



LA LOGISTIQUE DU COMMERCE INTERNATIONAL ; REUSSIR SON OPERATION D'IMPORTATION

INTERNATIONAL TRADE LOGISTICS; SUCCESSFUL IMPORT OPERATION

DJEDDOU Ahlam

Maître de conférences B, Université d'alger3 (Algérie), Djeddou.ahlam@univ-alger3.dz

Date de Réception : 21/06/2020 ; Date de révision : 18/12/2020 ; Date d'acceptation : 08/01/2021

RESUME

Aujourd'hui, le commerce mondial connaît une évolution remarquable. L'expansion des activités (Import/Export) reflète la volonté des acteurs économiques à subvenir aux besoins de leurs clients en s'approvisionnant outre-mer. Cela s'est rendu possible grâce au développement du transport intercontinental, l'interactivité via les canaux numériques, la présence de lois, organes et institutions qui veillent à la bonne circulation des flux entre nations (incoterms, douane, banques, etc.). La gestion de la chaîne logistique reste fortement impliquée dans ce processus. Cet article traite de la logistique du commerce international, d'un point de vue import. De façon plus précise, l'objectif de ce manuscrit est de mettre en lumière les phases du processus d'importation et les différents flux logistiques qui l'accompagnent. Les propos à avancer seraient appuyés par une étude exploratoire descriptive par approche qualitative (étude de cas), faites auprès d'une entreprise algérienne qui s'approvisionne principalement de la chine. A l'issue de cette étude nous ferons ressortir les clés de succès à l'international.

Mots clés : Logistique, Commerce international, Importation, Flux d'information, Flux physiques, Processus

Classification JEL: F15, F23, F36, F29, P45, C93

ABSTRACT

Today, world trade is undergoing remarkable development. The expansion of (Import/ Export) activities reflects the willingness of economic actors to satisfy their customers needs by sourcing overseas. This has been achieved through the evolution of intercontinental transport, interactivity via digital channels, the presence of laws, bodies and institutions that ensure the smooth flow of flows between nations (incoterms, customs, Banks, etc.). Supply chain management is strongly involved in this process. This article explores the international trade logistics from an import perspective. More specifically, the objective of this manuscript is to highlight the phases of the import process and the various logistic flows that accompany it. The arguments to be advanced would be supported by a descriptive exploratory study using a qualitative approach (case study), made from an algerian company that mainly relies on China. At the end of this study we will highlight the keys to international success.

Keywords: Logistics, International Trade, Import, Information Flows, Physical Flows, Process.

JEL classification : F15, F23, F36, F29, P45, C93

*DJEDDOU Ahlam, Djeddou.ahlam@univ-alger3.dz

INTRODUCTION:

Le commerce international n'a cessé d'imposer sa place, comme facteur imposant dans la cartographie de l'univers économique moderne. Il crée une dépendance entre des acteurs économiques étrangers et une certaine complémentarité entre vendeurs et acheteurs placés de part et d'autre à travers le monde (Rainelli M. , 2002, p. 04). D'ailleurs l'entreprise contemporaine se trouve dans un contexte plus vaste que les frontières nationales (Weiss, 2008, p. 03). De manière plus concrète, le pourcentage du PIB mondial dans le commerce des marchandises s'élève à 46% en 2018 contre 44% en 2017 (Banque mondiale, 2019). Ces chiffres dévoilent l'importance et la vitesse avec laquelle le commerce mondial évolue. Certains pays tentent de s'affirmer partout dans le monde (en exportant leurs produits). Et d'autres à satisfaire les besoins locaux de leurs citoyens et consommateurs en s'approvisionnant outre-mer (Import).

Cette fluidité des matières entre nations ne peut s'accomplir sans une gestion dynamique. Le produit ou le service ne peut satisfaire réellement le besoin d'un client s'il ne lui parvient pas au moment et lieu qu'il désire (Durmaz, 2000, p. 65). La gestion logistique à l'international nous semble fortement impliquée dans la réussite des opérations de commerce extérieur (Import /Export).

