

Introduction Générale

Le besoin ressenti par les hommes de faire des échanges au-delà des frontières géographiques a donné naissance au commerce extérieur et cela en raison de la diversité dans la répartition des richesses. C'est ainsi que Les échanges internationaux se sont développer et ont pris de l'ampleur jour après jour.

Toutefois, cette évolution est accompagnée par un accroissement des risques liés à l'approvisionnement et aux conditions de financement des importations, et plus les parties en présence sont éloignées plus ce risque s'accroît et les relations qu'elles entretiennent comportent une part d'incertitude surtout si l'un des pays souffre de restrictions douanières ou monétaires.

Malgré les progrès sensibles qui ont marqué les opérations du commerce international ces dernières années, il subsiste un nombre important d'obstacles à la libre circulation des biens et des services dans de nombreux pays, en particulier les pays en développement et les pays en transition. Ces obstacles, qui sont à l'origine des surcoûts et de la complexité inutiles des transactions internationales, empêchent les pays et les entreprises de tirer pleinement parti du commerce international.

L'Algérie est un pays largement ouvert sur l'extérieur, le commerce extérieur occupe une place importante dans l'économie algérienne.

Les statistiques sur le commerce extérieur de l'Algérie ont montré que les échanges commerciaux au cours de l'année 2013 ont été caractérisés par une augmentation des importations de 17.99% par rapport à 2012¹.

Face à un environnement international en pleine mutation, il convient de se poser bien des questions avant de lancer l'opération import, sous peine de voir sa marchandise bloquée en douane, non conforme à la commande ou de découvrir, un peu tard, l'ensemble des coûts générés par cet achat international.

A travers ce modeste travail nous nous proposons d'apporter un éclairage sur les nombreux risques aux quels sont exposés les entreprises algériens dans leurs transaction avec l'étranger,

Et la question fondamentale qui se pose est **quel sont les risques que courent les entreprises pendant leurs activités d'importation ?**

Ce mémoire a pour vocation de répondre à un certain nombre de questions et de concepts de base qui nous jugeant important pour entamer une activité à l'international, Il s'agit essentiellement de présenter les spécificités des opérations d'importation dans la première partie de ce mémoire qui s'intitule « l'activité d'importation, méthodes et outils »

¹ Statistique du commerce extérieur de l'Algérie

Introduction générale

Une fois franchie cette étape de compréhension des mécanismes et de mesure des exigences réelles de l'importation, nous présentons dans la deuxième partie du mémoire, une démarche de gestion des risques par l'entreprise **Eurl Titouah Import Export** à travers une identification des risques ainsi que les mesures à prendre pour limiter ou anéantir ces risques.

Partie I : l'opération d'importation, une méthode, des outils

Le recours à l'importation pour une entreprise représente un choix qui nécessite une parfaite connaissance des différentes étapes qui constitue une opération d'importation, avant de se lancer dans cette opération, il est indispensable de savoir si « le jeu en vaut la chandelle »

Cette première partie consiste à présenter la démarche à l'import, en présentant les différentes étapes pour mener une opération d'importation ainsi que les moyens et techniques de paiement des fournisseurs.

Chapitre 1 : la démarche d'une opération d'importation

La connaissance des termes du commerce international, et des différentes étapes à l'import est indispensable pour une entreprise importatrice.

Le processus regroupe toutes les activités qui sont liées à la circulation du produit : choix des lieux de fabrication et de stockage, gestion des approvisionnements et des stocks (matières premières, encours, produits finis), emballage, manutention, transport, dédouanement, suivi des livraisons, etc².

L'importateur a comme seule préoccupation la réalisation de toutes ces opérations à moindre cout.

Dans ce chapitre nous allons présenter la démarche de la domiciliation du titre de commerce en section 1, en section 2 le transport et l'emballage de la marchandise, l'assurance de la marchandise en section 3 et en section 4 l'étape de dédouanement de la marchandise.

1. La domiciliation du titre de commerce

La réalisation des opérations d'importation ou d'exportation ainsi que leurs règlements financiers sont faites sous couvert d'une domiciliation d'un Titre de Commerce Extérieur.

Conformément à l'article 30 du règlement paru au 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 consiste en l'ouverture d'un dossier auprès d'un intermédiaire agréé qui donne lieu à attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire. Cela signifie, en clair, que la domiciliation est l'acte par lequel un importateur décide de confier à l'une de ses banques une opération commerciale donnée. Pour ce faire, l'importateur doit fournir tous les justificatifs à sa

² Legrand (G) & Martini (H), Techniques du commerce international, comment bien gérer vos opérations import / export, – Gualino, 2^{ème} édition, Paris, 1999; page 335

banque et lui confier également le traitement des opérations d'achat/vente de devises et de transfert/rapatriement.

La banque, de son côté, doit s'assurer de la conformité de l'opération à toutes les réglementations en vigueur et doit rendre compte à la Banque d'Algérie des conditions dans lesquelles l'opération se déroule. Cette étape est primordiale et précède les formalités douanières.

Toute fois certaines conditions doivent être prises en considération dans l'accomplissement de cette formalité, à savoir les conditions préalables à la domiciliation, la réglementation des importations

1.1 Les conditions préalables à la domiciliation

Avant de procéder à toute opération de domiciliation, il y a lieu de vérifier que :

- l'importateur possède une autorisation d'importation pour certains produits ;
- l'objet de l'importation à un rapport avec l'activité de l'importateur ;
- l'importateur n'est frappé d'aucune restriction en matière de commerce extérieur
- la marchandise n'est pas frappée d'une mesure d'interdiction ;
- les engagements financiers au titre de l'opération sont couverts soit par des provisions constituées, soit par des autorisations de crédit ;
- le pays d'origine a des relations commerciales avec l'Algérie,
- la surface financière et les garanties de solvabilité que le client présente ;
- la capacité du client à mener l'opération dans les meilleures conditions et conformément aux règles internationales ;
- la régularité de l'opération au regard de la réglementation

1.2 La réglementation des importations ³

Les opérations d'importation de produits se réalisent librement en Algérie, exception faite de l'importation de produits portant atteinte à la sécurité, à l'ordre public et à la morale.

Certaines importations sont soumises à obtention d'agréments ou d'autorisations auprès des autorités compétentes, telles que les importations relatives à la santé humaine et animale et aux produits phytosanitaires.

Les produits importés doivent être conformes aux normes relatives à la qualité et à la sécurité (loi n° 89-02 du 7 février 1989 relative aux règles générales de protection du consommateur, décret exécutif n° 90-366 du 10 novembre 1990 relatif à l'étiquetage et à la présentation des produits domestiques non alimentaires, loi n° 04-04 du 23 juin 2004 relative à la normalisation, l'arrêté du 15 juin 2002 déterminant les modalités d'application de l'article 22 du code des douanes relatif à l'importation de marchandises contrefaites).

³ Guide business Algérie 2012

Une taxe de domiciliation bancaire est due sur les opérations d'importation. Le montant de la taxe de domiciliation est fixé à 3 % du montant de la domiciliation pour les importations de services. S'agissant des opérations d'importation de biens, la taxe est acquittée, sauf cas d'exonérations, au tarif de 10 000 DA pour toute demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation d'une opération d'importation de biens ou de marchandises.

2. L'emballage et le transport des marchandises

La prise en charge par l'importateur du transport et de l'emballage des marchandises importées conduit inévitablement à lui imposer des choix à faire en matière d'emballage et de mode de transport.

Pour cela, il nous paraît fort indispensable de présenter les différentes techniques d'emballage et les différents modes de transport des marchandises.

2.1 L'emballage des marchandises

la directive n° 2004/12/CE du 11 février 2004, définit "l'emballage est tout produit constitué de matériaux de toute nature, destiné à contenir et à protéger des marchandises données, allant des matières premières aux produits finis, à permettre leur manutention et leur acheminement du producteur au consommateur ou à l'utilisateur, et à assurer leur présentation. Tous les articles à jeter utilisés aux mêmes fins doivent être considérés comme des emballages.

En février 2013, la directive 2013/2/UE du 7 février 2013 modifiant l'annexe I de la directive 94/62/CE relative aux emballages et aux déchets d'emballage a été publiée. Cette nouvelle directive modifie la liste des exemples illustrant les critères sur lesquels repose la définition de l'emballage au sein de l'Union européenne.

En général l'emballage est toujours réalisé aux frais du vendeur. En effet l'article 35/1 35/2 de la convention de Vienne de 1980 précise que « le vendeur doit livrer des marchandises dont la quantité, la qualité et le type répondent à ceux qui sont prévus au contrat, et dont l'emballage ou le conditionnement correspond à celui qui est prévu au contrat, à moins que les parties n'en soient convenues autrement »⁴.

L'emballage doit répondre à plusieurs objectifs (protéger la marchandise, éviter de l'abîmer.) mais doit aussi être économique. L'entreprise importatrice peut émettre des exigences au choix de l'emballage le plus adéquat pour chaque situation et trouver l'équilibre entre la fiabilité et le prix car un tel choix aura certainement un impact sur le prix d'achat du produit importé.

Des contraintes liées à la nature du produit importé ainsi que des contraintes climatiques et mécaniques mais aussi réglementaires influent sur le choix de l'emballage.

⁴ Article 35/1 35/2 de la convention de Vienne 1980

2.1.1 Les contraintes liées à la nature du produit

Certaines marchandises nécessitent des emballages particuliers. C'est le cas des produits alimentaires et les boissons, les produits pharmaceutiques, les dispositifs médicaux, les produits cosmétiques et d'hygiène corporelle, les produits périssables, les produits dangereux...

Les marchandises dangereuses font l'objet d'une réglementation. Il s'agit du code élaboré par l'ONU intitulé « International Maritime Dangerous Goods ». Ce code est appliqué par tous les modes de transport acceptant d'acheminer des marchandises dangereuses.

2.1.2 Les contraintes mécaniques et climatiques

La marchandise doit pouvoir supporter toute contrainte liée au transport, l'emballage doit donc être cohérent avec le mode de transport choisi, la nature de la marchandise et sa destination, il devra être également être le plus difficile possible à ouvrir.

2.2. Le transport des marchandises

Le choix d'un mode de transport pour acheminer personnes et marchandises au sein du système-monde dépend d'un nombre de facteurs dont les plus significatifs sont la nature des biens transportés, les infrastructures disponibles, les origines et les destinations, et particulièrement leurs distances respectives.

2.2.1 Le transport maritime international

Le transport maritime international reste, en volume de marchandises transportées, le premier moyen de transport utilisé dans le monde, en effet il peut charger le plus de marchandises en commerce international.

Pour son intérêt l'Algérie a ratifié certaines conventions maritimes internationales, qui sont au profit de ses engagements avec les différents partenaires de transport maritime. La plupart des conventions ratifiées par l'Algérie étaient sous l'égide de l'organisation maritime internationale.

Le principal moyen de transport en Algérie, à l'import comme à l'export, est la voie maritime. Les principaux ports marchands sont : Alger (10 millions de tonnes), Oran (4 millions de tonnes), Annaba (5 millions de tonnes) et Djendjen (1,5 million de tonnes) ; ils totalisent 75% du trafic portuaire (hors hydrocarbures). Le port d'Alger est le premier port commercial du pays. Le volume global du trafic enregistré par ces ports chaque année s'élève à plus de 127 millions de tonnes, dont 99,96 à l'export et 26,95 à l'import⁵.

⁵ Présentation des ports algériens, réalisé par l'UNECE

2.2.2 Les principaux intervenants dans le transport maritime

Le transport maritime distingue plusieurs intervenants qui participent au contrat de transport, Ces intermédiaires, appelés auxiliaires ont des fonctions très variées et liées. Reprenons les pour clarification :

2.2.2.1 le transitaire

Un transitaire est une personne ou une entreprise mandatée par l'expéditeur ou le destinataire d'une marchandise qui doit subir plusieurs transports successifs. Sa mission est d'organiser la liaison entre les différents transporteurs et d'assurer ainsi la continuité du transport, ainsi que toutes les opérations administratives connexes s'y rapportant, réglementation douanière, gestion administrative, et financière, du personnel, commerciale, des assurances, des litiges, des crédits documentaires, et de la représentation fiscale.

2.2.2.2 le consignataire

Personne morale ou physique chargée, soit à titre occasionnel, soit à titre permanent, d'effectuer pour le compte et au nom et de son mandant, qui est un armateur, pour les besoins du navire et de ce qu'il transporte. Son rôle consiste à :

- préparer l'escale du navire selon l'état (expected ou estimatrice time of arrival), date prévue d'arriver du navire au port ;
- aviser les réceptionnaires de la date d'arriver des marchandises ;
- introduire le manifeste en douane.

2.2.2.3 le manutentionnaire

Son rôle consiste à charger et à décharger les marchandises, des cales de navire à quai, en employant une main d'œuvre appelée « dockers » désigné sous le nom d'acconier, pour les diverses fonctions qu'il accomplit en même temps (recevoir, garder et livrer les marchandises...).

2.2.2.4 le courtier maritime

Le courtier est la personne agréée qui met en rapport les offreurs et les demandeurs de services. Il lui incombe, également de rédiger les contrats et de tenir la mercuriale des prix. Il existe principalement deux types de courtier maritimes :

- Le courtier -interprète chargé de traduire les documents des navires étrangers et leur mise en douane, la législation des documents,....
- Le courtier de vente et d'affrètement des navires, connu comme étant l'intermédiaire entre le fréteur et l'affréteur et intervient dans les opérations de ventes et d'achats de navires.

2.2.2.5 la douane

Outre qu'elle contrôle les marchandises qui transitent dans le port et qu'elle tient les statistiques sur le commerce extérieur, la douane vérifie les déclarations et l'encaissement des droits et taxes sur les marchandises qui y transitent et assujetties.

2.2.2.6 le transporteur

Le transporteur prend en charge le transport de marchandises par mer d'un lieu à l'autre, qu'il soit propriétaire ou non propriétaire, (affréteur) du navire. On distingue trois types d'affrètements :

- l'affrètement au voyage (trip charter) ; il consiste à la location d'un navire pour transporter les marchandises d'un point à un autre sur des lignes de tramping (demande) ;
- l'affrètement à temps (time charter) : il s'agit d'une location du navire avec l'équipage, ou l'affréteur ne prend en charge que la gestion commerciale, alors que la conduite et les questions techniques du navire sont prises en charge par le fréteur ;
- l'affrètement coque nue (bare boat) : dans ce type d'affrètement, l'affréteur prend en charge la gestion commerciale et technique du navire.

2.2.2.7 le chargeur

Il est le propriétaire de la marchandise transportée, matérialisée par un document écrit appelé connaissement. Son rôle consiste à :

- préparer la marchandise ;
- prospecter un navire ;
- déplacer la marchandise jusqu'au port d'embarquement

Les banques et les compagnies de l'assurance sont aussi des intervenants qui ont le rôle de promouvoir le commerce maritime de marchandises. Le service des banques consiste à identifier la transaction et son suivi physique et financier. Quant aux compagnies d'assurances, elles assurent et indemnisent leur client ou l'assuré sur les risques liés au navire et à la cargaison.

2.2.3 Le contrat de transport

Le contrat de transport maritime est un contrat conclu entre le chargeur et le transporteur, par lequel ce dernier s'engage à livrer une marchandise d'un port à l'autre moyennant le paiement d'un prix, appelé fret.

