYPT
NIF 000 816 097 909 645	TO ALGERIA
	TERM CFR

NUMBER OF CARTONS	PRODUCT DESCRIPTION	QTY/CTN	PRICE (USD)	TOTAL AMOUNT (USD)
TABLE GLASSWARE				
834	GLASS FRUITS BOWL	6	PCS \$ 0.30	\$ 1,501.20
1194	GLASS BOWL OVAL	4	PCS \$ 0.40	\$ 1,910.40
1217	GLASS BOWL	4	PCS \$ 0.35	\$ 1,703.80
1019	GLASS PLATE - 28	6	PCS \$ 0.35	\$ 2,139.90
1488	GLASS PLATE - 20	36	PCS \$ 0.15	\$ 8,035.20
638	GLASS CANDY JAR - BOSTON	6	PCS \$ 0.50	\$ 1,914.00
1026	GLASS CANDY JAR - TOLDO	6	PCS \$ 0.55	\$ 3,385.80
1072	GLASS ICE CREAM BOWLS SET	2	SET \$ 1.50	\$ 3,216.00
880	GLASS SUGAR JAR	12	PCS \$ 0.30	\$ 3,168.00
1375	GLASS JUG	6	PCS \$ 0.45	\$ 3,712.50
1458	GLASS ICE CREAM BOWL	4	PCS \$ 0.35	\$ 2,041.20
CFR ALGIERS PORT, ALGERIA INCOTERMS 2010 ARTICLES DE MENAGES CONFORM TO PROFORMA INVOICE NO. 3-2021 DATED 31/10/2021				
TOTAL AMOUNT				\$ 32,728.00
FREIGHT SHIPMENT				\$ 9,772.00
TOTAL AMOUNT CFR ALGIERS, ALGERIA				\$ 42,500.00

TOTAL AMOUNT: SAY ONLY FOURTY TWO THOUSANDS FIVE HUNDREDS US DOLLARS AND 00 CENTS

WE CERTIFY THAT THE PRESENT INVOICE IS TRUE AND CORRECT AND THAT IT IS THE ONLY ONE ISSUED BY OURSELVES FOR THE GOODS DESCRIBED ON IT AND THAT IT IS VALUE IS EXACT WITHOUT ANY DEDUCTION OF ADVANCE PAYMENT AND THAT GOODS ARE EXCLUSIVELY OF EYRTIAN ORIGIN.

Origin of goods: EGYPT
 Terms of Payment: REMISE DOCUMENTAIRE A VUE
 Port of Shipment: ALEXANDRIA, EGYPT
 Port of Destination: ALGIERS, ALGERIA


BANK DETAILS :

Beneficiary Bank: BANQUE MISR - AGAHAKHAN BRANCH
 Bank Address: 15 Inspection of irrigation, Asaad, Al Sahel, Cairo, Egypt.
 Swift Code: : BMISEGXXX
 Beneficiary Name: CAIRO GLASS FOR MANUFACTURE AND DECORATE GLASS
 IBAN: EG650002017501750120000000398
 ACCOUNT NUMBER: 1750120000000398

FRANSA BANK EL DOKKI
 AGENCE HYDRA
 DOMICILIATION IN
 Le: 23/11/2021
 16.24.01 2021 4 10 00 30 USD

الطريق الدائري - باسوس - بجوار بنزينة توتال
 ٠١٠٠١٨١٦٢٠٣ - ٠١٢٢٥٤٠٢٣٩٠
 Ring Road - Basos - Next to Total Station
 +20 1001816203 - +20 1225402390
 mostafa.saleh.720.1@gmail.com

Annexe 3 : La liste de colissage :



PACKING LIST

CUSTOMER		CI No.	2-2022
NAME	TS DECO SARL	DATE	08/03/2022
ADDRESS	CITE MICROZONE N°14, 16011 DAR EL BEIDA, ALGIERS, ALGERIA	PI No.	3-2021
PHONE	00213 23 748 482	FROM	EGYPT
NIF	000 816 097 909 645	TO	ALGERIA
		TERM	CFR

Container No.	Description	Quantity		G. Weight	N. Weight
		Units	Cartons	Kgms	Kgms
TRHU569097/3	GLASS ICE CREAM BOWLS SET	1440	SET	720	5000.00 3652.00
	GLASS ICE CREAM BOWL	1200	PCS	300	
	GLASS BOWL OVAL	1312	PCS	328	
TRHU650095/4	GLASS ICE CREAM BOWLS SET	4632	SET	1158	5000.00 3298.00
	GLASS ICE CREAM BOWL	704	PCS	352	
	GLASS BOWL OVAL	768	PCS	192	
TCNU476081/4	GLASS PLATE - 28	6114	PCS	1019	8840.00 7169.00
	GLASS ICE CREAM BOWL	2208	PCS	552	
	GLASS SUGAR JAR	1200	PCS	100	
CMAU753119/5	GLASS CANDY JAR - BOSTON	3828	PCS	638	7720.00 5877.00
	GLASS BOWL OVAL	488	PCS	122	
	GLASS BOWL	4332	PCS	1083	
TCKU783081/8	GLASS PLATE - 20	18000	PCS	500	13540.00 11695.00
	GLASS CANDY JAR - TOLIDO	3360	PCS	560	
	GLASS JUG	3672	PCS	612	
	GLASS SUGAR JAR	960	PCS	80	
	GLASS BOWL	372	PCS	93	
CMAU750830/1	GLASS PLATE - 20	19980	PCS	555	15640.00 13764.00
	GLASS CANDY JAR - TOLIDO	2796	PCS	466	
	GLASS SUGAR JAR	4800	PCS	400	
	GLASS JUG	2730	PCS	455	
TEMU736971/6	GLASS PLATE - 20	15588	PCS	433	13350.00 11434.00
	GLASS FRUITS BOWL	5004	PCS	834	
	GLASS SUGAR JAR	3600	PCS	300	
	GLASS JUG	1848	PCS	308	
	GLASS BOWL	164	PCS	41	
TOTAL		12201		69090.00	56889.00