1. PROBLEMATIQUE, OBJECTIF ET IMPORTANCE DE L'ETUDE :

1.1 PROBLEMATIQUE DE L'ETUDE :

L'efficacité des opérations de commerce extérieur reste étroitement conditionnée par la performance de la fonction logistique. La logistique du commerce international se diffère de celle nécessaire aux transactions commerciales locales. Les différences culturelles, la distance qui sépare les partenaires étrangers (Importateur et Exportateur), les lois et les réglementations spécifiques à chaque pays, la diversité d'intervenants (banques, douane, transitaire, etc.) et de procédures rendent la logistique du commerce international plus contraignante et complexe. Ces réflexions suscitent notre intérêt pour comprendre de plus près comment se déroule la chaîne logistique à l'international lorsqu'il s'agit d'opérations de commerce extérieur (Import/export). La problématique de recherche est la suivante :

Quelle est la démarche logistique à suivre pour réussir une opération d'importation ?

1.2 OBJECTIF ET IMPORTANCE DE L'ÉTUDE :

L'insertion de l'Algérie à l'économie mondiale impose des changements structurels et organisationnels et une adaptabilité des pratiques commerciales locales aux standards internationaux. Malgré les réticences qui entravent le pays pour une intégration enviable (réforme du secteur bancaire, restrictions administratives, manque de moyens de transport à l'international, etc). La croissance de l'économie nationale, passe aussi via la compétitivité des entreprises algériennes et leur volonté de réussir leurs échanges avec le reste du monde (import/export).

Pour répondre à notre questionnement, l'article a pour objectif de comprendre la logistique du commerce international, d'un point de vue import. D'une autre manière, il va mettre en lumière les phases du processus d'importation et les différents flux logistiques qui l'accompagnent. Tout en s'illustrant du contexte algérien.

Pour atteindre cet objectif, ce manuscrit a été organisé comme suit : la section 2 expose une revue de la littérature sur le développement du commerce mondial y compris l'évolution du concept logistique, les différents flux logistiques qui composent le processus d'importation. La section 3 traite de la démarche logistique effective à l'import, via une étude exploratoire descriptive par approche qualitative (étude de cas), réalisée auprès d'une entreprise algérienne qui s'approvisionne principalement de la Chine. La section 4 dévoile les principaux résultats de l'étude ainsi que leur analyse critique (discussion).

2. REVUE DE LA LITTÉRATURE:

2.1 LE COMMERCE INTERNATIONAL : ETAT DU MARCHÉ

Par Définition le commerce international fait référence à « l'ensemble des activités commerciales requises pour produire, expédier et vendre des biens et des services sur la scène internationale, à partir de la production jusqu'à la consommation » (Limoges & Miville de chêne, 2013, p. 05). Sur le plan économique, le commerce international n'a cessé de s'amplifier créant ainsi de la richesse. En termes d'échanges commerciaux, la valeur des importations mondiales tous produits confondus est de 18 998 048 740 dollar américain en 2019, et celle des exportations mondiales est de l'ordre de 18 739 914 099 dollar américain. Donnant ainsi un solde commercial mondial déficitaire d'une valeur de -258 134 641 Dollar Américain (TRADE MAP-INTERNATIONAL TRADE STATISTICS). N'empêche que les pays de l'Asie de l'est font preuve de beaucoup de rigueur en termes d'exportations mondiales et tentent même de concurrencer les leaders mondiaux tels les Etats-Unis et l'Europe (Rainelli M. , 2015, p. 03). Si nous prenons le cas de la chine, aujourd'hui ce pays devance les Etats Unis avec une valeur d'exportation mondiale de 2 498 569 688 Dollar Américain et une balance excédentaire de 429 619 611 Dollar Américain (TRADE MAP-INTERNATIONAL TRADE STATISTICS). D'ailleurs, c'est l'un des principaux pays fournisseurs de l'Algérie. En 2019, sur un montant d'importations nationales de 41,93 milliards USD, la valeur des importations provenant de ce pays est de 7 654,26 millions USD, soit 18% des importations totales de l'Algérie (Douane algerienne, 2020)