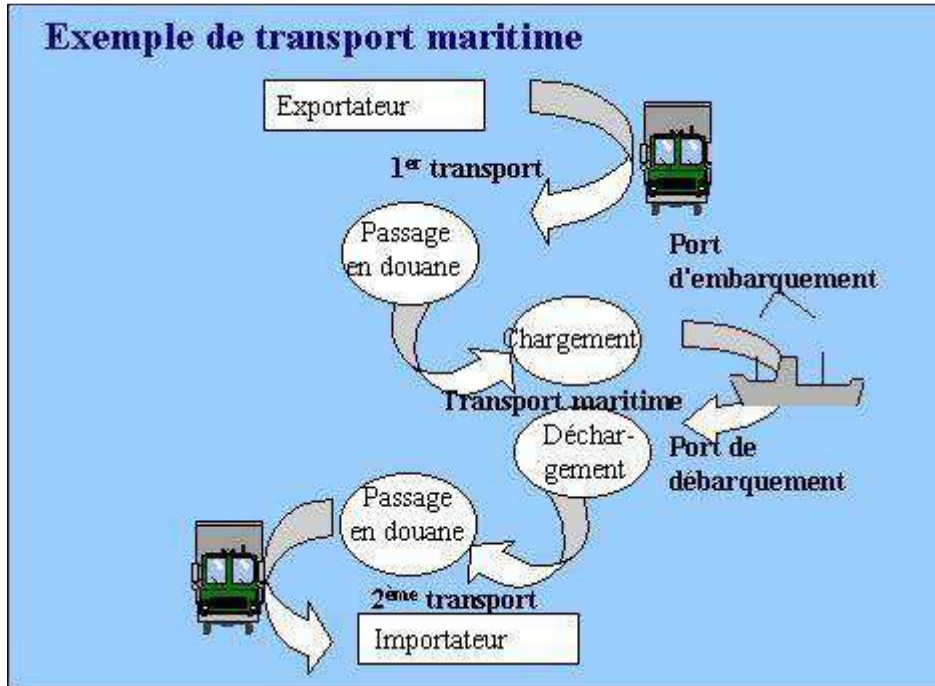
Le chargeur doit présenter sa marchandise en temps et lieu fixé, L'armateur prend en charge la marchandise pour la transporter, et le transporteur délivre le document de transport maritime appelé le Connaissement Maritime ou « Bill of Lading ».

Le connaissement maritime qui est le document matérialisant le contrat de transport maritime conclu entre le chargeur et le transporteur maritime est considéré comme la preuve du contrat passé entre le chargeur et le transporteur.

Partie I : l'opération d'importation, une méthode, des outils

Sur ce document sont consignés la nature, le poids et les marques des marchandises embarquées. Cette pièce est signée par le capitaine après réception des marchandises, avec l'engagement de les remettre dans l'état où il les a reçues, au lieu de destination, sauf périls et accidents en mer.

Figure N° 1: Exemple de transport maritime



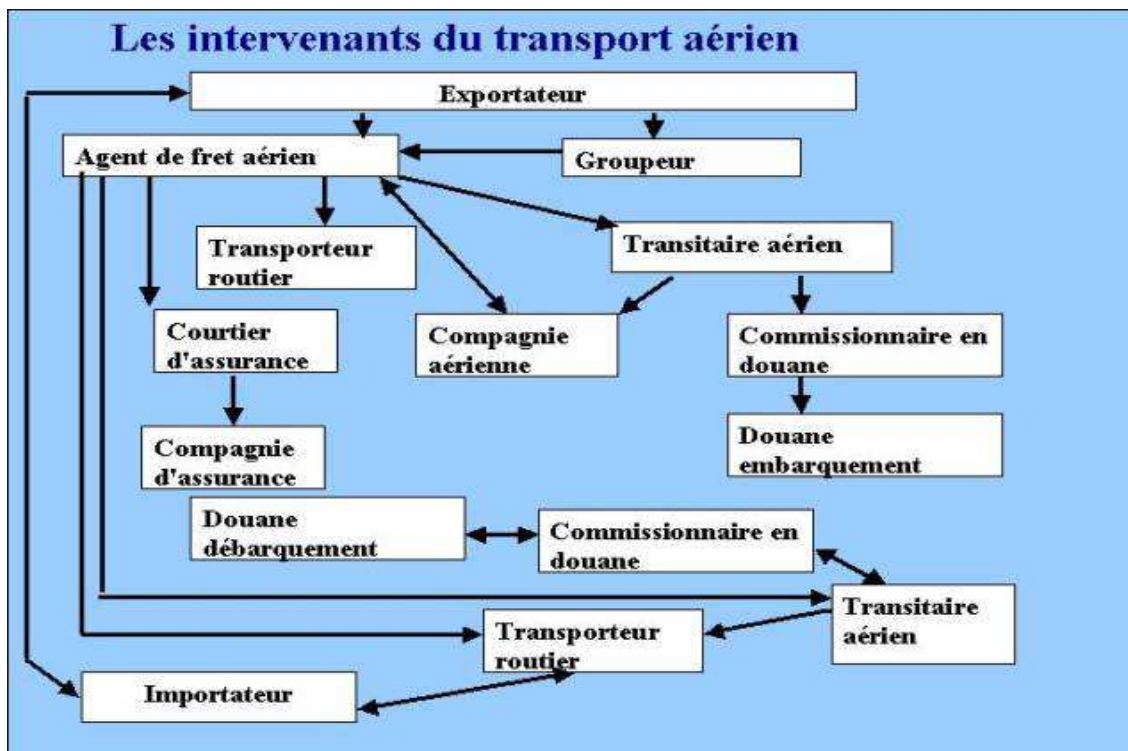
2.3 Le transport aérien international

L'Algérie a développé son secteur du transport aérien de manière à en faire un véritable moyen d'intégration au niveau régional et international, elle compte 35 aéroports dont 13 internationaux.

2.3.1 Les principaux intervenants

Les différents intervenants en transport aérien sont:

- L'agent de fret aérien qui organise le transport principal,
- Le transitaire commissionnaire, mandataire, qui assure les opérations et les formalités relatives au transport.



Figures N° 2 : les principaux intervenants dans le transport aérien

2.3.2 Les techniques de transport aérien

deux types d'appareils participent au transport international de marchandises :

- Les avions mixtes : ils transportent à la fois des passagers et du fret (ne convient pas aux produits dangereux et peut causer des retards car la poste est prioritaire).
- Les avions cargo qui ne transportent que des marchandises.

2.3.3 Le contrat de transport

Le contrat de transport aérien est conclu entre le transporteur (compagnie aérienne) et le chargeur qui peut être le transitaire. Le contrat est matérialisé par la lettre de Transport Aérien (LTA=AIR WAY BILL). La Lettre de Transport Aérien peut être établie par la compagnie aérienne, l'expéditeur, ou le destinataire. La LTA est à la fois : la preuve du contrat de transport, la preuve de la prise en charge de la marchandise et le justificatif des prix.

2.4 Le transport routier international

Le transport routier occupe une portion plutôt marginale du transport international puisqu'il s'agit de modes d'échelle nationale ou régionale, mais il reste le seul moyen qui permet de transporter directement la marchandise de l'entreprise de l'exportateur à l'entreprise de l'importateur.

2.4.1 Le contrat de transport

Le contrat de transport routier est matérialisé par la lettre de voiture CMR. La signature du transporteur entraîne une présomption de responsabilité en cas de perte ou d'avaries. En cas de réserves formulées par le transporteur, celles-ci devront être contresignées par l'expéditeur.

3. l'assurance transport

Quel que soit le mode de transport choisi (route, chemin de fer, voie maritime, fluviale ou aérienne), les marchandises sont exposées à de nombreux risques. Il est donc important d'être bien assuré et de définir clairement le périmètre des risques couverts, Un moyen de transport approprié, un emballage adéquat peuvent certes réduire les risques de perte ou d'endommagement. Mais rien ne garantit que la marchandise arrive intacte au lieu de destination.

3.1 Les différentes formes de police d'assurance transport

La police d'assurance est un acte remis au souscripteur par la société d'assurances et qui établit les conditions du contrat d'assurance. C'est la preuve matérielle du contrat passé entre l'assureur et l'assuré. La police d'assurance matérialise donc l'accord des deux parties, l'assureur et l'assuré, signataires du contrat.

Selon la taille et la fréquence des flux gérés entre les deux partenaires commerciaux, le choix peut être fait entre une police « Tiers Chargeur », une police « au voyage », une police « d'abonnement » et une police « à alimenter ».

3.1.1 La police « tiers chargeur »

Elle est très utilisée par les particuliers, les PME/PMI. C'est un contrat dans lequel le vendeur ou l'acheteur demande au transporteur de mettre à sa disposition sa propre police d'assurance moyennant le versement d'une prime. L'assurance du transporteur couvre alors la marchandise. En cas de dommage, il reviendra au transporteur de constituer un dossier de réclamation. Ce qui dispense son donneur d'ordre de nombreuses formalités.

Cependant, le contrat d'assurance conclu par l'intermédiaire du transporteur présente une limite car sa responsabilité en cas de sinistre est encadrée et limitée par les conventions internationales.

3.1.2 La police « au voyage »

Elle est utilisée dans le cas d'un affrètement (location d'un véhicule de transport) et surtout pratique pour des expéditions isolées. La police au voyage permet au chargeur (représentant du vendeur ou de l'acheteur) de souscrire un contrat d'assurance

directement auprès d'une compagnie d'assurance pour chaque voyage et pour des risques bien définis.

3.1.3 La police « à alimenter »

Il s'agit d'un contrat d'assurance souscrit par un importateur ou un exportateur directement auprès d'une compagnie d'assurance, pour couvrir plusieurs envois de même nature et dont la valeur globale est connue. Cependant, les dates exactes de départ, les modes de transport et la valeur de chaque expédition ne peuvent être déterminées à l'avance. Ces informations sont communiquées par l'expéditeur à l'assureur en annexe de la police lors de chaque envoi. La police à alimenter convient pour l'exécution de marchés d'importation/exportation importants; elle est parfois appelée **police « à éteindre »**.

3.1.4 La police « d'abonnement »

Encore appelée police « flottante », c'est une solution très souvent retenue par les grandes entreprises qui souhaitent faire couvrir par un seul assureur la totalité de leurs importations et exportations. La police d'abonnement est directement souscrite auprès d'une compagnie d'assurance pour une période donnée (généralement annuelle). Elle couvre systématiquement tous les envois faits par le même client (chargeur, acheteur, vendeur) quels que soient les produits, les modes de transport et les lieux de départ.

3.2 Les garanties de l'assurance transport de marchandise

Les marchandises acheminées de part et d'autre frontières dans le cadre des échanges internationaux sont soumises à de nombreux risques particuliers (pertes, vols, casse, mouille...), ajoutant à cela les risques liés aux opérations de chargement, déchargement et entreposages intermédiaires.

L'assurance des marchandises concerne les marchandises transportées par voie maritime, terrestre, aérienne et fluviale.

Les divers risques encourus étant différents d'un mode de transport à un autre, les assureurs ont établi des conditions d'assurances adaptées à chacun d'eux.

Nous présentons dans ce qui suit les garanties d'assurance des marchandises transportées par voie maritimes et les garanties d'assurance des marchandises transportées par voie aérienne et ou par voie terrestre.

3.2.1 L'assurance des marchandises transportées par voie maritimes

Il s'agit de la faculté maritime assurant le transport par voie marine et relevant du droit commercial international il conviendra de distinguer entre l'assurance des marchandises transportées et les navires marchant, par la souscription d'une assurance tout risque et d'une assurance dites FAP SAUF.

3.2.1.1 l'assurance tout risque

L'assurance tout risque signifie une garantie de tous les dommages causés à l'objet de l'assurance du point de départ au point d'arrivée, en d'autres termes les biens assurés par cette dernière sont couverts tout au long du trajet jusqu'à leur arrivée au propriétaire. Cette formule couvre les dommages et pertes matériels ainsi que les pertes de poids et de quantités causés aux objets assurés et résultant de fortunes de mer ou d'événements de force majeure.

3.2.1.2 l'assurance FAP SAUF

Dans cette formule la garantie de s'exerce que pendant le trajet reliant le transport de marchandises d'un port d'envoi au port de réception, sachant que l'entreposage des biens importés sur les quais peut provoquer des détériorations à la marchandise. Cette garantie couvre les dommages et pertes matériels ainsi que les pertes de poids et Quantité causés par des événements tels que abordage, échouement ou naufrage, heurt ou collision du navire, incendie explosion, chute du ou des colis assurés pendant les opérations maritime d'embarquement, de débarquement ou de transbordement.

Le choix entre ces deux modes d'assurance dépend, à notre avis, principalement de la nature de la marchandise à importer et de l'itinéraire emprunté par les marchandises.

3.2.2 L'assurance des marchandises transportées par voie aérienne et ou par voie terrestre

L'assurance de transport terrestre de marchandises, couvre les marchandises transportées contre toutes les pertes matérielles totales ou partielles, les pertes de poids, les vols ou disparitions, dénaturations... etc., survenant durant le chargement, le transport et le déchargement des marchandises.

3.2.2.1 Le cadre légal

Le présent contrat est régi tant par l'ordonnance N° :95-07 du 25/01/1995 relative aux assurances et l'ordonnance N° :75-58 du 26/09/1975 portant code civil.

3.2.2.2 les conditions d'assurance

3.2.2.2.1 Les garanties tout risques

L'assureur garantit les dommages et pertes matériels ainsi que les pertes de poids ou de quantité, les disparitions et vols subis par les marchandises assurées.

3.2.2.2.2 Garantie: accidents caractérisés aériens et/ou accidents caractérisés terrestres

L'assurance de transport terrestre ou aérien de marchandises, couvre les marchandises transportées contre toutes les pertes matérielles totales ou partielles, les pertes de poids,

les vols ou disparitions, dénaturations... etc., survenant durant le chargement, le transport et le déchargement des marchandises.

4. le dédouanement des marchandises

Le dédouanement s'entend de toute la procédure applicable aux marchandises importées ou exportées afin d'assurer, d'une part, la correcte perception des droits et taxes que l'administration des douanes est chargée de liquider, d'autre part, d'appliquer les diverses mesures réglementaires.

L'ensemble des opérations de dédouanement se scinde en quatre aspects principaux à savoir :

- La conduite et la mise en douane
- L'établissement de la déclaration en détail
- Le contrôle et la vérification de la marchandise
- La liquidation et l'acquittement des droits et taxes

L'objectif de cette section c'est d'appréhender les mécanismes douaniers

4.1 La conduite et la mise en douane

La conduite des marchandises en douane consiste dans l'acheminement des marchandises importées ou à exporter vers le bureau de douane compétent le plus proche de la frontière douanière.

Cette obligation prend naissance dès le franchissement de la frontière douanière pour le cas des importations, Le but de cette obligation est de canaliser le flux des marchandises aussi bien à l'importation qu'à l'exportation pour éviter d'une part le versement frauduleux des marchandises sur le marché national et leur exportation illicite d'autre part.

Les marchandises sont déchargées dans des magasins de dépôts temporaires on attendant la déclaration le dépôt de la déclaration en détail.