Origin of goods:	EGYPT
Terms of Payment:	REMISE DOCUMENTAIRE A VUE
Port of Shipment:	ALEXANDRIA, EGYPT
Port of Destination:	ALGIERS, ALGERIA

مصنع القاهرة جلاسر
س.ت ٥١٠٩ - ٥٥٥-٧٤٩-٢١١

مهندسي هلالح كوراد

الطريق الدائري - باسوس - بجوار بنزينة توتال
٠١٠٠١٨١٦٢٠٣ - ٠١٢٢٥٤٠٢٣٩٠

Ring Road - Basos - Next to Total Station
+20 1001816203 – +20 1225402390

mostafa.saleh.720.1@gmail.com

Annexe 4 : Le certificat de conformité :



CERTIFICATE OF CONFORMITY

Manufacturer: **Cairo Glass For Manufacture and Decorate Glass**

We undersigned **CAIRO GLASS CO.** declare that the **GLASSWARE** designated on our commercial invoice: **2-2022** dated: **08/03/2022** were manufactured according to technical specification of the order and that all operations of control and testing, meet all aspects of the service.

Our certification certifies that all arrangements are made is opened to meet the required international standards.

Export manager
08/03/2022



مصطفى صالح كوار

الطريق الدائري - باسوس - بجوار بنزينة توتال


٠١٠٠١٨١٦٢٠٣ - ٠١٢٢٥٤٠٢٣٩

Ring Road - Basos - Next to Total Station


+20 1001816203 - +20 1225402390

© mostafa.saleh.720.1@gmail.com

Annexe 5 : Original des connaissements 1 :

SHIPPER CAIRO GLASS CO CGC 10TH OF RAMADAN INDUSTRIAL ZONE CAIRO EGYPT		ORIGINAL BILL OF LADING		VOYAGE NUMBER 0WMDVS1MA	
CONSIGNEE SARL TS DECO MICROZONE LOT NO.14 DAR EL BEIDA,16011 NIF: 000816097909645 ALGIERS, ALGERIA				BILL OF LADING NUMBER CFA0489790	
NOTIFY PARTY, Carrier not to be responsible for failure to notify SARL TS DECO MICROZONE LOT NO.14 DAR EL BEIDA,16011 NIF: 000816097909645 ALGIERS, ALGERIA		EXPORT REFERENCES			
PRE CARRIAGE BY*		PLACE OF RECEIPT*			
VESSEL OKEE ORTOLAN DELTA		PORT OF LOADING ALEXANDRIA EL DEKHEILA		CARRIER: CMA CGM Société Anonyme au Capital de 234 988 330 Euros Head Office: 4, quai d'Arenç - 13002 Marseille - France Tel: (33) 4 88 91 90 00 - Fax: (33) 4 88 91 90 95 562 024 422 R.C.S. Marseille	
FREIGHT TO BE PAID AT CAIRO		NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING THREE (3)			
PORT OF DISCHARGE ALGER		FINAL PLACE OF DELIVERY*			
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT
TCNU4760814 SEAL H5480037	1 x 40HC	1617 CARTONS GLASSWARE	8840.000	3900	50.000
CMAU7531195 SEAL H5480025	1 x 40HC	1843 CARTONS GLASSWARE	7720.000	3700	50.000
TRHU6500954 SEAL H5480034	1 x 40HC	1702 CARTONS GLASSWARE	5000.000	3700	50.000
TRHU5690973 SEAL H5480032	1 x 40HC	1348 CARTONS GLASSWARE	5000.000	3700	50.000
TENU7369716 SEAL H5480040	1 x 40HC	1916 CARTONS GLASSWARE	13350.000	3890	50.000
CMAU7508301 SEAL H5480038	1 x 40HC	1876 CARTONS GLASSWARE	15640.000	3700	50.000
TCKU7830818	1 x 40HC	1845 CARTONS Continued on Next Sheet	13540.000	3700	50.000
Sheet 1 of 3					
ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER, CARRIER NOT RESPONSIBLE.					
ADDITIONAL CLAUSES					
4. Cargo at port is at merchant risk, expenses and responsibility		York/Antwerp rules, 2004			
5. FCL		216. Mis-declaration of cargo weight endangers crew, port workers and vessels' safety. Your cargo may be weighed at any place and time of carriage and any mis-declaration will expose you to claims for all losses, expenses or damages whatsoever resulting therefrom and be subject to freight surcharge.			
77. THC at destination payable by Merchant as per line/port tariff		225. The shipper acknowledges that the Carrier may carry the goods identified in this bill of lading on the deck of any vessel and in taking remittance of this bill of lading the Merchant (including the shipper, the consignee and the holder of the bill of lading, as the case may be) confirms his express acceptance of all the terms and conditions of this bill of lading and expressly confirms his unconditional and irrevocable consent to the possible carriage of the goods on the deck of any vessel.			
153. All expenses, including but not limited to overtime/drayage to stacking area if any, from ship's hold up to reloading of empties in ship's hold/deck are for Receiver's account.		241. Carrier is not responsible for any omission in regards to articles 209 of applicable Algerian budget bill 2009 (published on Algerian bulletin n° 44) and the responsibility remains with the merchant/importer. Any fines, penalties levied against the carrier for non compliance with the above article and/or additional costs, including but not limited to storage, demurrage are for the account of the merchant.			
179. Container with Port of Discharge Algiers can be delivered in Algiers Port or in ODCY Alterco at Rouiba. Container delivered from ODCY Alterco are transferred from Algiers Port by truck or are transferred from Bejaia Port by train. Way of transfer remains at discretion of CMA CGM carrier and under his responsibility.		249. As per National Algerian Customs Regulations, a full style name and address has to be indicated in			
180. Carrier draws Merchant's attention to the fact that as per Algerian national customs regulation n° 79-07 and 98-10, cargo shall be auctioned by customs without any notice if Merchant fails to take delivery within 2 months and 21 days from the date of discharge.					
194. For the purpose of the present carriage, clause 14(2) shall exclude the application of the					
RECEIVED by the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated above stated by the shipper to comprise the cargo specified above for transportation subject to all the terms hereof (including the terms on page one) from the place of receipt or the port of loading, whichever is applicable, to the port of discharge or the place of delivery, whichever is applicable. Delivery of the Goods will only be made on payment of all Freight and charges. On presentation of this document (duly endorsed) to the Carrier, by or on behalf of the holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (without prejudice to any rule of common law or statutes rendering them binding upon the shipper, holder and carrier) become binding in all respects between the Carrier and Holder as though the contract contained herein or evidenced hereby had been made between them.					
All claims and actions arising between the Carrier and the Merchant in relation with the contract of Carriage evidenced by this Bill of Lading shall exclusively be brought before the Tribunal de Commerce de Marseille and no other Court shall have jurisdiction with regards to any such claim or action. Notwithstanding the above, the Carrier is also entitled to bring the claim or action before the Court of the place where the defendant has his registered office.					
In witness whereof three (3) original Bills of Lading, unless otherwise stated above, have been issued, one of which being accomplished, the others to be void.					
(OTHER TERMS AND CONDITIONS OF THE CONTRACT ON PAGE ONE)					
PLACE AND DATE OF ISSUE	CAIRO	21 MAR 2022	SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A. BY C C for Maritime Shipping Agencies as agents for the carrier CMA CGM S. A.		
SIGNED FOR THE SHIPPER *APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING					