2.2 LA LOGISTIQUE À L'INTERNATIONAL ; EVOLUTION DU CONCEPT

La littérature sur la logistique montre une évolution du concept et une variété d'approches. Si nous partons de la distribution, par définition c'est: « l'ensemble des activités réalisées par le fabricant avec ou sans le concours d'autres institutions, à partir du moment où les produits sont finis jusqu'à ce qu'ils soient en possession du consommateur final et prêts à être consommés au lieu, au moment, sous les formes et dans les quantités correspondant aux besoins des utilisateurs.» (Vandercammen & Jospin-Pernet, 2005, p. 26) . Le concept « logistique » va au delà des activités de distribution physique, de transport et d'approvisionnement. Car il englobe à lui seul l'ensemble des ces activités. La logistique assure le contrôle sur toutes les activités de distribution et de stockage, afin de faire parvenir le produit depuis le producteur jusqu'au consommateur final au bon moment, au bon endroit, en bonne forme et à moindre coût (صاير, 2008, صفحة 14) . La notion de la logistique n'a cessée de progresser dans le temps (Roumi & Thomas, 2005, p. 77). Paru chez les militaires comme : « ensemble des activités menées en soutien des armées permettant de vivre, de se déplacer, de combattre et d'assurer les évacuations et le traitement médical des combattants » (Venturelli & Miani, 2007, p. 01). Aujourd'hui c'est « une fonction qui a pour objet d'organiser, au moindre coût, le circuit de matières aboutissant à livrer au client le bien qu'il souhaite et au moment voulu » (Joël, 2002, p. 07). Les auteurs Denise, Fosseux, et Giniès (2005, p. 75) la qualifient de « la science du concret, de la réalisation physique des échanges » car son travail commence au moment où les formalités administratives s'achèvent (signature d'un contrat). Plus loin encore, la logistique fait appel à une gestion de flux physiques, mais aussi à une gestion de flux d'information (Joël, 2002, pp. 6-7; Roumi & Thomas, 2005, p. 76; Filser, Des garet, & Paché, 2012, p. 06). D'ailleurs certains auteurs lui donnent une dimension économiques et la définissent comme : « Ensemble des activités permettant de gérer les flux physiques et d'information aux moindres coûts et en respectant des conditions de délais et de qualité » (Venturelli & Miani, 2007, p. 01). Les flux physiques concernent toutes les opérations de transfert et de stockage des matières et des produits finis, alors que les flux d'information représentent l'ensemble des démarches administratives et des correspondances qui suivent les flux physiques (en amont et en aval) (Joël, 2002, pp. 6-7).