4.2 L'établissement de la déclaration en détail

Selon l'article 75 du code de douane algérien la déclaration en détails est défini « La déclaration en détail est l'acte, dans les formes prescrites par les dispositions du présent code, par lequel le déclarant indique le régime douanier à assigner aux marchandises et communique les éléments requis pour l'application des droits et taxes et pour les besoins du contrôle douanier⁶ »

Elle doit être déposée au bureau de douane habilité à cet effet, dans un délai maximum de vingt et un jours francs à compter de la date d'enregistrement du document par lequel a été autorisé le déchargement ou la circulation des marchandises⁷.

⁶ Article 75 code de douane algérien (procédures de dédouanement)

⁷ Article 76 code de douane algérien (procédures de dédouanement)

4.2.1 Personnes habilitées à déclarer les marchandises en détail

Suivant l'article 78 du code de douane Les marchandises importées ou exportées doivent être déclarées en détail par leurs propriétaires ou par les personnes physiques ou morales ayant obtenu l'agrément en qualité de commissionnaires en douane.

Lorsqu'aucun commissionnaire en douane n'est représenté auprès d'un bureau de douanes frontalier, le transporteur peut, à défaut du propriétaire, accomplir les formalités de dédouanement pour les marchandises qu'il transporte.

4.2.2 Conditions d'établissement de la déclaration en détail

Les déclarations en détail doivent être faites par écrit. Elles doivent contenir toutes les indications nécessaires pour l'application des mesures douanières et pour l'établissement des statistiques de douane. Elles doivent être signées par le déclarant. Le Directeur Général des Douanes, avec possibilité de subdélégation détermine la forme des déclarations, les énonciations qu'elles doivent contenir et les documents qui doivent y être annexés. Il peut autoriser, dans certains cas, le remplacement de la déclaration écrite par une déclaration verbale⁸.

4.3 La vérification des marchandises

Après enregistrement de la déclaration en détail, le service des douanes procède, s'il le juge utile, à la vérification de tout ou partie des marchandises déclarées ;

En cas de contestation, le déclarant a le droit de récuser les résultats de la vérification partielle et de demander la vérification intégrale des énonciations de la déclaration sur lesquelles porte la contestation⁹.

La vérification des marchandises déclarées dans les bureaux de douane ne peut être faite que dans les magasins de la douane ou dans les lieux désignés à cet effet par le service des douanes.

Le transport des marchandises sur les lieux de la vérification, le déballage, le remballage et toutes autres manipulations nécessitées par la vérification sont effectués aux frais et sous la responsabilité du déclarant.

Les marchandises qui ont été conduites dans les magasins de la douane ou sur les lieux de la vérification ne peuvent être déplacées sans la permission du service des douanes.

Les personnes employées par le déclarant pour la manipulation des marchandises en douane doivent être agréées par le service des douanes ; à défaut de cet agrément, l'accès des magasins de la douane et des lieux désignés pour la vérification leur est interdit. La vérification a lieu en présence du déclarant. Lorsque le déclarant ne se présente pas pour assister à la vérification, le service des douanes lui notifie par lettre

⁸ Article 82 code de douane algérien (procédures de dédouanement)

⁹ Article 92 code de douane algérien (procédures de dédouanement)

recommandée son intention de commencer les opérations de visite, ou de les poursuivre s'il les avait suspendues ; si à l'expiration d'un délai de huit jours après cette notification, celle-ci est restée sans effet, le juge, dans le ressort duquel est situé le bureau de douane, désigne d'office, à la requête du receveur des douanes, une personne pour représenter le déclarant défaillant et assister à la vérification.

4.4 La liquidation et l'acquittement des droits et taxes

Après le dépôt de la déclaration en détail son enregistrement et la reconnaissance de sa conformité, vient l'étape de la liquidation des droits et taxes.

La mise à la consommation constitue la destination normale donnée à toutes les marchandises importées en les soumettant aux droits et taxes inscrites au tarif douanier de leur versement sur le marché intérieur.

4.4.1 Le principe général de la liquidation des droits et des taxes

Les droits et taxes sont liquidés autrement dits calculés en fonction de l'espèce tarifaire, de l'origine et de la valeur des marchandises.

Ainsi, aux termes de l'article 103 du code des douanes : "les droits et taxes sont liquidés sur la base des taux et tarifs en vigueur à la date de l'enregistrement de la déclaration en détail¹⁰, sauf lorsqu'il est fait application des dispositions de l'article 7 du présent code.

En cas d'abaissement du taux des droits et taxes, le déclarant peut lorsque l'autorisation d'enlever les marchandises n'a pas encore été donnée par les agents des douanes bénéficier du nouveau taux.

Toutefois, pour être acceptable, la demande écrite du déclarant doit être introduite avant que les droits et taxes n'aient été perçus.

Ainsi, l'enlèvement des marchandises est subordonné à la présentation de la quittance douanière ou d'un document en tenant lieu et portant la mention de la liquidation des droits et taxes.

Il incombe au déclarant en douane d'acquitter les droits et taxes auprès du bureau de douane.

Par ailleurs, le montant de chaque droit ou taxe liquidé pour chaque article d'une même déclaration est arrondi au dinar inférieur (CF ART 104 du code des douanes)¹¹.

Les droits et taxes sont appliqués, soit d'après les résultats de la vérification soit d'après les énonciations de la déclaration.

4.4.2 Le paiement des droits et taxes

Le code des douanes prévoit dans son article 105 que : « les droits et taxes dus sont payables en numéraire ou par tout autre moyen de paiement ayant pouvoir libératoire par le déclarant, ou toute autre personne agissant pour son compte »¹².

¹⁰ Article 103 code de douane algérien (procédures de dédouanement)

¹¹ Article 104 code de douane algérien (procédures de dédouanement)

Partie I : l'opération d'importation, une méthode, des outils

Les agents des douanes habilités qui constatent le paiement sont tenus d'en délivrer quittance.

Le paiement peut intervenir par tous moyens de droit: numéraire, chèques, obligations cautionnées.

IL existe deux modes de paiement à savoir : le paiement au comptant et le paiement différé. De plus, les droits et taxes doivent être garantis (consignés ou cautionnés)

4.2.2.1 le paiement au comptant

D'après l'article 106 du code des douanes, «les droits et taxes liquidés pour les marchandises déclarées deviennent exigibles dès que la vérification est achevée et qu'il peut être donné main levée des marchandises.

Cependant, l'administration des douanes peut exiger que la somme représentant les droits et taxes soit consignée ou que soit constituée une garantie suffisante pour assurer au moment de la mainlevée, le paiement intégral des droits et taxes ."¹³

Les marchandises constituent le gage des droits et taxes et une sureté réelle au profit du trésor public

Ainsi, le paiement est la phase essentielle de l'opération comptable de recouvrement des droits et taxes. Leur prise en charge est effectuée en même temps que le paiement et se confond avec lui.

La délivrance de la quittance au déclarant constitue la justification du paiement des droits et taxes.

4.2.2.2 le paiement différé

Le paiement différé comprend le crédit d'enlèvement et le crédit de droit

- **Le crédit d'enlèvement**

Aux termes de l'article 109 bis du code des douanes : "le receveur des douanes peut autoriser l'enlèvement des marchandises au fur et à mesure des vérifications et avant liquidation et acquittement des droits et taxes exigibles moyennant la souscription d'une soumission annuelle cautionnée de crédit d'enlèvement portant engagement :

1°) D'acquitter les droits et taxes dans un délai de 15 jours à compter de la date de délivrance de l'autorisation d'enlèvement.

2°) De payer une remise spéciale de 1 pour mille

3°) De verser à défaut de paiement dans les délais prescrits un intérêt de retard comme fixé à l'article 108 du présent code.¹⁴

¹² Article 105 code de douane algérien (procédures de dédouanement)

¹³ Article 106 code de douane algérien (procédures de dédouanement)

¹⁴ Article 109 code de douane algérien (procédures de dédouanement)

De même, l'article 110 du code des douanes précise que: "L'administration des douanes peut autoriser l'enlèvement des marchandises importées par les Administrations publiques, les organismes publics, les collectivités territoriales ou les établissements publics à caractère administratif où pour leur compte avant le paiement des droits et taxes ,sous réserve que l'importateur fournisse à l'administration des douanes un engagement de régler les droits et taxes dans un délai n'excédant pas trois mois ." ¹⁵

- **Le crédit des droits et taxes**

Le crédit des droits et taxes est un mode de paiement très ancien consistant dans le paiement des droits et taxes à l'expiration d'un délai de quatre mois moyennant soumission cautionnée. Il s'agit d'une sorte de facilité de paiement.

IL s'agit d'une facilité que le receveur accorde sous sa responsabilité. IL fixe aussi la limite du crédit et agréé la caution.

Il permet de dispenser le redevable du paiement immédiat des droits et taxes afférents à la déclaration en détail.

Ce crédit est accordé à des entreprises notoirement solvables contre la souscription d'obligations cautionnées ou traites cautionnées par des organismes agréés par la douane moyennant le paiement d'un intérêt de crédit. (cf art 108 du code)

L'obligation cautionnée est une promesse de payer une certaine somme à une date déterminée au receveur des douanes et comportant la signature du souscripteur et celle de la caution laquelle est conjointement et solidairement responsable de son paiement.

L'obligation cautionnée couvre les droits et taxes auxquels s'ajoutent un intérêt de crédit et la remise du receveur.

Ce mode de paiement est consacré par l'article 108 du code des douanes lequel dispose que : " Pour le paiement des droits et taxes, l'administration des douanes peut accepter des obligations cautionnées par une institution financière nationale à quatre mois d'échéance lorsque la somme à payer après chaque décompte dépasse cinq mille(5000) dinars.

Chapitre 2 : financement de l'opération et paiement des fournisseurs

La connaissance des différents instruments de paiement, des techniques de paiement, des crédits mis à la disposition de l'importateur et des techniques de couverture de change permet de garder de bonnes relations commerciales avec son fournisseur mais aussi mieux gérer sa trésorerie.

Le paiement du fournisseur lors d'une opération d'importation doit être une étape primordiale et non une conséquence d'un processus d'achat ; mieux maîtriser cette

¹⁵ Article 109 code de douane algérien (procédures de dédouanement)

étape permet à l'importateur de gagner des frais financiers important et lui procurer une trésorerie aisée.

Ce chapitre sera consacré en premier temps à la présentation des principaux instruments de paiement utilisés à l'international.

Ensuite nous détaillons les techniques de paiement dont dispose l'importateur.

Enfin nous présentant les différents crédits mis à la disposition de l'importateur.

1. Les instruments de paiement utilisés à l'international

Parmi les nombreuses possibilités de paiement, l'importateur doit choisir l'instrument de paiement le plus adéquat et le moins complexe, il doit donc concilier entre ses intérêts et ceux du fournisseur qui sont généralement divergents.

1.1 Le chèque

Le chèque est un instrument de paiement par lequel une personne, titulaire d'un compte dans une institution financière, donne l'ordre à celle-ci de verser, par prélèvement sur ce compte, une somme à un tiers bénéficiaire ou à lui-même.

On peut distinguer deux sortes de chèques :

- **le chèque d'entreprise** : qui est émis par l'importateur (tireur) sur une banque appelée (tirée) au profil de l'exportateur, pour plus de garantie il peut être certifié par la banque on opposant sur le chèque un visa qui atteste l'existence de provision suffisante sur le compte bancaire lors de son émission et qu'elle est bloquée jusqu'à l'expiration du délai légal de présentation.
- **Le chèque de banque** : émis par une banque à la demande de l'importateur c'est donc un engagement direct de paiement.

1.2 La lettre de change

La lettre de change est un effet de commerce qui fait généralement intervenir trois partenaires : l'exportateur (le tireur) qui donne l'ordre de payer ; l'importateur (le tiré) qui reçoit la marchandise ; et le bénéficiaire (la banque de l'exportateur).

Elle est adressée à l'importateur sans aucun document d'accompagnement (certificat d'assurance, facture) et elle n'apporte aucune garantie de paiement ou d'acceptation par l'importateur.

L'avantage de ce mode de paiement c'est que l'exportateur a la possibilité de mobiliser ça créance au prés de son banquier. Cependant il ne supprime pas les risques d'impayés, de perte et de vol.

L'article 390 du code du commerce algérien a précisé les mentions qui doivent obligatoirement apparaître dans la lettre de change¹⁶, à savoir :

¹⁶ Article 390 du Code du commerce algérien

- La dénomination de lettre de change insérée dans le texte même du titre et exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre ;
- Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée ;
- Le nom de celui qui doit payer (tiré) ;
- L'indication de l'échéance;
- Celle du lieu où le paiement doit s'effectuer ;
- Le nom de celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement doit être fait;
- L'indication de la date et du lieu où la lettre est créée;
- La signature de celui qui émet la lettre (tireur).

1.3 Le billet à ordre

C'est un effet de commerce rarement utilisé en commerce international, il représente une promesse de payer une certaine somme à la date convenue, « l'échéance », il est émis par le débiteur (l'importateur) contrairement à la lettre de change. c'est pour cette raison que le vendeur (exportateur) préfère utiliser une lettre de change plutôt que de laisser à l'acheteur l'initiative de l'émission du billet à ordre.

Au terme de l'article 465 du code du commerce algérien le billet à ordre doit contenir¹⁷ :

- La clause à ordre ou la dénomination du titre insérée dans le texte même exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre;
- la promesse pure et simple de payer une somme déterminée;
- l'indication de l'échéance;
- le nom de celui auquel ou l'ordre duquel le paiement doit être fait;
- l'indication de la date et du lieu où le billet est souscrit;
- la signature de celui qui émet le titre (souscripteur).

1.4 Le virement

C'est l'instrument le plus utilisé à l'international, il s'agit d'une opération de transfert par laquelle un acheteur (importateur) donne l'ordre à son banquier de prélever une somme sur son compte au profit du compte du vendeur (l'exportateur).

Il existe plusieurs types de virement dont principalement :

- **le virement par courrier : l'ordre** de virement transite par la voie postale ; il en résulte que les délais peuvent être plus ou moins longs, en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné;
- **le virement par SWIFT** (Society For Worldwide Interbank Financial Telecommunication): c'est un système qui permet aux banques et instituts de paiement internationales membre du réseau Swift d'échanger des fonds de manière rapide et sécurisé partout dans le monde, grâce à l'utilisation unique d'un code attribué à

¹⁷ Article 465 du code du commerce algérien

chaque paiement international. Ce code permet à l'émetteur du paiement international et au bénéficiaire d'améliorer la traçabilité du paiement et donc d'augmenter sa fiabilité.

- **le virement par télex (telegraphic Transfer :** Le virement télégraphique est un paiement transmis par voie électronique, il permet le mouvement de fonds en toute sécurité entre institutions financières partout dans le monde, en temps réel.

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

Plusieurs instruments et techniques de paiement sont mis à la disposition de l'importateur néanmoins plusieurs éléments doivent être pris en considération au moment du choix parmi ces différentes techniques entre autre la sécurité et la garantie de paiement qu'ils procurent, les usages et réglementations du pays partenaire ; en effet un instrument de paiement peut bien avoir un caractère contraignant dans un pays et pas un autre.

2.1 L'encaissement direct

C'est les opérations d'encaissement dans lesquelles le paiement du vendeur n'est pas conditionné par la remise de documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations. Le règlement étant effectué sur l'initiative de l'acheteur.

L'encaissement simple peut être réalisé à la commande, à la facturation, au départ usine ou à tout autre moment selon le contrat commercial.

Il existe différents types d'encaissement direct:

2.1.1 L'encaissement simple:

L'encaissement simple vise un encaissement de documents financiers (le plus souvent 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. Par cette procédure, l'acheteur paie généralement directement l'exportateur sans attendre la réception des marchandises.