Annexe 6 : Original des connaissements 2 :

		ORIGINAL BILL OF LADING		VOYAGE NUMBER 0WMDVS1MA	
				BILL OF LADING NUMBER CFA0489790	
PRE-CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING		
	CAIRO		THREE (3)		
VESSEL OKEE ORTOLAN DELTA	PORT OF LOADING ALEXANDRIA EL DEKHEILA	PORT OF DISCHARGE ALGER	FINAL PLACE OF DELIVERY*		
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT
SEAL H5441895		GLASSWARE	KGS	KGS	CBM
TOTAL CARTONS : 12201 CARTONS TOTAL N.W : 56889.000 KGS					
FREIGHT PREPAID. Shipped on Board OKEE ORTOLAN DELTA 21-MAR-2022 C C for Maritime Shipping Agencies As agents for the Carrier					
Weight in Kgs Total: 7 CONTAINER(S) Continued From Previous Sheet Sheet 2 of 3 69090.000 26290 350.000					
ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.					
ADDITIONAL CLAUSES					
the consignee and/or notify party field of the bill of lading. Failing to provide this information will be subject to a penalty fixed by Customs and borne by the receiver. 251. Demurrage payable by merchant from date of discharge for dry containers. First 15 days are free. From the 16th to the 40th day USD 25 per day per 20 ft and USD 52 per day per 40 ft. From the 41st day to the 60th day USD 48 per day per 20 ft and USD 96 per day per 40 ft. From the 61st day USD 82 per day per 20ft and USD 124 per day per 40ft. Payment must be done by the merchant within 90 days from date of discharge of containers. 262. Free out conditions in all Algerian port. 274. The Merchant is responsible for returning any empty container, with interior clean, free of any dangerous goods placards, labels or markings, at the designated place, and within 60 days following to the date of release, failing which the container shall be construed as lost. The Merchant shall be liable to indemnify the Carrier for any loss or expense whatsoever arising out of the foregoing, including but not limited to liquidated damages equivalent to the sound market value - or the depreciated value due by the Carrier to a container lessor. The Carrier is entitled to collect a deposit from the Merchant at the time of release of the container which shall be remitted as security for payment of any sums due to the Carrier, in particular for payment of all detention and demurrage and/or container indemnity as referred above. 320. Demurrage payable by merchant from date of discharge for special containers. First 15 days are free. From the 16th to the 40th day USD 33 per day per 20 ft and USD 66 per day per 40 ft. From the 41st day to the 50th day USD 51 per day per 20 ft and USD 102 per day per 40 ft. From the 51st day USD 67 per day per 20ft and USD 134 per day per 40ft. Payment must be done by the merchant within 90 days from date of discharge of containers. 332. New regulation for import of finished products in Algeria : any finished products imported in Algeria and arriving without import license shall not be allowed for discharge/delivery and may ultimately be seized by customs. Merchant shall ensure that proper import licenses are obtained by importers prior releasing the container(s) for export and shall be jointly responsible for all losses, costs and expenses whatsoever - such as but not limited to, duties, taxes, fines, storage demurrage and additional freight - resulting from the non-compliance with this regulation. 343. In the event that this Bill of Lading is a Paperless Bill of Lading, it shall be governed by the Terms and Conditions available on the CMA CGM website (https://www.cma-cgm.com/products-services/shipping-guide/bil-clauses) which the Merchant has read and accepted. The delivery of the cargo					
PLACE AND DATE OF ISSUE	CAIRO	21 MAR 2022	SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A. BY C C for Maritime Shipping Agencies as agents for the carrier CMA CGM S. A.		
SIGNED FOR THE SHIPPER *APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING					