2.1.2 Le paiement à la commande

Un paiement à la commande correspond à un paiement anticipé. Ce mode de paiement suppose de la part de l'acheteur une confiance absolue à l'égard de son fournisseur étranger car il lui paye une marchandise qu'il n'a pas encore reçue et qui peut-être n'est même pas encore fabriquée.

Pour l'exportateur, il s'agit de la technique de paiement la plus simple et la plus sûre (le risque d'impayé est quasi inexistant), mais il s'agit d'une des plus mauvaises d'un point de vue commercial et des plus difficiles à faire accepter par l'acheteur. Elle s'opère en effet complètement au détriment des intérêts de l'importateur qui supporte tout le poids

financier de l'opération. De plus, elle est souvent traduite par ce dernier comme un sentiment de méfiance de l'exportateur à son égard.

2.1.3 Le paiement à la facturation

L'exportateur envoie une facture commerciale à son client. Celle-ci peut être payable à vue ou à échéance avec un des instruments de paiement. C'est le client qui garde l'initiative du règlement. Cette technique est donc souvent à déconseiller car l'exportateur ne conserve pas la maîtrise du paiement, sauf s'il adjoint à sa facture une lettre de change.

2.1.4 Le paiement ex-usine:

Certains industriels exigent que les marchandises soient payées dès qu'elles sont prêtes pour expédition. Ils veulent de la sorte éviter que les paiements de leurs marchandises soient tributaires des dates de départ des transports et de leurs durées. L'acheteur doit donc payer les marchandises dès leur sortie d'usine et s'occuper de leur acheminement.

2.2 Le contre remboursement

Cette technique donne au transporteur final de la marchandise un mandat d'intermédiaire financier. Il ne livrera la marchandise que contre remise par l'importateur d'un chèque ou d'une lettre de change. Cette technique s'utilise pour des opérations de faibles montants. Le règlement peut s'effectuer au comptant, par chèque ou par acceptation de lettre de change.

2.3 La remise documentaire

La remise documentaire (ou encaissement documentaire) est une opération par laquelle un exportateur mandate sa banque de recueillir, selon ses indications, une somme due ou l'acceptation d'un effet de commerce par un acheteur contre remise de documents représentatifs de la marchandise (factures, documents de transport, titres de propriété, ...). Ainsi, le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'importateur via le réseau bancaire. La banque de l'importateur sera chargée de ne remettre les documents originaux à celui – ci que contre paiement ou acceptation d'effets de commerce.

Le gouvernement algérien a rétabli avec loi de finances de 2014, la remise documentaire comme second moyen de paiement des importations, avec le crédit documentaire. L'article 81 de la loi de finances 2014 stipule en effet que « les importations destinées à la revente en l'état ne peuvent s'effectuer qu'au moyen du crédit documentaire ou de la remise documentaire »¹⁸. Cette disposition vient modifier l'article 69 de la loi de finances complémentaire de 2009 qui consacrait le crédit documentaire comme seul moyen de paiement des importations.

¹⁸ Article 81 de la loi de finances 2014 (page 23)

2.4 Le crédit documentaire

Selon l'article 720 du code de commerce, le crédit documentaire est : « un crédit ouvert par une banque à la demande d'un donneur d'ordre en faveur d'un correspondant de celui-ci et garanti par la possession de documents destinés à être transportés ». Cette définition peut être complétée par celle fournie par l'article 2 des règles et usances uniformes de la chambre de commerce internationale selon laquelle le crédit documentaire est « l'arrangement quelle qu'en soit la dénomination ou la description en vertu duquel une banque (la banque émettrice) agissant à la demande et sur instructions d'un client (le donneur d'ordre) ou pour son propre compte est tenue d'effectuer un paiement à un tiers (le bénéficiaire) ou à son ordre ou d'accepter et payer des effets de commerce (traites) tirés par le bénéficiaire ou autorise une autre banque à effectuer le dit paiement ou à accepter et payer les dits effets de commerce (traites) ou autorise une autre banque à négocier contre remise des documents stipulés pour autant que les termes et conditions de crédit soient respectés »¹⁹.

2.4.1 Les intervenants

La réalisation d'un crédit documentaire fait intervenir plusieurs acteurs. L'absence d'un seul de ces intervenants rend impossible la réalisation voir le déroulement du crédit documentaire. Il s'agit du donneur d'ordre, du bénéficiaire, de la banque émettrice, de la banque nificatrice et enfin de la banque confirmatrice.

2.4.1.1 le client donneur d'ordre

Après la négociation d'un contrat commercial avec le fournisseur étranger, l'importateur donne à sa banque des instructions d'ouverture d'un crédit documentaire en faveur de son fournisseur en précisant les documents qu'il souhaite avoir.

2.4.1.2 le bénéficiaire

Il s'agit de l'exportateur qui reçoit le crédit documentaire par l'intermédiaire de sa banque. Il est chargé d'expédier la marchandise et de remettre les documents à sa banque.

2.4.1.3 La banque émettrice

Il s'agit en fait de la banque de l'acheteur, qui après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture.

2.4.1.4 La banque confirmatrice

C'est la banque correspondante de la banque émettrice. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur.

¹⁹ Définition selon l'Article 720 du code du commerce algérien

2.4.2 Typologies des crédits documentaires

2.4.2.1 Crédit documentaire révocable

Le crédit documentaire révocable est émis en faveur du bénéficiaire sur instruction du donneur d'ordre, il peut être amendé, révoqué, ou encore annulé. Il présente donc les risques inhérents à sa possibilité d'annulation alors que les marchandises peuvent, par exemple être encore en cours de livraison.

2.4.2.2 le crédit documentaire irrévocable

Le crédit documentaire irrévocable est une des formes les plus répandues du crédit documentaire, C'est donc un engagement écrit pris par l'intermédiaire des banques respectives de l'importateur et de l'exportateur, à la fois de livrer la marchandise à l'importateur, et également de la payer à l'exportateur. En cas de non-paiement seule la banque de l'importateur s'engage à payer l'exportateur.

2.4.2.3 le crédit documentaire irrévocable et confirmé

Il offre une double garantie à l'exportateur, celle de la banque émettrice et celle d'une banque de son propre pays ou d'une grande banque internationale (la banque confirmatrice), qui ajoute sa confirmation, son engagement irrévocable de payer. Soit le donneur d'ordre, quand il demande l'ouverture du crédit documentaire, demande également sa confirmation à la banque notificatrice qui devient dans ce cas, si elle accepte, la banque confirmatrice. Soit le vendeur, s'il le juge nécessaire, demande la confirmation du crédit à une banque de son choix (généralement sa propre banque) et paie les frais de confirmation.

De ce fait, tous les risques d'impayé sont couverts et l'exportateur bénéficie d'une garantie totale, sous réserve qu'il remplisse ses obligations.

2.5 La lettre de crédit stand-by (LCSB)

La Lettre de Crédit Stand BY (LCSB) s'impose de plus en plus dans les opérations de Commerce International.

C'est l'engagement irrévocable pris par une banque de payer un bénéficiaire, en cas de défaillance du donneur d'ordre (l'acheteur). Comme toute garantie, la LCSB n'a pas pour vocation d'être appelée. Elle est mise en jeu, uniquement en cas de défaut de paiement. Le bénéficiaire devra alors produire les documents prévus lors de son ouverture (copie de facture impayée, document de transport, etc...).

Malgré les points qu'elle a avec le crédit documentaire, ces deux techniques de paiement ne doivent pas être confondues car elles ne jouent pas les mêmes rôles. En effet, la lettre de crédit stand-by, si elle est bien une technique de protection contre le risque de non-paiement, ne constitue pas un mécanisme de paiement.

3. Les crédits mis à la disposition de l'importateur

Divers techniques et supports de financement sont mis à la disposition des entreprises cherchant à optimiser leurs moyens de financement. La recherche des moyens de financement adaptés aux besoins de l'importateur est le facteur déterminant pour pouvoir réaliser une opération commerciale internationale dans de meilleures conditions.

Chacune de ces techniques répond à une situation particulière qu'il faut bien identifier.

Nous allons présenter dans cette section les différents types de crédit qu'un importateur peut accéder afin de financer une opération d'importation, et qui sont généralement définis par le règlement n°13-01 du 08 avril 2013 fixant les règles générales en matière de conditions de banque applicables aux opérations de banque.

Ces crédits peuvent prendre la forme de crédits des engagements par signature ou des crédits par décaissement.

3.1 Les engagements par signature

Un engagement par signature est un engagement donné par une banque sous la forme d'une caution ou d'un aval pour le compte d'un client (son débiteur) dans le cas où celui-ci s'avérerait défaillant.

Ce type de crédit n'occasionne pas un décaissement immédiat et nécessite seulement la signature et la garantie de la banque.

L'engagement par signature d'une banque peut être de différentes sortes.

3.2 Les crédits par décaissement

Nous distinguons le crédit spécifique aux opérations d'importation et les crédits accordés à toute personne (physique ou morale) compte tenu de son secteur d'activité et de sa situation financière.

3.2.1 Crédits spécifiques aux opérations d'importation

3.2.1.1 le crédit acheteur

Le crédit acheteur repose sur deux contrats autonomes: le contrat commercial et le contrat de crédit²⁰.

Le contrat commercial est conclu entre l'exportateur étranger et l'importateur algérien; il a pour but de définir les obligations respectives des deux parties.

Le contrat de crédit est signé entre la banque du fournisseur qui prête et l'importateur qui emprunte. La banque s'engage à payer le fournisseur étranger tandis que

²⁰ Legrand (G.),Martini (H.), Management des opérations de commerce international – DUNOD - 6ème édition page 150

l'importateur accepte de rembourser les sommes réglées au fournisseur selon des modalités précisées dans le contrat (période de remboursement, taux, durée, garanties...).

3.2.1.2 Le Financement en devises importation

Le financement en devise permet à l'importateur de financer le besoin de trésorerie occasionné par le décalage entre le paiement de l'importation et l'encaissement du produit de sa vente.

Le déblocage de ce crédit doit se faire directement en faveur du fournisseur étranger.

Pour pouvoir bénéficier de ce prêt, le client doit présenter des documents justificatifs de l'importation en question avec indication de la banque domiciliataire

Partie II : maitrise des risques lies à une opération d'importation, cas de EURL Titouah Import Export

Parmi les critères de détermination du cout du produit à importer, la maitrise des techniques et risques d'importation semble être le critère le plus important dans un contexte où les échanges internationaux connaissent une forte évolution.

Dans un but de compétitivité, l'enjeu des achats internationaux est très important dans la mesure où ils engendrent des flux importants en devises mais aussi du fait qu'ils constituent une composante essentielle dans la structure du coût de revient dont la maitrise est conditionnée par une gestion rationnelle des achats.

Pour gérer efficacement l'incertitude et le changement la maitrise des risques joue un rôle primordial dans la mesure où elle permet de mettre en œuvre les dispositions les plus adaptées pour améliorer le processus d'importation.

Après avoir présenté dans la première partie la démarche d'une opération d'importation, dans cette partie nous allons essayer de détecter les risques aux quel l'entreprise **EURL Titouah Import Export** est exposée au cours de chaque phase, et dresser un inventaire de solutions que l'importateur doit adapter aux spécificités du commerce international.

Chaque entreprise avance à son rythme et décide de ses priorités. Nous nous permettons toutefois d'insister sur le fait que s'intéresser à chacune de ces étapes participe d'une bonne méthodologie import.

Le premier chapitre sera consacré à la présentation de la société Eurl Titouah Import Export, Nous décrirons son domaine d'activité, les produits importés ainsi que ses clients et fournisseurs.

Le deuxième chapitre permet d'illustrer les risques liés à l'approvisionnement et les moyens mis en œuvre par l'entreprise pour mieux les maitriser.

Quand au dernier chapitre il sera consacré à la présentation des risques liés au financement d'une opération d'importation et leur gestion par l'entreprise.

Chapitre 1 : Eurl Titouah Import Export

1. présentation de l'entreprise

Crée en 2008 par Monsieur Nassim Titouah, **Eurl Titouah** est une société unipersonnelle à responsabilité limité au capital de 50 000 000 de Dinard, et qui a pour principale activité l'importation et la revente en l'état d'équipements et machines industrielles.

Partie II : maitrise des risques lies à une opération d'importation, cas de EURL Titouah Import Export

Initialement spécialisée dans la vente de matériels industriels, elle a réussi en l'espace de 3 ans à se faire connaître sur le marché national et à tisser des relations d'affaires avec les fournisseurs internationaux de grande notoriété.

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

- Acceptation des commandes par téléphone ou par fax;
- Une garantie d'une année pour les clients sur toute catégorie d'équipement.
- Des remises allant de 7 à 10% accordées aux clients selon la valeur globale des achats ;
- Un service d'installation gratuit

2. l'activité de l'entreprise

L'entreprise active dans le domaine de l'importation et de la revente en l'état d'équipement et machines industrielle destinées à la production.

3. les produits importés par l'entreprise

Les principaux produits importés par l'entreprise sont les équipements et machines industrielles.

Ce marché connaît une réelle évolution en Algérie depuis que le gouvernement a introduit le programme d'aide aux jeunes promoteurs qui vise à aider les jeunes entrepreneurs à créer une première entreprise en leur offrant un soutien financier.

Les équipements concernés par se programme sont toutes les machines et les lignes de production de biens et de services.

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

Tableau N° 1: liste des équipements importés par l'entreprise

Secteur	Equipement
Industrie du plastique	Machines d'injection du plastique
	Machines de fabrication de moules pour industries plastique
	Machines pour gonflage de produits plastique
Industrie du papier	Machine de fabrication de gobelet en papier
	Machines de fabrication de plateaux d'œufs
	Machines de fabrication de carton
	Machines de fabrications de mouchoirs en papier
Industrie du recyclage	Machines de recyclage plastique
Industrie agroalimentaire	Machine de fabrication de jus
	Machine de fabrication de limonade
	Machine pour fabrication de chips
	Machines de fabrication de pates alimentaires
	Machines de conditionnement

Source : documents internes de l'entreprise

4. les partenaires de l'entreprise (clients et fournisseurs)

4.1 Les clients de l'entreprise

Les principaux clients de l'entreprise sont les nouveaux investisseurs qui ont comme projet la création ou d'extension d'entreprise et qui bénéficié d'un financement dans le cadre du dispositif de soutien à l'emploi des jeunes(ANSEJ) d'un montant de **10 millions de dinars HT**.

Créée en 1996, l'ANSEJ est une institution publique chargée de l'encouragement, du soutien et de l'accompagnement des jeunes chômeurs porteurs d'idée de projet de création d'entreprise.

A travers les étapes de création et d'extension de son entreprise, le jeune promoteur bénéficie:

- de l'assistance à titre gracieux (accueil – information – accompagnement - formation);
- d'avantages fiscaux (exonération de TVA et abattement sur les droits de douane en phase de réalisation et exonération d'impôts en phase d'exploitation);
- d'aides financières (Prêt Non Rémunéré – bonification des intérêts bancaires).

En 20 années de mise en œuvre du dispositif micro-entreprise ANSEJ, près de 70 000 jeunes sont passés de la situation de chômeurs au statut de chef d'entreprises et de créateurs d'emploi. 50 000 micro-entreprises ont été créées qui ont généré un total de 150 000 emplois permanents.