Annexe 7 : Original des connaissements 3 :

PRE-CARRIAGE BY*		PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING	
		CAIRO		THREE (3)	
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*		
OKEE ORTOLAN DELTA	ALEXANDRIA EL DEKHEILA	ALGER			
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT
Continued From Previous Sheet Sheet 3 of 3					
ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.					
ADDITIONAL CLAUSES					
<p>carried under a Paperless Bill of Lading shall be made to the Consignee after the Paperless Bill of Lading has been surrendered to the Carrier on the eBusiness platform and after payment of any outstanding Freight and charges.</p> <p>359. Following the exceptional measures adopted by various governments in relation with the outbreak of COVID-19 virus and the operational constraints resulting thereof, the Merchants are hereby notified that the carriage of cargo may be disrupted or delayed. Cargo may not be loaded on the intended vessel and may be on forwarded to the port of destination on any alternative vessel at Carrier's sole discretion. Furthermore in case of disruption of ports' operations, the cargo may be discharged in an alternative port without notice and - subject to availability - be on forwarded to the original intended port of destination. Carrier reserve its rights to accomplish the bill of lading in any alternative port. All additional costs, including but not limited to storage, demurrage, plugging, monitoring, at the alternative discharge port or extra forwarding costs, shall be on Merchant's account and payable before delivery and the carrier shall have no liability whatsoever for any loss or damage resulting thereof.</p> <p>366. The Merchant warrants that the particulars relating to the Goods have been checked and that such particulars are adequate and correct. In case of failure of the Merchant to comply with such warranty, the</p>			<p>Carrier shall be entitled to charge the Merchant at any time an amount of USD 2,000 per Container or Goods (for non-containerized cargo), as processing and administrative fees. This fee shall also be applicable in case of discrepancy between the Verified Gross Mass (VGM) sent to the Carrier, or the weight declared to the Carrier (for non-containerized cargo), and the weight declared by the Shipper in his shipping instruction or otherwise weighted during the Carriage.</p> <p>370. Seal, Weight, number and description of goods as declared by shipper. Container(s) delivered to sea carrier loaded, counted, stowed, locked and sealed by shipper. Carrier having no adequate means for checking same and ship having to sail immediately. Carrier is not responsible for any missing pieces in number of packages, shortage / excess in weight of contents and discrepancy of the goods. And seal as declared by shipper. Any consequences of misdeclaration/discrepancy at shipper's risks and expenses.</p> <p>372. Merchant consents to the Carrier sharing information and data contained in the Bill of Lading and/or related to the performance of the Carriage of the Goods with third parties, including but not limited to digital supply chain platforms.</p>		
PLACE AND DATE OF ISSUE		CAIRO	21 MAR 2022	SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A. BY C C for Maritime Shipping Agencies as agents for the carrier CMA CGM S. A.	
SIGNED FOR THE SHIPPER *APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING					

Annexe 8 : Le certificat d'origine :

<p>رقم الشهادة : ٢٦٤٤ تاريخها : ٢٠٢٢/٣/٨</p> <p>جمهورية مصر العربية وزارة التجارة والصناعة الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات اسم الفرع : _____</p> <p>شعار الوزارة شعار الجامعة</p>	
<p>شهادة منشأ بموجب أحكام اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية</p> <p>1878255</p>	
<p>1- المصدر وعنوانه كاملاً : كايرو جلاس تصنيع و زخرفة الزجاج الطريق الدائري . ياسوس . بجوار محطة توتال القاهرة ت: +٢٠١٠٠١٦٦٦٢٠٣ ف: +٢٠١٢٢٥٤٠٢٣٩٠ سجل مصدرين رقم : ٦٠٠٠٧٨٢٦</p>	<p>2- المنتج وعنوانه كاملاً : كايرو جلاس للتصنيع و زخرفة الزجاج الطريق الدائري . ياسوس . بجوار محطة توتال القاهرة ت: +٢٠١٠٠١٦٦٦٢٠٣ ف: +٢٠١٢٢٥٤٠٢٣٩٠ سجل مصدرين رقم : ٦٠٠٠٧٨٢٦</p>
<p>3- المستورد وعنوانه كاملاً : شركة تي اس ديكو ميكرورون قطعة رقم ١٤ ، الدار البيضاء ، الجزائر السجل التجاري : ٠٠٠٨١٦٠٩٧٩٠٩٦٤٥</p>	<p>4- بلد المنشأ : جمهورية مصر العربية</p> <p>5- تم تطبيق التراكم مع دول أخرى؟ نعم <input type="checkbox"/> لا <input checked="" type="checkbox"/></p>
<p>6- تفاصيل الشحن : من ميناء العجيلة الى ميناء الجزائر - الجزائر رقم البوليصة : ٤٨٩٧٩٠ سي اف ايه اسم المركب: اوكي اورتولان ديلقا تاريخ الشحن : ٢٠٢٢/٣/٨</p> <p>7- ملاحظات : استخرجت بالترجي</p>	
<p>8- وصف السلع ، العلامة التجارية (إن وجدت) ، عدد ونوع وأرقام الطرود : عدد الكراتين ١٢٢٠١ كرتونة منتجات رجاجة المنشأ التجارية المصرية لصناعة الاسطورية صنع في جمهورية مصر العربية البيد الخصري : ٠٠٠٧٨٢٦ رقم الشهادة : ١٨٧٨٢٥٥</p>	<p>9- الوزن القائم (كجم) أو مقاييس أخرى (لتر ، متر ، مكعب .. الخ) الوزن القائم ٦٩٠٩٠ تاريخ ٢٠٢٢/٣/٨ الوزن الصافي ٥٦٨٨٩ عدد ١</p> <p>10- رقم وتاريخ الشاتورة (الفواتير) : ٢٠٢٢٠٢ تاريخ ٢٠٢٢/٣/٨ عدد ١</p>
<p>11- إقرار وتعهد المصدر: أقر بأن جميع البيانات المذكورة أعلاه صحيحة وأن السلع الواردة وصفتها أعلاه مستوفاة للشروط والمعايير اللازمة لتسليمها بصفة المنشأ. المكان : التاريخ : ٢٠٢٢/٣/٨ التوقيع : طارق جلاس</p>	<p>12- توقيع وخاتم الجهة المصدرة لشهادة: التوقيع : الخاتم : التاريخ : ٢٠٢٢/٣/٨</p> <p>13- تصديق الجهة الحكومية المختصة ، التوقيع : الخاتم : التاريخ : ٢٠٢٢/٣/٨</p>