Le client porteur d'un projet d'investissement vient dans un premier temps solliciter l'entreprise pour une facture proforma correspondant à l'équipement qu'il souhaite acquérir pour le lancement de son activité et ne dépassant pas le montant maximum exigé par l'ANSEJ. Une fois le crédit bancaire accordé le client se rapproche de l'entreprise pour passer sa commande.

Ainsi l'activité de l'entreprise dépend du nombre de clients bénéficiant de ce type de crédits, autrement dit beaucoup de client viennent solliciter une facture proforma mais peu d'autre eux reviennent pour passer la commande, à cause de la complexité et de la lourdeur de traitement des dossiers par l'ANSEJ mais aussi pour les conditions d'éligibilité qui sont de plus en plus exigeantes.

4.2 Les fournisseurs de l'entreprise

Dans un contexte de mondialisation des échanges, le choix d'un fournisseur est une étape essentielle de tout processus d'achat.

Il est nécessaire de s'assurer de sa capacité à répondre à tous les critères : les spécifications techniques, les contraintes liées au projet ou à la production, au respect des délais, à la logistique, aux différentes langues, aux exigences réglementaires dans le pays de destination des équipements ou du projet.

Partie II : maitrise des risques lies à une opération d'importation, cas de EURL Titouah Import Export

Toutefois, le choix de l'entreprise pour ses fournisseurs dépend directement de la nature de ses clients, ainsi pour acquérir un équipement de production ne dépassant pas les 10 millions de dinars l'entreprise se trouve dans l'obligation d'opter pour les produits chinois qui sont beaucoup moins cher que les produits européens.

Le déficit de l'entreprise est double car non seulement elle doit trouver un produit répondant à l'exigence du prix imposé à l'entreprise mais avec un bon rapport qualité/prix. Ce qui ne s'avère pas facile vu que Le prix le plus bas en Chine est souvent source de problèmes.

Chapitre 2 : gestion des risques d'approvisionnement

La présence d'une entreprise à l'international ne s'improvise pas, elle doit trouver le moyen d'être compétitive et cela en maîtrisant le processus d'achat et trouver des fournisseurs fiables, mais aussi gérer les risques de la chaîne import.

Ce chapitre présentera la démarche méthodique qui permet à l'entreprise de mieux gérer les risques de la chaîne import.

1. La consultation et la sélection des fournisseurs

Face à des marchés compétitifs les entreprises réalisent qu'une gestion efficace de leurs achats constitue un avantage concurrentiel substantiel.

La sélection des fournisseurs constitue une décision stratégique qui a un impact crucial sur la performance globale de l'entreprise.

Ainsi un meilleur choix du produit passe par une sélection et un meilleur choix des fournisseurs.

Dans ce qui suit nous allons présenter l'étape de la consultation et de la sélection des fournisseurs par l'entreprise Eurl Titouah.

1.1 La consultation des fournisseurs

Dans un but de réduction des coûts l'entreprise vise à trouver le meilleur fournisseur qui répond le mieux à ses exigences notamment le prix, le délai de livraison, qualité et facilité de paiement.

Le moyen le plus utilisé par l'entreprise pour rechercher ses fournisseurs est la consultation sur internet via des sites spéciaux tel que www.alibaba.com, www.sourcetheglobe.com, pour ce qui est des fournisseurs chinois qui représentent plus de 90% des fournisseurs de l'entreprise.

Partie II : maitrise des risques lies à une opération d'importation, cas de EURL Titouah Import Export

1.1.1 La démarche de consultation des fournisseurs

Avant de se lancer dans la recherche de fournisseurs, l'entreprise procède à l'identification des besoins de chaque client en ce qui concerne l'équipement à acheter notamment le budget, la capacité de production et l'origine du produit.

Une fois les besoins identifiés l'importateur via son service achat se lance dans la recherche des fournisseurs en procédant à une consultation des fournisseurs qui répondent aux besoins du client sur un moteur de recherche, qui permet d'identifier des fournisseurs et d'accéder à la présentation de leur offre en ligne. ces derniers sont ensuite contactés par email pour une demande d'offre de prix.

D'autres moyens sont utilisés par l'entreprise dans sa recherche de fournisseurs à savoir :

- **les salons et foires** : ils permettent d'identifier des fournisseurs et de prendre directement contact avec eux. Penser à conserver le catalogue de la manifestation qui contient en général les coordonnées des exposants.
- **Les annuaires généralistes** : tels que www.europages.com qui permet de rechercher des fournisseurs européens.

1.1.2 Les risques de consultation des fournisseurs

La méthodologie suivie par l'entreprise dans sa recherche de fournisseur l'expose à plusieurs risques dont les plus importants :

- Etre dépendant d'un nombre limités de fournisseurs étant donné que l'entreprise se base essentiellement sur des moteurs de recherche pour trouver ces fournisseurs,
- Passer à coter d'autres opportunités qui pourront être mises en œuvre par d'autres fournisseurs tels que l'assurance transport, la facilité dans le paiement.
- Passer à coter d'autres offres commerciales plus intéressantes en matière de prix.

1.1.3 Gestion des risques de consultation des fournisseurs

Faire du sourcing en Chine n'est pas quelque chose de si facile que cela en a l'air. Il arrive souvent que l'on rencontre des problèmes avec ses fournisseurs chinois.

Pour réussir l'étape de sélection des fournisseurs et se prémunir contre les risques que cette dernière peut constituer, l'entreprise doit suivre une méthodologie.

1.1.3.1 la détermination du profil du fournisseur

L'étape d'identification des besoins de chaque client doit être faite avec précision, ainsi pour éviter des erreurs éventuelles liées aux caractéristiques de l'équipement à importer l'entreprise doit avoir le maximum d'informations sur ce dernier qui diffèrent selon l'équipement à importer tel que la capacité de production, la consommation d'énergie, ses dimensions...

Partie II : maitrise des risques lies à une opération d'importation, cas de EURL Titouah Import Export

Une procédure de contrôle interne doit aussi être mise en œuvre pour éviter tout dysfonctionnement entre le service qui identifie le besoin, et celui qui passe la commande.

Une fois le besoin identifier l'entreprise peut procéder à l'identification du profil de ses fournisseurs en se basant sur plusieurs critères à savoir :

- Critères commerciaux : rapidité de livraison, existence d'un service après vente..
- Critères financiers : prix, conditions et mode de paiement
- Critères techniques : capacité de production, qualité du produit, garantie, installation et formation

1.1.3.2 l'identification des fournisseurs potentiels

Durant cette étape, le responsable des achats doit conduire ses investigations en vue d'identifier les fournisseurs potentiels répondant au profil préalablement défini, ainsi il doit rayer de sa liste tout les autres fournisseurs qui ne répondent pas aux critères déjà sélectionnés.

Une fois cette liste faite l'importateur devra se poser des questions quand à la fiabilité des ces derniers, leurs capacité à livrer à temps, leurs situations financière.

Cette étude permet de réduire cette liste au maximum, ça serait une perte de temps pour l'importateur ainsi que pour le fournisseur d'être approché alors qu'il y'a très peut de chance qu'il satisfait les exigences de l'entreprise.

1.1.3.3. La rencontre des fournisseurs potentiels

Ce que l'importateur peut voir sur Internet n'a généralement rien à voir avec ce qu'il trouve dans le centre de production du fournisseur ,l'entreprise doit mener une rencontre avec les fournisseurs pour une éventuelle évaluation, un intérimaire basé en chine pourra faire l'affaire, c'est le cas de l'entreprise qui passe par un organisme appelé Global Investement Group qui procède à une inspection de l'usine de chaque fournisseur sélectionné.

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

Cette étape permet de réduire cette liste au maximum, ça serait une perte de temps pour l'importateur ainsi que pour le fournisseur d'être approché alors qu'il y'a très peut de chance qu'il satisfait les exigences de l'entreprise.

1.2 La sélection des fournisseurs

Après avoir achevé l'étape de consultation des fournisseurs, l'entreprise entame l'étape suivante qui est la sélection des fournisseurs qui répondent le mieux à ses besoins et exigences.

Partie II : maitrise des risques lies à une opération d'importation, cas de EURL Titouah Import Export

1.2.1 Les critères de sélection des fournisseurs

Plusieurs critères sont utilisés dans l'étape de sélection des fournisseurs ; néanmoins chaque entreprise définit ces critères en fonction de ses capacités financières, de la nature du produit,etc

EURL Titouah classe le critère prix au premier rang et ce choix est liée directement à la nature de ses clients qui sont généralement des nouveaux investisseurs qui sont financés par des crédits d'aide à l'emploi de jeunes d'un plafond de 10 000 000.00 DA HT.

L'entreprise est contrainte de trouver les fournisseurs qui non seulement remplissent cette condition mais vend un produit de qualité.

Parmi les autres critères sur les quels l'entreprise se base dans sa sélection le mode de paiement représente une contrainte aussi importante que le prix.

En effet depuis 2009 et conformément à la loi de finance complémentaire toutes les importations destinées à la revente en l'état ne peuvent s'effectuer qu'au seul crédit documentaire, ce qui ne facilite pas la tâche pour l'entreprise dans la mesure où la plupart des fournisseurs étrangers préfèrent le mode de paiement par transfert télégraphique plutôt qu'une lettre de crédit à cause de sa complexité.

1.2.2 Les risques liés à la sélection des fournisseurs

En plus des risques précédemment définis pendant l'étape de consultation des fournisseurs, d'autres risques méritent d'être cités dans l'étape de sélection des fournisseurs à savoir :

- le non respect par les fournisseurs du délai de livraison, qui peut avoir comme conséquence la perte de confiance des clients et la perte de compétitivité sur le marché.
- Une mauvaise qualité du produit importé.
- L'absence de garantie technique et de services après vente
- Une mauvaise situation financière du fournisseur, et l'impossibilité d'honoré ses engagements.
- Une capacité de production qui ne répond pas aux besoins des clients de l'entreprise.
- Risque de tomber sur des revendeurs et non des fabricants.

1.2.3 La gestion des risques de sélection des fournisseurs

Les fournisseurs les plus efficaces sont ceux qui offrent des produits ou des services qui correspondent aux besoins de l'entreprise ou qui les surpassent.

Pour éviter les risques indiqués ci-dessus, les responsables du service approvisionnement doit vérifier un ensemble d'éléments avant de procéder à cette étape.

Partie II : maitrise des risques lies à une opération d'importation, cas de EURL Titouah Import Export

1.2.3.1 le calcul du cout de revient prévisionnel

Pour proposer des prix compétitif, l'entreprise doit tenir compte en plus du prix facturé, de tous les autres couts annexes supportés.

Le calcul du cout de revient du produit importé dépend du mode de livraison proposé par le fournisseur, dès lors l'importateur doit procéder à un traitement des offres qui incluent les impositions douanières, les frais liés au mode de paiement et les couts liés à l'acheminement et qui ne dépassent pas la fourchette de prix imposée à l'entreprise tout en garantissant un bon rapport qualité/prix.

Le prix le plus bas ne représente pas toujours le meilleur rapport qualité-prix. Si l'importateur recherche de la fiabilité et de la qualité de la part de ses fournisseurs, elle doit décider du montant qu'il est prêt à payer pour ses fournitures et l'équilibre qu'il veut trouver entre le coût, la fiabilité, la qualité et le service.

1.2.3.2 l'examen de délai de livraison

Le délai de livraison proposé par le fournisseur est un critère très important si l'entreprise veut tenir son engagement au près de ses clients en terme de délai de livraison.

En Chine, il y a un grand nombre de facteurs qui provoquent des retards, l'alimentation d'électricité réduite, fermeture temporaire pour cause de JO ou d'exposition universelle, pénurie d'un composant ou de matière première.

Le meilleur moyen est de prévoir les retards et d'anticiper, quoique l'évaluation du délai de livraison requière la connaissance de la date et du lieu de livraison (incoterm).

Selon des incoterms de vente au départ, l'acheteur doit ajouter les temps de transport, de manutention, voire de dédouanement pour évaluer la date de mise à disposition des marchandises dans ses locaux qui n'en sont pas facile d'estimer précisément.

1.2.3.3 le choix du fournisseur étranger

La sélection des fournisseurs est l'une des plus importantes décisions que doit prendre le responsable des achats. L'évaluation de ceux-ci comporte trois aspects : un aspect économique, un aspect technique et un aspect administratif. Ces trois aspects doivent être évalués pour chaque fournisseur et réalisés rigoureusement afin de s'assurer que le fournisseur puisse remplir adéquatement les demandes qui lui sont faites.

2. Le choix de l'incoterm

Lors d'une transaction internationale, le vendeur et l'acheteur devront déterminer qui, des deux parties, assumera les frais, supportera les risques liés à la vente et au transport des marchandises. La Chambre de commerce internationale (CCI) a mis en place une codification des termes de vente et conditions de transport à l'export : les Incoterms (International Commercial Terms).

Partie II : maîtrise des risques liés à une opération d'importation, cas de EURL Titouah Import Export

2.1 Présentation des incoterms

Les Incoterms (contraction de l'expression anglaise *International commercial terms*) sont des termes normalisés qui servent à définir les « droits et devoirs » des acheteurs et vendeurs participant à des échanges internationaux et nationaux, ils précisent qui de l'acheteur ou du vendeur a la responsabilité de la marchandise, et à quel moment cette responsabilité est transférée.

Les incoterms précisent donc²¹ :

- **le transfert de frais** : jusqu'où le vendeur supporte-t-il les frais d'acheminement ? Dans une vente internationale, l'acheminement de la marchandise nécessite fréquemment plusieurs transports, des dédouanements aussi bien à l'import qu'à l'export, des chargements et des déchargements ;

- **le transfert de risques** : jusqu'où les risques sont-ils encourus par le vendeur ? Les rédacteurs des incoterms ont été assez prudents pour ne pas évoquer le transfert de propriété. Effectivement, les divers droits nationaux ont chacun leurs règles particulières dans ce domaine.

Mais il est important de savoir qui doit supporter les coûts et frais supplémentaires qui peuvent advenir en cours de voyage, aussi bien que les avaries qui peuvent être causées aux marchandises.

C'est ainsi que les incoterms déterminent un point de transfert des risques. Initialement, le risque repose sur le vendeur. A la fin de l'opération, il repose sur l'acheteur ;

- **les documents à fournir** : qui de l'acheteur ou du vendeur doit fournir.

Les incoterm sont au nombre de 13, regroupés en 4 groupes distincts qui permettent de comprendre les obligations réciproques des deux parties.

Tableau N° 2 : classification des incoterm par groupe

Groupe Départ E	<ul style="list-style-type: none">• EXW (ex-Works)
Groupe Transport principal non acquitté F	<ul style="list-style-type: none">• FCA (Free Carrier)• FAS (Free A long side Vessel)• FOB (Free on Board Vessel)
Groupe Transport principal acquitté C	<ul style="list-style-type: none">• CFR (Cost & Freight)• CIF (Cost, Insurance & Freight)• CPT (Carriage Paid To)• CIP (Carriage & Insurance Paid To)
Groupe Arrivé D	<ul style="list-style-type: none">• DAF (Delivered at Frontier)• DES (Delivered Ex Ship)• DEQ (Delivered Ex Quay)• DDU (Delivered Duty Unpaid)• DDP (Delivered Duty Paid)

Source: Désiré Loth « L'Essentiel des techniques du commerce international » page 16

²¹ Désiré Loth « l'essentiel du commerce international » page 15

Partie II : maitrise des risques lies à une opération d'importation, cas de EURL Titouah Import Export

Afin d'adapter ces règles aux pratiques commerciales Internationales les plus récentes, plusieurs amendements ont été apportés aux Incoterms 2000 pour aboutir aujourd'hui aux Incoterms 2010.

Les modifications apportées concerne la suppression de quatre Incoterms : DEQ, DES, DAF et DDU et l'introduction de deux nouveaux Incoterms : DAT (Rendu au Terminal) et DAP (Rendu au lieu de destination).

Parmi ces incoterms ci-dessus cités l'entreprise Eurl Titouah opte pour le CFR, ainsi selon la réglementation algérienne l'assurance doit toujours être souscrite auprès d'une compagnie d'assurance locale par l'importateur, ce qui signifie que les Incoterms CIF et CIP ne peuvent pas être utilisés. D'autre par, l'Incoterm « Ex works » est très fortement déconseillé. Le transport sera donc à la charge du vendeur et le transfert de risque s'opère lorsque les marchandises sont livrées à bord du bateau dans le port d'embarquement. Le vendeur assume de plus les frais de transport jusqu'au port de destination et les frais de chargement, il effectue les formalités d'export et paie les droits et taxes liés. L'acheteur endosse les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

2.2 Les risques liés à l'absence ou un mauvais choix de l'incoterm

Le risque peut être engendré par une absence d'une référence à l'Incoterm dans le contrat de vente international ou d'un mauvais choix de l'Incoterm.

Les risques aux quels l'entreprise peut être confrontée dans le cas d'une absence de référence à l'incoterm sont les suivant :

- absence d'une méthode de détermination du prix de vente;
- erreurs d'interprétation du lieu de livraison des marchandises.
- litiges entre l'acheteur et le vendeur quant au partage des frais et des risques;
- absence d'une définition précise des documents dus par le vendeur à l'acheteur;

Et un mauvais choix de l'incoterm peut avoir comme conséquence :

- La non adéquation de l'incoterm utilisé au transport utilisé.
- La non adéquation entre l'incoterm utilisé et les réglementations du pays de l'importateur.
- Défaut des documents ne permettant pas le dédouanement des marchandises.
- anomalies dans les documents pour les opérations couvertes par un crédit documentaire

Les risques les plus importants que cours l'entreprise en optant pour le CFR sont les risques liés au transport maritime, ainsi l'importateur procède au paiement du fournisseur même dans le cas d'une perte ou d'endommagement de sa marchandise puisque tous les risques lui sont transférés au port du départ.

2.3 La gestion des risques du choix de l'incoterm

Le choix de l'incoterm a une influence directe sur le choix du mode de transport, de l'emballage et de l'assurance, du calcul du prix de revient et de dédouanement, et ce choix se fait en faveur de l'incoterm qui présente le minimum de risque.

Ainsi au début de chaque opération d'importation l'entreprise doit vérifier un ensemble d'éléments qui lui permettront de bien gérer cette étape à savoir :

2.3.1 La compatibilité de l'incoterm choisi avec le mode de transport

Avant d'opter pour un incoterm donné, l'importateur doit en premier lieu se décider sur le choix du mode de transport qu'il souhaite utilisé pour l'acheminement de sa marchandise, pour cela l'importateur doit bien connaître les caractéristiques du produit à importer, le cout de transport ainsi que le délai de livraison.

Ainsi l'importateur doit connaître tous les avantages et inconvénients de chaque incoterms par mode de transport.(annexe 3)

2.3.2 La compatibilité de l'incoterm avec le contrat d'assurance

Quelque soit l'incoterm retenu l'importateur doit couvrir ses marchandises par une assurance, selon la réglementation algérienne l'assurance doit toujours être souscrite auprès d'une compagnie d'assurance locale par l'importateur. Ainsi le CIP et CIF ne peuvent pas être utilisés par l'entreprise.

2.3.3 La compatibilité de l'incoterm choisi avec le contrat de financement

En Algérie les importations sont payées par le moyen de crédit documentaire ainsi la connaissance par l'importateur de tous les documents concernant le déplacement de la marchandise limite le risque de non réalisation.

Le choix de l'incoterm doit donc être compatible avec le crédit documentaire en effet, tous les Incoterms incluant le transport principal à la charge de l'acheteur (EXW, FAS, FCA, FOB) sont à exclure dans le cas d'un règlement par crédit documentaire.

2.3.4 La détermination du prix de revient selon l'incoterm

L'importateur doit intégrer tout les couts qu'une opération d'importation peut générer dans le calcul du cout de revient, une analyse complète doit prendre en compte tout ces couts et charges selon l'incoterm choisi.

Pour le cas de l'entreprise le calcul du cout de revient doit tenir compte de l'incoterm CFR qui inclus le paiement de la marchandise et les frais de transport (fret).

3. Les risques de dédouanement à l'import

C'est trop souvent à l'occasion d'un contrôle des opérations douanières par l'administration des douanes que les responsables d'entreprises découvrent les risques liés à une activité douanière mal maîtrisée ou insuffisamment sécurisée.

Réussir le dédouanement de la marchandise au moindre coût, impose à l'importateur une appréciation des risques afin de prendre les dispositions les plus adaptées visant à améliorer la procédure de dédouanement.

Dans ce qui suit nous allons présenter les risques aux quels l'entreprise est confronté lors de la procédure de dédouanement de la marchandise, ainsi que les moyens et techniques qu'elle doit mettre en œuvre pour mieux les gérer.

3.1 Les risques douaniers

Pour mieux gérer les risques liés à cette étape l'entreprise doit bien identifier les dits risques, qui peuvent être engendré par le non respect de la procédure douanière.

Parmi ces risques on peut citer :

- Une mauvaise évaluation des droits de douane qui peut hausser le cout du produit, et réduire ainsi le bénéfice de l'entreprise qui ne pourra plus facturer à ses clients cette hausse des couts.
- Blocage de la marchandise à la douane ce qui retardera la livraison pour le client, et même dans certain cas la saisi de la marchandise par la douane.
- Défauts dans l'accomplissement de la déclaration en détail (origine, valeur...)

Ces risques peuvent avoir un impact sur la continuité de l'exploitation de l'entreprise qui elle aussi doit respecter un délai de livraison à ces clients, notamment si la concurrence dans ce secteur est très rude.

3.2 La gestion des risques douaniers par l'entreprise

La réglementation douanière dans l'entreprise est assurée par un transitaire, néanmoins des mesures doivent être prises par l'entreprise afin d'éviter les risques ci-dessus énumérés.

3.2.1 L'optimisation de la réglementation douanière

L'optimisation de la règlementation douanière par l'entreprise passe par le choix d'un bon transitaire et par la connaissance des rouages des procédures de dédouanement. Ce dernier assure l'interface entre les services transit des clients et la douane, il établit le montant des droits et taxes et communique à la douane tout les renseignements concernant la marchandise, et procède à la vérification de leurs conformité à la réglementation douanière en vigueur, avant de signer le dossier et le remettre à la douane.

Partie II : maitrise des risques lies à une opération d'importation, cas de EURL Titouah Import Export

Celui-ci doit donc avoir des compétences en technique tarifaire, et doit maitriser la procédure de dédouanement.

Différents avantages sont accordés par la réglementation douanière dont il faut tirer profit à savoir :

- Les procédures simplifiées, sous forme de déclaration estimatives.
- Bénéficier du crédit d'enlèvement qui permet au déclarant d'enlever (de prendre possession) les marchandises dès celles-ci vérifiées par la douane. Cela lui offre pour avantage de permettre à l'importateur de ne pas avoir à payer les taxes douanières à l'import avant cet enlèvement.

Chapitre 3 : gestion des risques de financement d'une opération d'importation

On a vu dans la première partie du mémoire les différents moyens et technique de paiement dont dispose l'importateur pour financer ses importations.

Cependant il lui appartient de bien maitriser les risques financiers qu'il court en réalisant cette étape, à savoir :

- Des risques liés au choix des techniques de paiement
- Des risques liés au choix de la technique de financement de l'opération.
- Des risques de change.

1. Maitrise des techniques de paiement

L'entreprise importatrice est confrontée à la problématique suivante :

Rassurer ses fournisseurs qu'ils seront payés selon les conditions négociées dans le contrat commercial ou dans la facture proforma ;

Se garantir de l'obtention des produits conformes et plus généralement s'assurer du strict respect des clauses contractuelles car les risques liés à l'achat international sont fort nombreux.

La maitrise des techniques de paiement passe par l'identification des risques dans un premier temps, et la mise en œuvre de moyens pour les gérer dans un deuxième temps.

1.1 Identification des risques des techniques de paiement

Durant son choix de technique de règlement des importations l'importateur peut subir des risques qu'il convient d'identifier :

- paiement d'une marchandise qui ne correspond pas à celle commandée.
- Paiement avant expédition qui engendre des couts financiers de sortie de trésorerie.

Partie II : maitrise des risques lies à une opération d'importation, cas de EURL Titouah Import Export

- L'arrivé des marchandises avant les documents dans le cas d'un crédit documentaire, ce qui engendre l'interdiction de leur enlèvement générant des délais et couts d'immobilisation importants.
- La banque émettrice exige un maximum de garantie de la part de son client
- Frais financiers élevé dans le cas d'un crédit documentaire.

Pour régler ses importations l'entreprise se trouve dans l'obligation d'utilisé le seul crédit documentaire et cela conformément à la loi de finance complémentaire pour 2009, pour les montants (valeurs FOB) dépassant **100 000.00 DZD** soit l'équivalent de **1000.00 EURO**.

Ce qui implique une bonne maitrise de cette technique pour se prémunir des risques que cette dernière peut engendrer.

1.2 Gestion des risques des techniques de paiement

Dans une relation commerciale sécurisée, l'importateur va plutôt opter pour la technique de paiement qui lui convient en termes de coût (suivant les conditions de banque négociées), de délai de paiement (suivant son besoin de trésorerie) et de l'Incoterm choisi.

Toute fois et puisque le crédit documentaire est imposé pour l'entreprise, elle est tenu de d'accomplir certaine diligences et prendre des précautions afin de minimiser les couts financiers engendrée par la mise en jeu du crédit documentaire.

Une fois l'entreprise a en possession les documents, il doit vérifier leurs conformités aux exigences conclues dans le contrat de vente, et l'état de la marchandise, dans le cas ou ces documents expriment des irrégularités, les documents seront donc retournés à la banque du bénéficiaire qui reste le propriétaire de la marchandises et dans ce cas aucun paiement ne sera effectué, dans le cas contraire l'importateur décide de les accepter , et de lever les réserves et retirer sa marchandises des entrepôts du transport et devient ainsi propriétaire de la marchandise.

Ainsi la moindre erreur dans les documents fournis par le fournisseur (erreur sur le total de la facture par exemple) après l'ouverture d'un crédit documentaire entraine la modification de la lettre de crédit par la banque et cela engendre des couts financiers.

Néanmoins le crédit documentaire n'est pas une solution magique, si il peut garantir le paiement pour le fournisseur et l'envoi de la marchandise pour l'acheteur, il ne pourra pas faire de même quand à l'existence de malveillance entre les deux, donc les affaires doivent être seines et les partenaires honorables.

2. Maitrise des techniques de financement de l'opération

Le paiement de la marchandise peut se faire avant la réception sous réserve d'une justification de leur expédition, comme il peut se faire après.

Partie II : maitrise des risques lies à une opération d'importation, cas de EURL Titouah Import Export

Durant cette étape l'entreprise peut être confrontée à des problèmes dus à la non disponibilité de trésorerie. Il convient ainsi de mettre en place des solutions pour financer chaque opération.

2.1 L'identification des risques de financement de l'opération d'importation

Pour honorer ses engagements au profit de ses fournisseurs l'importateur doit être en mesure de gérer sa trésorerie, à défaut certains risques peuvent surgir durant cette étape selon le mode de paiement choisi à savoir :

- blocage de la marchandise en douane à défaut de paiement
- litige et rupture des relations commerciales avec les fournisseurs
- perte de la confiance de la banque suite à la non disponibilité du montant du, dans son compte bancaire.
- Des décalages entre le paiement des clients et le règlement des fournisseurs

Ce point représente le risque le plus important que l'entreprise Eurl Titouah peut rencontrer durant son activité, en effet les clients de l'entreprise procèdent au paiement de 30% du montant total de la facture avant la commande et les 70 % qui restent ce fait après la livraison, alors que l'importateur doit payer la totalité de la facture pour voir sa marchandise expédiée.

2.2 La gestion des risques de financement de l'opération d'importation

L'entreprise doit disposer de solutions de financement lui permettant d'honorer ses engagements et à moindre coût.

Gérer sa trésorerie, c'est avant tout anticiper, et être en permanence en prise directe avec les flux réels et prévisionnels.

Une bonne gestion de la trésorerie passe par une anticipation des éléments qui causent sa dégradation, et la mise en place des techniques qui permettent de mieux la gérer.

2.2.1 L'anticipation des causes de dégradation de la trésorerie

2.2.1.1 Le décalage entre les encaissements et les décaissements

Le décalage entre les encaissements de la part de ses clients d'une part et le règlement de ses fournisseurs d'autre part met parfois l'entreprise dans des situations critiques, notamment lorsqu'elle doit passer plusieurs commandes au même moment, effet l'entreprise n'encaisse que 30 % du montant total de la facture de la part de ses clients quand elle, doit régler la totalité pour les fournisseurs afin de recevoir la marchandise.

Partie II : maitrise des risques lies à une opération d'importation, cas de EURL Titouah Import Export

2.2.1.2 La perte de rentabilité

La rentabilité de l'entreprise peut parfois être affecté par une mauvaise anticipation du prix de revient prévisionnel du parfois à la variation du taux de change, ainsi l'accumulation de pertes diminue les capitaux propres, d'ou une dégradation du fond de roulement, il convient donc de reconstituer les fonds propre par une augmentation du capital.

2.2.2 Technique de gestion de la trésorerie

La politique de trésorerie repose sur la maîtrise de l'évolution de la situation financière de la firme dans tous ses aspects.

Pour une meilleure gestion de la trésorerie certaines actions doivent être réalisées :

2.2.2.1 assurer la liquidité de l'entreprise

Le terme liquidité désigne la capacité de l'entreprise à faire faces à ses échéances.

Les solutions de financement sont en fonction du besoin, et généralement il se trouve au moment des achats des marchandises et au moment de la vente de celles-ci.

Pour assurer sa liquidité l'entreprise doit disposer d'outils prévisionnels pour mesurer le besoin de financement sur toute l'année, pour pouvoir mettre à sa disposition les crédits à court terme correspondants. De plus il doit suivre l'évolution de son activité, afin de détecter une éventuelle dégradation, et d'y remédier et mettant en place des actions correctives.

- Accélérer le recouvrement des ses créances
- Recourir à une source de financement bancaire.

2.2.2.2. Construire un partenariat bancaire

L'importateur doit instaurer un climat de confiance entre lui et son banquier, il ne doit pas trop dépendre de lui ni lui faire courir des risques.

C'est pour cela que l'importateur dispose de deux interlocuteurs bancaires le CPA (crédit populaire d'Algérie) et AGB (algerian golf banque) qu'il met en concurrence, dans certains cas, ou qui peuvent intervenir ensembles dans d'autres cas.

3. Maitrise des techniques de risque de change

La fluctuation des devises expose les entreprises de négoce et les multinationales à des risques de change.