Annexe 9 : Avis d'arrivée de la marchandise 1 :

CMACGM ALGERIE QUARTIER DES AFFAIRES BEB AZZOUAR ALGER Capital: 207 000 000 DA NIF:099916000895666/ NIS: 099716019873601 RC:99B0008956 AI:16219010004 Banque: AGB:032000012101801208-40 & FRANSABANK:035016012202000001-90 Tel: 023 924267A78/4545 Fax: 023 924255			
BL: CFA0489790 - CFA0489790 - FR001 Client : 0001811423 - REF: DZIM1401326		AVIS D'ARRIVEE	
Réceptionnaire: SARL TS DECO MICROZONE LOT NO.14 DAR EL BEIDA 16011 ALGIERS ALGERIA			
Voyage 0WMDWN1MA		Navire OKEE ORTOLAN DELTA	
		Prov. MALTE	
D. Accost: 30/03/2022			
lieu chargement: EL DEKHEILA		Zone.: ALGER/31/1	
Gros: 569		Bureau douane: ALGPORT	

Art	BL1	Détail BL	size	MarchandiseD1	Colis	Poids	Tare
039-00	CFA0489790	TEMU7369716	40HC	7X40' STC GLASSWARE	1 916	13 350,000	3 900,000
039-00		TCNU4760814	40HC		1 617	8 840,000	3 900,000
039-00		TRHU5690973	40HC		1 348	5 000,000	3 900,000
039-00		CMAU7531195	40HC		1 843	7 720,000	3 900,000
039-00		TRHU6500954	40HC		1 702	5 000,000	3 900,000
039-00		CMAU7508301	40HC		1 876	15 640,000	3 900,000
039-00		TCKU7830818	40HC		1 845	13 540,000	3 900,000


Les rubriques de facturation		
Codrub	libelle	montant
DZA01	FRAIS MANUTENTION PORTUAIRE	249 900,00
DZA02	FRAIS INTERVENTION AGENCE	36 190,00
DZA03	DOCUMENTATION FEE	2 300,00
DZA05	FRAIS LOGISTIQUE	17 500,00
DZA06	PEAGE	1 398,38
DZA07	TIMBRE BL	1 000,00
VAT00	T V A	58 384,79
Montant=		366 673,17

TROIS CENT SOIXANTE SIX MILLE SIX CENT SOIXANTE TREIZE D A ET DIX SEPT CTS

1USD= 142,9511 1EUR= 156,7316

CMACGM ALGERIE	30/03/2022	11:00	1 / 2
----------------	------------	-------	-------

Annexe 10 : Avis d'arrivée de la marchandise 2 :

CMACGM ALGERIE QUARTIER DES AFFAIRES BEB AZZOUAR ALGER Capital: 207 000 000 DA NIF:099916000895666/ NIS: 099716019873601 RC:99B0008956 AI:16219010004 Banque: AGB:032000012101801208-40 & FRANSABANK:035016012202000001-90 Tel: 023 924267A78/4545 Fax: 023 924255							
BL: CFA0489790 - CFA0489790 - FR001 Client : 0001811423 - REF: DZIM1401326		AVIS D'ARRIVEE					
Réceptionnaire: SARL TS DECO MICROZONE LOT NO.14 DAR EL BEIDA 16011 ALGIERS ALGERIA							
Voyage	0WMDWN1MA	Navire	OKEE ORTOLAN DELTA	Prov.	MALTE	D. Accost:	30/03/2022
lieu chargement:	EL DEKHEILA	Zone.:	ALGER/31/1	Bureau douane:	ALGPORT		
Gros:	569						

Important:

mise en application de la circulaire des douanes N°752/DGD/SP/0082/18 .date effet:20/05/2018

1- Veuillez vous présenter muni du connaissance original (éventuellement endossé par votre banque)
 2- d'un cheque d'avance pour les navires accostés avant 09/10/2021 montant: -375 000/DA/20' et 750 000 DA/40'
 2a- d'un cheque d'avance pour les navires accostés à partir du 10/10/2021 montant: -450 000DA/20ST -900 000 DA/40ST-950 000DA/20REF -1800000DA/40REF-350000DA/20SPEC-1000000DA/40SPEC.
 3- L'ayant droit sur les marchandises déclare avoir pris connaissance que le (les) conteneurs dont il a pris livraison doivent être restitués à CMA CGM Algérie au plus tard 85 jours après la date d'accostage du navire qui l'(les) a transportés.
 En cas de dépassement, l'ayant droit sur les marchandises assumera seul la responsabilité des conséquences d'un tel dépassement et sera tenu de prendre à sa charge les conséquences liées au dépassement de ce délai. CMA CGM Algérie se réserve toutes les voies de recours appropriées afin de préserver les intérêts de notre armateur
 4- Cet avis d'arrivée ne tient pas lieu de facture. La facture sera établie au moment de l'échange.
 5- Les conteneurs CMACGM doivent être restitués au parc SOGEREC.
 6- Les surestaries appliquées des navires accostés à partir du tier Mars 2021 :
 20'ST :franchise 15jours du 16-40j: 26\$ de 41-60j: 48\$ de 61-90 :62\$ 40'ST : franchise 15jours du 16-40j: 52\$ de 41-60j:96\$ de 61-90j :124\$
 20'REF :franchise 5jours du 6-11j :55\$ de 12-30:100\$ de 31-90 :120\$ 40'REF: franchise 05jours du 6-11:110\$ de12-30:200\$ de 31-90j :240\$
 20'Spec :franchise 15jours du 16-40j: 33\$ de 41-60j: 51\$ de 61-90 :67\$ 40'Spec : franchise 15jours du 16-40j: 52\$ de 41-60j:102\$ de 61-90j :134\$
 7- Frais de gestion:
 Tout connaissance dont les conteneurs ne sont pas restitués dans un délai de 90 jours est soumis à la facturation de frais de gestion dont le montant est de 40 000 DZD + TVA par connaissance.
 8-CMACGM Algérie n'est pas tenue par l'obligation d'aviser sa clientèle de l'arrivée de ses marchandises.

CMACGM ALGERIE	30/03/2022 11:00	2 / 2
----------------	------------------	-------

Annexe 11 : Ordre de transfert de la marchandise :

FRANSABANK  فرنس بنك EL DJAZAÏR SPA الجزائر شذ	
ORDRE DE TRANSFERT أمر بالتحويل	
DATE: 30/03/2022 التاريخ	
DONNEUR D'ORDRE صاحب الأمر	
NOM ET PRÉNOM(S) / RAISON SOCIALE: SARL TS DECO الإسم و اللقب / إسم الشركة :	
ADRESSE / SIÈGE: MICROZONE LOT 14 DAR EL BEIDA, ALGER العنوان / المقر :	
NIF: 000.816.097.9096.45 ت.ج. :	
AGENCE: Hydra وكالة :	
CODE AGENCE: 01601 رمز الوكالة :	
PAR LE DÉBIT DE MON COMPTE N°: 2202000872153 بالخصم من حسابي رقم :	
VEUILLEZ TRANSFÉRER LA SOMME DE: يرجى تحويل مبلغ	
EN CHIFFRES: 42500.00 بالأرقام :	
DEVISE: USD العملة الصعبة :	
EN LETTRES: Quarante deux mille cinq cent USD بالحروف :	
EN FAVEUR DE : لغائدة :	
NOM ET PRÉNOM(S) / RAISON SOCIALE: CAIRO GLASS FOR MANUFACTURE AND DECORATE GLASS الإسم و اللقب / إسم الشركة :	
ADRESSE / SIÈGE: AL QALYUBIA, CAIRO, EGYPT العنوان / المقر :	
MOTIF / FACTURE N°: 2-2022 الغرض / فاتورة رقم :	
N° DE DOMICILIATION: 16.24.01.2021.4.10.00320 USD رقم التوظيفين :	
BANQUE / ADRESSE: BANQUE MISR AGHAKHAN BRANCH المصرف / العنوان :	
COMPTE N° (IBAN): EG65000201750175012000000398 حساب رقم :	
CODE SWIFT: BMISEGCXXX رمز SWIFT :	
FRAIS À L'ÉTRANGER À LA CHARGE DU: <input type="checkbox"/> DONEUR D'ORDRE <input checked="" type="checkbox"/> BÉNÉFICIAIRE	
SIGNATURE DU DONNEUR D'ORDRE: إمضاء صاحب الأمر	
	
GUSP-08 V.1	

Tables des matières

Introduction générale	1
Chapitre 1 : Généralités sur la logistique internationale	3
Introduction	4
Section 01 : Le transport international	4
1. La logistique de transport :	4
1.1. Notion de logistique et de « Supply Chain » :	5
1.2. Notion de transport :	5
2. Les intervenants de la chaîne du transport international :	6
3. Le choix du mode de transport :	7
3.1. Identification des besoins :	7
3.2. Identification des capacités du client :	7
3.3. Evaluation des transporteurs :	7
3.4. Obtention du meilleur prix :	8
4. Le choix d'une solution de transport :	8
4.1. Définition des solutions possibles :	9
4.2. Choix des modalités de transport :	9
4.3. Les implications de la solution de transport :	10
5. Les différents modes de transport international :	11
5.1. Le Transport Maritime :	11
5.1.1. Le contrat de transport maritime :	12
5.1.2. Les parties au contrat de transport :	12
5.1.3. Le document utilisé :	12
5.1.4. Les formes :	12
5.1.5. Les catégories de connaissance :	13
5.1.6. La responsabilité du transporteur :	13
5.2. Le transport aérien :	14
5.3.1. Le contrat de transport aérien :	14
5.3.2. Le document utilisé : « La lettre de transport aérien » :	15
5.3.3. Les catégories de la lettre de transport aérien :	16
5.3.4. La responsabilité du transporteur :	16
6. Le transport routier :	16
6.1. Le contrat de transport routier :	17
6.1.1. Le document utilisé : « la lettre de voiture CMR » :	17
6.1.2. Les techniques du transport :	17