A l'importation les entreprises sont confrontées à un risque d'appréciation de la devise étrangère, par rapport à la devise locale.

3.1 L'identification des risques de change

Avant d'identifier les risques de change il convient de donner une définition de la notion de risque de change, pour certain auteurs c'est « les pertes éventuelles susceptibles d'affecter du fait des variations des parités ou des cours de change des monnaies étrangères les revenus de l'entreprise libellés en devises étrangers »²².

Un importateur qui doit payer à une échéance prévue par le contrat, une somme libellée en devises, ne soit pas, le jour de la conclusion de ce contrat, combien coûtera l'achat des monnaies étrangères nécessaires au paiement.

Le coût de l'importation dépend du cours de change de la monnaie de facturation pratiquée au moment du règlement.

Le risque d'une hausse du cours de la monnaie de facturation entre la commande et le règlement est un risque de perte pour l'importation car le calcul économique de ce dernier a été effectué au moment de la commande qui a été faite, en tenant compte du cours de la devise à cet instant.

Pour ce qui est de l'entreprise EURL Titouah qui paie ses transactions avec le Dollar Américain (USD), toute appréciation de celui-ci au moment du règlement entraîne une augmentation du cout de revient du produit importé réduisant ainsi la marge bénéficiaire de l'importateur.

3.1.1 La gestion du risque de change

Dans le contexte actuel d'une économie internationale caractérisée par le flottement des devises et des fluctuations de grande ampleur des taux de change, la gestion du risque de change devient une nécessité.

Chaque opérateur exposé à un risque peut selon son aversion au risque, procéder, soit à une couverture totale, soit à une couverture partielle comme il peut décider la non couverture de ce risque ce qui est le cas de l'entreprise **EURL Titouah** qui semble ignorer les conséquences d'un tel risque et qui choisi la non couverture du risque dans le but de réaliser un gain de change lorsque le taux de change évolue de façon favorable par rapport aux taux budgété.

Toute entreprise exerçant une activité internationale, doit se soucier quand à la politique de couverture à mettre en œuvre pour se protéger contre le risque de change.

Une entreprise qui souhaite se couvrir contre le risque de change peut soit opter pour des méthodes internes ou externes.

3.1.1.1. Les méthodes internes à l'entreprise

Se sont les méthodes que l'entreprise peut mettre en place sans faire appel à aucun organisme externe, autrement dit l'entreprise s'auto couvre par la réorganisation des services concernés

²² L'économie de A à Z et les sciences sociales Jean-Yves Capul et Oliver Garrier.

Partie II : maitrise des risques lies à une opération d'importation, cas de EURL Titouah Import Export

et l'analyse des éléments constitutifs des transactions : les devises, les délais de paiement... etc.

3.1.1.1.1 Le choix de la devise de facturation

En choisissant sa monnaie plutôt qu'une devise, une entreprise peut croire que le risque de change est inexistant.

C'est le cas en effet pour elle mais en fait ce risque est reporté sur la contrepartie commerciale.

A moins d'être le leader incontesté dans un domaine, ce transfert de risque peut rendre les négociations commerciales plus difficiles.

Inversement, en acceptant des transactions en devises, l'entreprise donne une image de professionnalisme et se retrouve en position de force pour négocier sur d'autres points. L'entreprise par contre doit mettre en place une gestion du risque de change.

.Ce choix peut lui être imposé par la législation des changes en vigueur dans le pays en question, par le fait que la devise en question n'est pas négociable (on ne peut se procurer la devise).

3.1.1.1.2 Le termaillage

« Le termaillage consiste pour une entreprise à accélérer ou à retarder ses paiements en devises étrangères selon les prévisions et les évolutions de hausse ou de baisse des cours de change »²³.

Il consiste pour l'importateur à retarder le paiement du fournisseur dans le cas d'une dépréciation de la monnaie de facturation, et d'accélérer le paiement du fournisseur dans le cas d'une appréciation de la monnaie de facturation.

3.2.1.1.3. Les clauses contractuelles

La technique des clauses contractuelles consiste à inclure dans le contrat d'achat ou de vente des clauses permettant un ajustement du prix, suite à une évolution du cours de la devise de facturation, afin de procéder à un partage du risque voir à un transfert.

- Le règlement sera fait au comptant à la signature du contrat
- Le cours de change peut évoluer à l'intérieur d'un tunnel (cours minimum et maximum) sans incidence sur le prix de la marchandise.
- A partir d'un certain cours, les contreparties prévoient d'utiliser une autre devise de règlement.
- Les contreparties se partagent la variation de cours.

²³ P. Prissert & P. Garsuault & S. Priami, Les opérations bancaires avec l'étranger, La revue banque éditeur, Paris,1995, P 117

Partie II : maitrise des risques lies à une opération d'importation, cas de EURL Titouah Import Export

- Le contrat est libellé en différentes devises dont l'une sera choisie à l'échéance par l'acheteur ou le vendeur.
- Le prix de la marchandise évolue en fonction du cours de change.

Toutefois l'entreprise reste contrainte par l'obligation de payer ses importations en lettre de crédit qui ne lui donne pas une possibilité d'appliquer le termaillage, dans la mesure où le paiement s'effectue dès la réception des documents.

Et le choix de la devise de facturation exige de l'entreprise un fort pouvoir de négociation à l'égard de ses fournisseurs.

3.1.1.2 Les techniques externes à l'entreprise

Les techniques externes de couverture contre le risque de change sont les méthodes qui nécessitent le recours à des organismes externes à l'entreprise, on distingue ;

3.1.1.2.1 Les dépôts en devise

L'entreprise importatrice, qui a une position courte en devise, achète au comptant et prête à sa banque une somme en devise dont le montant est celui de sa dette à l'étranger sur une durée au plus égale au délai du crédit fournisseur. La banque rémunérera ce prêt au taux interbancaire de la devise considérée, et l'entreprise pourra payer son fournisseur à l'échéance avec les devises remboursées par la banque.

Le fait d'acheter la devise le jour de sa commande, l'entreprise annule son risque de change.

Toutefois, la couverture par avance en devises pour les opérations d'importations ne représente pas d'intérêt majeur dans la mesure où cela fait perdre le bénéfice de la trésorerie.

3.1.1.2.2. Le change à terme

Le change à terme est un accord portant sur l'achat ou la vente d'un montant défini d'une devise contre une autre à un cours de change ferme et définitif, mais l'échange à lieu à une date ultérieure déterminée. Cette opération permet de fixer à l'avance un cours de change pour une transaction future sans que n'intervienne le moindre flux de trésorerie avant l'échéance.²⁴

Le change à terme à l'importation peut prendre la forme d'un achat à terme de devises pour se couvrir contre le risque de change lié à l'appréciation éventuelle d'une devise, l'importateur achète à terme les devises correspondant au montant de sa dette. Il connaît ainsi avec précision le montant en monnaie nationale qu'il devra payer.

²⁴ P. Desbrières & E. Poincelot, Gestion de trésorerie, Ed. Management, Paris, 1999, P 123.

Conclusion générale

Nous avons essayé tout au long de ce travail d'éclairer un vaste domaine qui est le commerce international, en étudiant profondément les opérations d'importations, nous avons présenté en première partie les mécanismes et outils à l'importation.

Toutefois, connaître ces mécanismes sans une maîtrise des risques relatifs aux différentes phases de la chaîne import ne constitue pas un facteur clé de succès.

Ses risques résultent d'une part du fait que les contrats d'achat sont libellés dans la plus part des cas en devises internationales, et d'autre part par la mauvaise fois ou des circonstances indépendantes de la volonté des acteurs.

Echouer ses importations peut être à n'importe quelle étape de la chaîne import. Ce qui peut faire subir aux importateurs différentes charges supplémentaires en terme de coûts à savoir une augmentation des frais financiers, des droits de douanes accompagnés de pénalités, d'importantes fluctuations des cours de change, blocages même de la marchandise en douanes,

C'est dans ce but que nous avons jugé nécessaires de présenter dans la deuxième partie une démarche de maîtrise des ces risques.

Nous avons montré dans un premier temps que l'étape de sélection du fournisseur comporte des risques non négligeable qui peuvent mettre en péril la vie de l'entreprise, le plus gros risque est la non-conformité de la marchandise reçue avec celle qu'il a eu à faire la commande.

Le choix de ses derniers implique bien davantage que la lecture d'une série de listes de prix, il dépendra d'une vaste gamme de facteurs, tels que le rapport qualité-prix, la qualité, la fiabilité et le service.

Quand au choix de l'incoterm quand il n'est pas imposé par la réglementation tel est le cas de l'Algérie, l'entreprise doit tenir compte d'un certain nombre de facteurs et ce choix doit être fait en faveur de l'incoterm qui présente le minimum de risque.

Une fois la marchandise en douanes, celle la doit subir toute une procédure afin d'être acquittée.

Cette opération dans la plupart du temps est externalisée et confiée à un professionnel du dédouanement et cela est justifié par la complexité des formalités douanières à accomplir.

Toutefois cela n'exonère pas l'entreprise de sa responsabilité douanière.

L'étape de règlement des marchandises importée quand à elle comporte un enjeu double, Un moyen de paiement performant est celui qui permet à l'entreprise de gagner la confiance de ses fournisseurs on leur assurant le règlement de la marchandise, et garantir la conformité de la marchandise reçu.

Comme toute entreprise importatrice, l'entreprise Eurl Titouah est confrontée à de nombreux risques dans la gestion de ses opérations de commerce international. Ces risques ne doivent pas constituer un frein pour le développement commercial de l'entreprise mais nécessitent une

Conclusion générale

identification et un positionnement précis pour être intégrés dans la politique de sécurisation de l'entreprise et dans ses coûts et prix.

Bibliographie

1- Textes législatifs et réglementaires :

- le code du commerce
- le code algérien des assurances et textes d'application
- le code des douanes et textes d'application
- le code maritime
- règlement de la banque d'Algérie n°07-01 (Règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises)

2- Ouvrage :

- Barelrier (A.), Duboin (J.), Importer, - Foucher, Paris, 1996
- Madeleine Nguyen-The, importer – 4^{ème} édition 2011
- Damien Forterre, Catherine Lafarge, gérer les risques des achats à l'international, Dunod.
- Legrand (G.), Martini (H.), Techniques de commerce international : comment bien gérer vos opérations import/import, - Gualino, 2^{ème} édition, Paris, 2002
- Monod (D.), Moyens et techniques de paiement internationaux, - Editions ESKA, 2002.
- Peyrard (J.), Le risque de change, - édition Vuibert, Paris, 1986.
- Ramberg (J.), Guide ICC des Incoterms 2000, - ICC Publication, 2000.

3- Mémoire :

- mohamed kheyar et nourdine zerouklane, « La politique maritime algérienne après la libéralisation du commerce extérieur » mémoire de licence en sciences économiques 2008
- Karim Hellal, Le financement et le risque du commerce extérieur : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire au niveau de la BNA, 2013

4- Site internet :

- <http://www.mincommerce.gov.dz/?mincom=guidexp> (ministre du commerce)
- <http://www.douane.gov.dz> (douane algérienne)
- <http://www.bank-of-algeria.dz/> (la banque d'Algérie)
- www.unctad.org (Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement)

Annexes

Annexe 1 : Banque d'Algérie - Domiciliation des importations

Algérie

Domiciliation des importations (Abrogé)

Règlement de la Banque d'Algérie n°91-12 du 14 août 1991

Abrogé par le règlement n°07-01

Art.1.- Le présent Règlement a pour objet de préciser les obligations des banques, des administrations, des producteurs publics et privés régulièrement inscrits au registre de commerce, des commerçants grossistes régulièrement inscrits au registre de commerce et des concessionnaires et grossistes agréés par le Conseil de la Monnaie et du Crédit, en matière de domiciliation des opérations d'importation des biens et services.

Art.2.- 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 :

a) pour toutes les importations de biens et services originaires de l'étranger, à l'exception des importations énumérées au paragraphe « b » ci-après.
b) sont dispensées de la domiciliation bancaire préalable :

- les importations dites sans paiement réalisées par les voyageurs pour leur usage personnel conformément aux dispositions des lois de finances ;
- les importations dites sans paiement réalisées par les nationaux immatriculés auprès de nos représentations diplomatiques et consulaires algériennes à l'étranger lors de leur retour définitif en Algérie conformément aux dispositions des lois de finances ;
- les importations dites sans paiement réalisées par les agents diplomatiques et consulaires et assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger placés sous l'autorité des chefs de missions diplomatiques lors de leur retour en Algérie conformément aux dispositions des lois de finances ;

- les importations dites sans paiement d'une valeur inférieure à DA 30.000 réalisées par le débit d'un compte devises ouvert en Algérie ;
- les importations d'échantillons, de dons et marchandises reçus dans le cas de la garantie et les importations soumises à taxation forfaitaire ;
- les importations de marchandises originaires de l'étranger réalisées sous le régime douanier suspensif sauf quand elles font l'objet d'une autorisation de transfert de devises vers l'étranger.

Art.3.- La domiciliation bancaire d'une importation consiste :

- pour un importateur résident, à faire choix, avant la réalisation de son opération, d'une banque ayant la qualité d'intermédiaire agréé auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes ;
- pour une banque intermédiaire agréée à effectuer ou à faire effectuer, pour le compte d'un importateur, les opérations et les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.

Art.4.- L'ouverture d'un dossier d'importation donne lieu à la délivrance d'un numéro de domiciliation (immatriculation) par la banque domiciliaire

Elle constitue l'opération préalable à tout début d'exécution physique et financière du contrat commercial. Les guichets de banque habilités à procéder à la domiciliation des importations doivent tenir un répertoire des dossiers d'importation domiciliés.

Art.5.- Les banques intermédiaires agréées sont tenues de s'assurer que les conditions légales et réglementaires liées à l'importation des biens et services sont réunies, avant l'ouverture du dossier de domiciliation .

Art.6.- L'ouverture du dossier de domiciliation consiste pour l'importateur résident à déposer auprès de la banque domiciliataire de son choix un contrat commercial . Le contrat commercial est tout document relatif à un achat de marchandises ou de services à l'étranger .

Art.7.- Le contrat commercial peut revêtir différentes formes telles que contrat en bonne et due forme, facture proforma, un bon ou une lettre de commande ferme, une confirmation définitive d'achat, un échange de correspondance comportant toutes les indications nécessaires indiquant clairement qu'il y a conclusion d'un contrat.

Ce contrat commercial doit ainsi faire apparaître : l'identité des co-contractants, le pays d'origine et de provenance des marchandises, la nature de celles-ci ou des services fournis, leur quantité, le prix unitaire et leur valeur globale, la monnaie de facturation et la monnaie de paiement, la décomposition entre la part transférable et la part payable en dinars, les frais accessoires, les délais de livraison, les échéances fixées pour le paiement et les clauses relatives aux litiges éventuels .

Art.8.- La banque domiciliataire doit ouvrir un dossier de domiciliation devant permettre d'assurer le suivi financier de l'importation, remettre à l'importateur résident un exemplaire du contrat dûment immatriculé et revêtu du visa de domiciliation, délivrer sur toutes les factures afférentes au contrat un visa de domiciliation pour permettre le dédouanement des marchandises, avaliser les effets acceptés ou souscrits par l'importateur résident, exécuter les paiements en dinars et les transferts en devises et établir et adresser à l'échéance de la domiciliation un compte rendu d'apurement du dossier à la Banque d'Algérie.