6.1.3.	La responsabilité du transporteur :	17
6.2.	Le transport Ferroviaire :	18
6.2.1.	Le contrat de transport ferroviaire et le document utilisé :	18
6.2.2.	Les types d'expédition :	19
6.2.3.	La responsabilité du transporteur :	19
Section 02 : Les incoterms		21
1.	La chambre de commerce international (CCI) :	21
2.	Définition des incoterms :	22
2.1.	Etude des incoterms :	22
2.1.1.	EXW (Ex Works ou à l'usine) :	22
2.1.2.	FCA (Free Carrier ou franco transporteur) :	22
2.1.3.	FOB (Free On Board ou franco à bord) :	23
2.1.4.	FAS (Free Along Side Ship ou Franco le long du navire):	23
2.1.5.	CFR (Cost and Freight ou coût et fret):	23
2.1.6.	CIF (Coste, Insurance and Freight ou coût, assurance et fret) :	23
2.1.7.	CPT (Carriage Paid To ou port paye jusqu'à) :	24
2.1.8.	CIP (Carriage and Insurance paid to ou port paye, assurance comprise jusqu'à) : ...	24
2.1.9.	DAF (Delivered At Frontier ou rendu frontier) :	24
2.1.10.	DES (Delivered Ex Ship ou rendu ex ship) :	24
2.1.11.	DEQ (Delivered Ex Quay ou rendu à quai) :	24
2.1.12.	DDU (Delivered Duty Unpaid ou rendu droits non acquittées) :	25
2.1.13.	DDP (Delivered Duty Paid ou rendu droits Acquittées) :	25
3.	Le choix des incoterms :	25
3.1.	Incoterms et assurances :	25
4.	L'importance des incoterms :	25
5.	Les limites des incoterms :	26
6.	Les incoterms de 2010 :	26
7.	Les incoterms de 2020 :	27
7.1.	Le changement de nom :	27
7.2.	L'incoterm FCA s'enrichit d'une option OBL :	28
7.3.	Clauses d'assurance de CIP :	28
8.	Les modifications entre les INCOTERM 2010 et 2020 :	28
9.	La nature juridique des incoterms :	29
Section 03 : Le dédouanement		30
1.	Généralités sur la douane :	30
1.1.	Définition :	30

1.2.	Les missions de la douane :.....	31
1.2.1.	La mission économique :.....	31
1.2.2.	La mission fiscale :.....	31
1.2.3.	Autres missions de la douane :.....	31
1.3.	Les droits de la douane :.....	32
1.3.1.	Le code de la douane :.....	32
1.3.2.	Le droit douanier :.....	32
1.3.3.	Le tarif douanier :.....	32
1.3.4.	L'assiette des droits de douane :.....	32
1.3.5.	L'espèce tarifaire (ou position) :.....	32
1.3.6.	La valeur en douane :.....	32
2.	Procédures de dédouanement :.....	33
2.1.	Constitution du dossier de dédouanement :.....	33
2.1.1.	Le connaissement endossé :.....	33
2.1.2.	Le registre de commerce :.....	33
3.	L'immatriculation fiscale :.....	33
4.	La liste de colisage :.....	34
5.	Les certificats d'analyse pour certains produits :.....	34
6.	La police d'assurance :.....	34
7.	Le dédouanement de la marchandise :.....	34
7.1.	La conduite en douane des marchandises :.....	34
7.2.	La mise en douane des marchandises :.....	35
7.3.	L'établissement de la déclaration en détail :.....	35
7.3.1.	L'objectif de la déclaration :.....	35
7.4.	La recevabilité du dossier au bureau de douane et son enregistrement :.....	35
7.5.	La vérification de la marchandise :.....	35
7.6.	L'acquittement et la liquidation des droits et taxes :.....	35
7.7.	L'enlèvement de la marchandise :.....	36
7.8.	La réception de la marchandise :.....	36
7.8.1.	La réception quantitative :.....	36
7.8.2.	La réception qualitative :.....	36
8.	Le stockage :.....	36
	Conclusion.....	37
	Chapitre 2 : Les instruments et techniques du commerce international.....	38
	Introduction.....	39
	Section 1 : Les instruments de paiement à l'international :.....	39

1.	Le virement bancaire international :.....	39
1.1.	L'ordre de virement :.....	40
1.2.	L'exécution de virement :.....	40
2.	Le chèque :.....	41
2.1.	Le chèque d'entreprise ou chèque de société (check) :.....	41
2.2.	Le chèque de banque (BankDraft) :.....	42
2.3.	Le chèque « sauf bonne fin » :.....	42
2.4.	Les avantages, les inconvénients et les risques du chèque :.....	42
2.4.1.	Les avantages du paiement par chèque :.....	42
2.4.2.	Inconvénients du paiement par chèque :.....	42
2.4.3.	Risques du paiement par chèque :.....	43
3.	La lettre de change :.....	43
3.1.	Définition :.....	43
3.2.	Les caractéristiques de la lettre de change :.....	44
4.	Le billet à ordre :.....	44
4.1.	Définition du billet à ordre :.....	45
4.2.	Les éléments nécessaires du billet à ordre :.....	45
4.3.	Les types de billet à ordre :.....	46
4.4.	La différence entre le billet à ordre et la lettre de change :.....	46
5.	Le mandat poste international :.....	47
5.1.	Définition du mandat poste international :.....	47
5.2.	Différence entre un mandat poste international et un virement :.....	47
6.	La lettre de crédit stand-by :.....	48
6.1.	Définition et caractéristiques de la lettre de crédit :.....	48
6.1.1.	Les jeux de règle de la lettre de crédit :.....	48
6.1.2.	Définition de la RUU :.....	49
6.2.	Processus de fonctionnement d'une lettre de crédit Stand-by :.....	49
6.3.	La lettre de crédit Red clause :.....	50
6.4.	La lettre de crédit Green clause :.....	50
Section 2 : Les techniques de paiement à l'international :.....		51
1.	L'encaissement direct :.....	51
1.1.	L'encaissement simple :.....	51
1.2.	Le paiement à la commande :.....	51
1.3.	Le paiement à la facturation :.....	52
1.4.	Le paiement ex-usine :.....	52
2.	Le contre remboursement :.....	52

2.1.	Le processus du contre remboursement :	52
2.2.	Comparaison entre l'encaissement simple et le contre remboursement :	53
2.3.	L'affacturage :	53
2.4.	Le compte étranger :	54
3.	La remise documentaire :	54
3.1.	Les types de remise documentaire :	54
3.2.	Les caractéristiques de la remise documentaire :	54
3.2.1.	Descriptif :	55
3.2.2.	Fonctionnement :	55
4.	Le crédit documentaire :	57
4.1.	Définition :	57
4.2.	Les acteurs du Credoc :	57
4.3.	Les étapes de déroulement d'un Credoc :	58
4.4.	Les types et caractéristiques d'un Credoc :	58
4.4.1.	Les types de Credoc :	58
4.4.2.	Les formes de réalisation du Credoc :	59
4.5.	Les avantages et les inconvénients du Credoc :	60
4.5.1.	Les avantages du Credoc :	60
4.5.2.	Les inconvénients du Credoc :	60
Section 3 : La domiciliation bancaire :		60
1.	Définition de la domiciliation bancaire :	61
1.1.	La domiciliation des importations :	61
1.1.1.	Les conditions préalables à la domiciliation :	61
1.1.2.	Traitement de dossier de domiciliation des importations :	62
1.2.	La domiciliation des exportations :	64
1.2.1.	Traitement de l'opération :	65
1.2.2.	La gestion du dossier de domiciliation :	65
1.2.3.	Apurement du dossier de domiciliation :	65
1.2.4.	Conservation des dossiers :	66
2.	Fonctionnement de la domiciliation bancaire :	66
3.	Les dispensés de la domiciliation bancaire :	66
Conclusion.....		67
Chapitre 3 : Analyse du processus d'importation de produits de verrerie (cas de la SARL TS DECO)		68
Introduction.....		69
Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil :		69

1.	SARL TS DECO, historique et évolution :	69
1.1.	Informations complémentaires	70
2.	Organisation de la SARL TS DECO :	70
Section 2 : Présentation de la méthodologie de recherche :		72
1.	Présentation de la méthodologie de recherche :	72
1.1.	La recherche documentaire :	72
1.2.	L'étude de cas :	72
1.2.1.	Définition de l'étude documentaire :	73
1.2.2.	Cas d'étude :	73
1.3.	La collecte de données :	73
1.3.1.	La méthode de collecte :	73
1.3.2.	Les types d'entretien :	74
1.3.3.	Le guide d'entretien semi-directif :	74
Section 3 : Présentation du cas pratique et analyse des résultats :		75
1.	La phase de prospection :	75
2.	Expression des besoins :	76
2.1.	Les produits :	76
2.2.	La solution de transport :	76
2.3.	Le mode de paiement :	77
2.4.	Le terme de paiement :	77
3.	Confirmation de la commande :	79
4.	Domiciliation de l'opération :	79
4.1.	La pré-domiciliation :	79
4.2.	La domiciliation :	83
4.2.1.	L'avis d'acceptation de la pré-domiciliation :	84
4.2.2.	Le formulaire de la domiciliation :	84
4.2.3.	Engagement de paiement et respect :	85
4.2.4.	Déclaration :	87
5.	Préparation de la marchandise par le fournisseur :	89
5.1.	L'étiquetage :	89
5.2.	L'emballage :	89
5.3.	La qualité du produit :	90
5.4.	Choix du prestataire de transport :	91
5.4.1.	Le rapport qualité / prix :	91
5.4.2.	Le transbordement :	91
5.4.3.	Le transit time :	91

5.4.4. Le délai :.....	91
6. Expédition de la marchandise :	92
7. Préparation du pli :.....	92
7.1. La facture commerciale :.....	92
7.2. La liste de colisage :.....	92
7.3. Le certificat de conformité :.....	92
7.4. Les trois originaux des connaissements :	92
7.5. Le certificat d'origine :.....	93
8. Report domiciliation :.....	93
9. Présentation des documents au transitaire :.....	93
10. Dédouanement de la marchandise par le transitaire :.....	93
11. Livraison de la marchandise au client :	94
12. Analyse des résultats obtenus :.....	94
12.1. Le profil des managers dans le domaine des importations :.....	95
12.2. Partenaires et processus d'importation d'un produit :.....	96
12.3. Obstacles rencontrés et solutions préconisées :.....	97
Conclusion.....	99
Conclusion générale.....	100
Bibliographie.....	102
Annexes.....	107
Tables des matières	118