Art.9.- L'aval des effets acceptés ou souscrits par l'importateur résident ainsi que les paiements en dinars et les transferts, en devises prévus au contrat commercial ne peuvent avoir lieu que si la banque dispose :

- des garanties suffisantes lorsqu'il s'agit de règlement d'acomptes et/ou d'avances ;
- selon le cas, des documents d'expédition ou du document douanier de mise à la consommation ;
- des attestations de services faits lorsqu'il s'agit de prestations de service, d'assistance technique ou de grands travaux .

Art.10.- Toute modification du contrat domicilié doit faire l'objet d'un avenant qui sera domicilié dans les mêmes conditions que le contrat principal.

Art.11.- Les transferts en devises sont réalisés conformément aux clauses contractuelles et en conformité avec les accords éventuels régissant les relations financières de l'Algérie avec les pays fournisseur et les règles et usances internationales .

Art.12.- La banque intermédiaire agréée, exécutée sur ordre de l'opérateur, tout transfert à destination de l'étranger à condition que lui soient remis les documents attestant l'expédition des marchandises à destination exclusive du territoire douanier national et les factures définitives y relatives.

Le transfert peut également s'effectuer sur la base des factures définitives et des documents douaniers de mise à la consommation des marchandises .

Le transfert à l'étranger de devises pour le paiement des importations d'une valeur égale ou supérieur à DA 30.000 par le débit d'un compte devises doit être exécuté par la banque dans les même conditions arrêtées ci-dessus.

La banque domiciliataire peut procéder au versement des acomptes pour l'importation des biens d'équipement dans la mesure où ils sont prévus au contrat commercial préalablement déposé et dans la limite de 15 % du montant de l'opération.

Dans le cas de versement d'acompte supérieur aux limites indiquées ci-dessus la banque ne peut procéder au transfert qu'après obtention d'une autorisation particulière de la Banque d'Algérie.

Art.13.- Lorsqu'il s'agit d'importations de services le transfert s'effectue sur la base des factures visées par l'importateur résident accompagnées des attestations de services faits y afférentes ainsi que toute autre pièce requise en la matière et /ou par le contrat.

Art.14.- Le montant à transférer ne peut excéder la part transférable prévue par le contrat, ni le montant des factures définitives relatives aux marchandises ou au services importés.

Art.15.- L'apurement des dossiers par la banque intermédiaire agréée domiciliataire de l'opération de l'importation s'effectue au vu des documents d'expéditions, des factures définitives des attestations de services faits, des documents douaniers (exemplaire banque) du contrat, d'un exemplaire de

la formule statistique adressée à la Banque d'Algérie.

Art.16.- Si la banque domiciliataire n'est pas en possession du document douanier exemplaire banque, elle est fondée à le réclamer au bureau d'émission des douanes concerné en fournissant toutes les indications nécessaires permettant l'identification de la dite déclaration notamment les références (n°déclaration régime - date) communiquées par l'opérateur économique. Une copie de la réclamation est adressée pour information, à la Direction Générale des Douanes.

La copie certifiée conforme à l'original « Prima » établie par le bureau des Douanes et transmise au guichet bancaire concerné doit être prise en considération par ce dernier pour l'apurement du dossier d'importation.

Art.17.- Le contrôle et l'apurement des dossiers de domiciliation doit intervenir :

- a) pour les contrats commerciaux réglés au comptant dans les trois mois qui suivent la réalisation physique de l'opération .
- b) pour les contrats commerciaux réalisés par paiements différés dans les trois mois qui suivent le dernier règlement de l'opération .

Art.18.- Au terme de la période de contrôle et d'apurement des dossiers de domiciliation, la banque domiciliataire :

- a) apure le dossier s'il est régulier et conforme aux dispositions réglementaires ;
- b) doit adresser les observations nécessaires à l'importateur résident pour l'amener à régulariser le dossier s'il présente des irrégularités (insuffisances ou excédents de règlement). En cas de carence de l'importateur et passé un délai supplémentaire de deux mois le dossier est transmis :

- au service du contrôle des changes de la Banque d'Algérie lorsque l'opération dégage une différence supérieure à DA 30.000 ;

- au service contentieux de la banque dans les autres cas ; afin d'apurer l'opération par tous les moyens légaux.

Art.19.- Les banques intermédiaires agréées doivent conserver les dossiers de domiciliation et tous autres documents justificatifs dans les archives durant une période de 05 ans à compter de la date de leur agrément.

Art.20.- Toutes les dispositions de la réglementation des changes contraires au présent règlement

Annexe 2 : Tableau synoptique de la répartition des frais Incoterm 2000

Code Incoterm	emballage	Chargement	Pré-acheminement	Formalités Export	Manutention au départ	Tpt principal	Assurance tpt	Manutention A l'arrivée	Formalités Import	Post acheminement	Déchargement au lieu convenu	Vente	Mer Terre Polyvalent
EXW	V	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	(1)	P
FAS	V	V	V	V	A	A	A	A	A	A	A	(1)	M
FCA	V	V	V	V	A	A	A	A	A	A	A	(1)	P
FOB	V	V	V	V	V	A	A	A	A	A	A	(1)	M
CFR	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	A	(1)	M
CPT	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	A	(1)	P
CIF	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	(1)	M
CIP	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	(1)	P
DAF	V	V	V	V	V	V/A*	V/A*	A	A	A	A	(2)	T
DES	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	(2)	M
DEQ	V	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	(2)	M
DDU	V	V	V	V	V	V	V	V	A		A	(2)	P
DDP	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	A	(2)	P

V: à la charge du vendeur

A: à la charge de l'acheteur

(1): Vente au départ

(2): Vente à l'arrivée

* V/A : Partage des frais et risques entre acheteur et vendeur, à préciser dans le contrat, compte tenu de la localisation géographique.

M : Mer

T : Terre

P: Polyvalent ou multimodal

Annexe 3 – Avantages et inconvénients des modes de transport

	MER	AIR	ROUTE	FER
AVANTAGES	<ul style="list-style-type: none"> -fret avantageux -quantité élevée -possibilité de stockage gratuite pendant un nombre de jours -livraison dans le monde entier 	<ul style="list-style-type: none"> -rapide -sécurisé -manutention moins chère -emballage - cher -délais de paiement plus court 	<ul style="list-style-type: none"> -livraison « porte à porte» - délais relativement rapides 	<ul style="list-style-type: none"> -pas cher -sécurisé -emballage - coûteux -adapté aux tonnages et volumes importants
INCONVENIENTS	<ul style="list-style-type: none"> -long -insécurité des marchandises dans le port -encombrement de la zone portuaire -assurance + chère 	<ul style="list-style-type: none"> -coût du fret élevé -capacité limitée -certaines marchandises sont interdites (marchandises dangereuses, à faible valeur ajoutée) 	<ul style="list-style-type: none"> -insécurité -risque d'accident -distance moyenne 	<ul style="list-style-type: none"> -limite du réseau ferroviaire -transport lent -inadapté à la courte distance -obligation de remplir les wagons

Annexe 4 : Date de prise en compte des achats étrangers

incoterm	Incoterm Date de prise en compte
EXW	Chargement de la marchandise dans l'établissement du vendeur
FCA	Remise de la marchandise au transporteur désigné par l'acheteur
FAS	Lorsque la marchandise soit placée le long du navire au port d'embarquement convenu
FOB	Lorsque la marchandise passe le bastingage du navire au port d'embarquement
CFR	Lorsque marchandise passe le bastingage du navire au port d'embarquement
CIF	Lorsque marchandise passe le bastingage du navire
CPT	Lors de la remise de la marchandise au premier transporteur
CIP	Lors de la remise de la marchandise au premier transporteur
DAF	Au passage de la frontière
DES	A bord du navire, au point de déchargement usuel du port convenu
DEQ	A la mise à disposition de la marchandise, dédouanée, sur le quai du port convenu
DDU	Lorsque la marchandise arrive à l'établissement de l'acheteur
DDP	A la livraison de la marchandise chez l'acheteur

Annexe 5 - Modèle Type d'un contrat de vente internationale (selon Convention de Vienne)

LES CONTRACTANTS	- Identifier les contractants (acheteur/vendeur) : Nom des sociétés, raisons sociales, adresses détaillées et le nom des représentants respectifs.
NATURE DU CONTRAT	- Définir l'objet du contrat (produit ou service). - Décrire les aspects techniques, la quantité, le volume, le poids et éventuellement le mode d'emballage car l'acheteur peut émettre des exigences.
PRIX ET MODES DE PAIEMENT	- Déterminer le prix en Dinars Tunisien ou en devises étrangères (penser aux risques de change). - Le prix est accompagné de l'incoterm qui détermine la répartition des frais de transport, des droits de douane, de l'assurance et le moment du transfert de propriété. - Le prix de la marchandise sera détaillé (prix unitaire et total). - Prévoir un mode de règlement qui assure une sécurité maximale au vendeur. - Les versements d'acompte garantissent la commande. - En cas de crédit documentaire, le vendeur note la demande d'ouverture. - Enfin si la législation le permet, une clause de réserve de propriété peut être insérée dans le contrat.
LES MODALITES DE TRANSPORT	- Déterminer le mode transport en cohérence avec la nature de la marchandise, la destination, et la sécurité. - En fonction de l'incoterm, les obligations respectives des parties contractantes sont précisées.
LES MODALITES DE LIVRAISON	- Déterminer la date, le lieu de chargement et de livraison. - Définir les délais en fonction de l'entrée en vigueur du contrat : Le respect des délais de livraison est l'une des obligations majeures du vendeur, il faut prévoir et imposer les pénalités de retard à l'avance.
LA FORCE MAJEURE	- Indiquer le cas de force majeure pour les événements imprévisibles. En principe, il faut éviter d'accepter le cas de force majeure invoqué par le vendeur dans la mesure où il ne l'impose pas.
LES GARANTIES	- Définir les engagements des deux parties en matière de garantie
LA JURIDICTION EN CAS DE LITIGE	- Déterminer le droit applicable pour le règlement des différends.
LA LANGUE	- Déterminer la langue du contrat. Celle-ci devra être maîtrisée par les deux parties. Attention toutefois aux problèmes de traduction

Annexes 6 : offre commerciale



quanzhouhuaxunmachinerymaking

gco.,ltd

address: no.3,qipei street, gudian community jinlong sub-district, licheng district, quanzhou city, fujian province, china

post code:362000

tel : **fax:**

email:

skype:.....

website: <http://www.papermachine.cc>

<http://huaxun.en.alibaba.com/>

Price Expiry Date: September 30th, 2014.

EQUIPMENT	MAIN TECHNICAL PARAMETER	UNIT PRICE(CFR PRICE TO ALGIERS PORT)
<p>HX-280 Double layers output Napkin Paper Folding Machine</p>	<p>1,Folding size:140*140mm 2.Unfolded size :280*280 mm 3,Raw paper diameter: ≤1200 mm; raw paper width: 560mm. 4,Machine capacity:speed is 800-1000 pcs/min 5,Folding way: double triangle 1/4 folding 6,Embossing unit:The buyers should prepare it by themselves,we provide drawing . 7,Paper breakdown device (it is set between embossing unit and forming unit .) 8,Loading material pneumatically(the buyer should prepare the air compressor by himself). 9,Sharpen the knives pneumatically . 10,Automatic counting system, 11,Main motor is frequency conversion motor:3kw,380v,50HZ. 12,Output holder is double layer and made from stainless steel.</p>	<p>USD14,200 Re:USD1800 for one color printing</p>

REMARKS:

1、 **CFR price;**

2、 **Warranty of the equipment:** One year. The spare parts will be replaced freely by the seller within one year (exclude wearing parts). The express cost of parts should be paid by the buyer. After one year, the seller will carry on the tracking of technology and quality. The seller will provide the buyer with wearing parts which has good quality and preferential price in a long time.

3、 **Package:** Wood Pallet and plastic film.

4、 **Terms of payment** it will be **30% down payment by T/T** before production, then balance by T/T before the machines leave out of the seller's company. After the seller receives all related balance, then the seller will begin to send goods to the port. The production of machine will need about **90 working days**.

5、 **Installation and training:** the seller will send technician to the buyer's factory to install and adjust the machine if the buyer ask for this. All the expenses of the technician including two-way air tickets, accommodation (food and room), transport (bus fee, etc), and salary (salary is USD85 / day for each technician) is to be paid by the buyer. The buyer should make ready for workshop, power, raw materials in advance, then the period for the installation and adjustment and training will be totally within about 20 working days.

Annexes 7 : Demande d'ouverture de Crédit documentaire

Nous vous demandons d'ouvrir pour notre compte un crédit documentaire irrévocable / irrévocable et confirmé⁽¹⁾ selon nos instruction ci après :

Donneur d'ordre :..... Adresse :.....

Phone :..... fax :.....

Bénéficiaire :..... Adresse :.....

Phone :..... fax :.....

Pour l'importation de :

.....
.....
.....

Montant : En lettres.....

En chiffres :.....¹⁾ Maximum / Environ

Crédit⁽²⁾ Transférable non transférabl

Crédit à faire notifier par : Swift / Téléx⁽¹⁾

Date d'expiration du crédit..... **Lieu d'expiration du crédit**

Crédit utilisable aux caisse de : votre correspondant / Autre.....

Par⁽²⁾ : Paiement à vue Paiement différé au

Négociation..... autre :.....

Contre remise des documents suivants⁽²⁾

Facture commerciale en ... exemplaire, signée, indiquant la nature des marchandises et portant la mention

« Marchandises conformes à la facture proforma/au contrat⁽¹⁾ n°..... du..... »

Certificat d'origine dûment signé, visé par la chambre de commerce

Jeu complet de connaissance maritime « clean on board » établi ou endossé à l'ordre de Gulf Bank Algeria, et portant la mention **Fret payé / Fret payable à destination**

Assurance couverte par : Nous-même / Le bénéficiaire⁽¹⁾

Terme de vente⁽²⁾ CFR FOB FCA Autres.....

Embarquement / Expédition (1) de..... à destination de..... au plus tard le.....

Expéditions partielles ⁽²⁾ Autorisées Interdites

Transbordements ⁽²⁾ Autorisés Interdits

Frais et commissions ⁽²⁾ : Vos frais et commissions sont à notre charge la charge du bénéficiaire

Ceux de votre ou vos correspondants sont à notre charge la charge du bénéficiaire

Importation domiciliée sous le numéro..... En votre agence.....

(1) Rayer la mention inutile

(2) Mettre une croix dans la case appropriée

Autres

instructions :.....
.....

De convention expresse : Ce crédit est régi par les règles et usances uniformes de la Chambre de commerce internationale relative aux crédits documentaires, dernière révision. Les documents de ce crédit sont affectés par nous à titre de gage et de nantissement pour garantir la bonne fin de tout paiement et/ou acceptation régulièrement fait(s) par vous ou toute autre banque intervenante ainsi que le paiement de toute somme dont nous serions débiteurs envers vous pour quelque raison que ce soit. Nous notons bien que le risque de change est à notre charge, de même que nous assumerons tous frais et/ou commissions que le bénéficiaire refuserait de payer à vous ou à toute autre banque intervenante au titre du présent crédit et ce même si les dits frais et/ou commissions sont mis à la charge dudit bénéficiaire selon nos instructions ci-dessus. Vous débiterez notre compte n°..... tenu en son agence

(Date, cachet et signature habilitée)