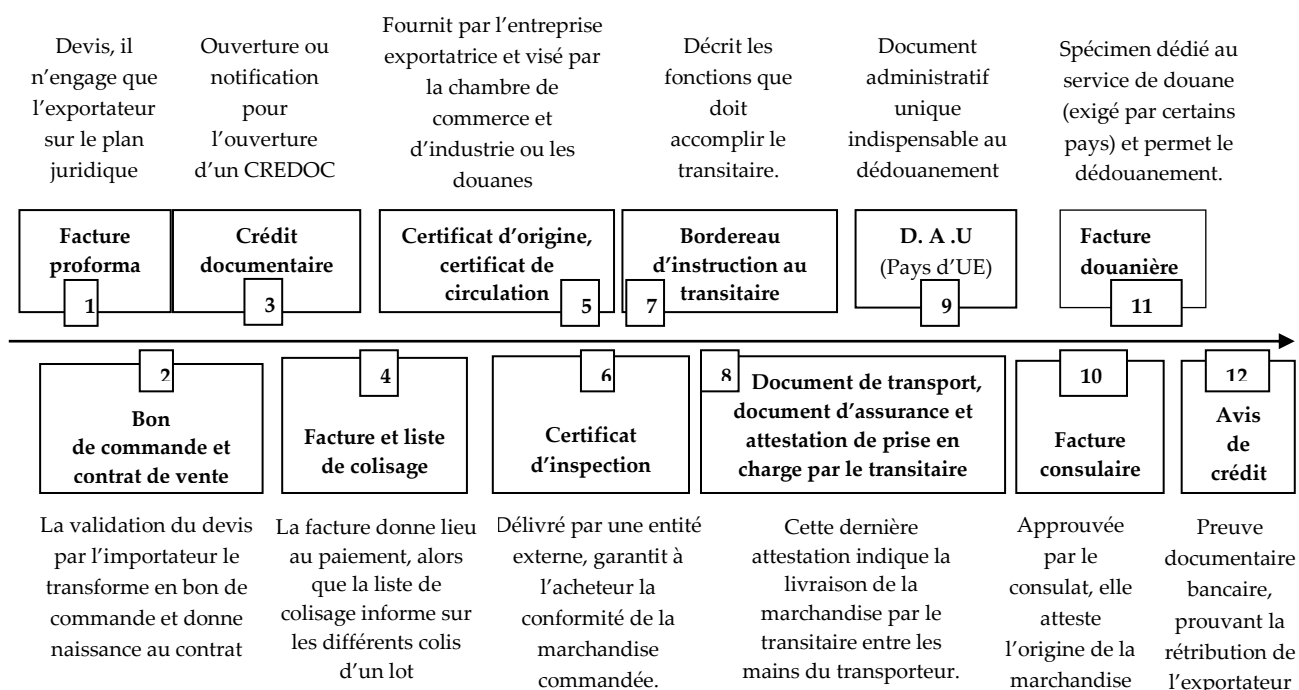
L'expansion des activités logistique a fait naître de nouveaux concepts. Aujourd'hui les multinationales sont dans une démarche de la chaîne logistique globale communément appelée « le Supply Chain Management

(SCM) ». Elle se présente comme : « la gestion globale de la chaîne logistique allant du fournisseur au client du client » (Venturelli & Miani, 2007, p. 01)

2.3 LA GESTION DOCUMENTAIRE À L'IMPORT:

La logistique du commerce international est un processus complexe et rigoureux, il commence souvent dès la signature d'un contrat et se termine par la remise de la marchandise entre les mains de l'acheteur et la rémunération du vendeur. La gestion de la chaîne logistique nécessite un échange permanent entre importateur et exportateur. A chaque phase du processus, un ensemble de documents et de formalités administratives doivent être accomplies. Cela permet de garantir la crédibilité des échanges et préserver les droits des partenaires internationaux. Aujourd'hui l'essor des technologies de l'information et de la communication facilite la gestion des flux d'information grâce à la dématérialisation des documents (Adassovsky, Oulhadj, Poulain, & Tirvert, 2008). Nous exposons dans la figure qui suit les principales étapes de la chaîne documentaire à l'international :

FIGURE 1 : LES ETAPES DE LA CHAÎNE DOCUMENTAIRE À L'INTERNATIONAL



Source : adapté de « Commerce international : gestion des opérations Import-Export. » par Adassovsky, H., Oulhadj, R., Poulain, E., & Tirvert, V., 2008, p. 310, France: Bréal édition

2.4 LE TRANSPORT À L'INTERNATIONAL :

L'une des phases cruciales lors d'une opération d'importation, elle comporte à elle seule un ensemble de procédures et d'intervenants.

2.4.1 LE CONTRAT DE TRANSPORT:

À l'international les relations entre fournisseur et client sont concrétisées par un contrat « moules juridiques, que se soit entre l'état souverains (on les appelle alors traités ou conventions), ou entre personnes privées » (Blanco, 2002, p. 1). Sur le plan économique un contrat international est : « un contrat qui produit un mouvement de flux et de reflux au-dessus des frontières, un échange de valeurs réciproque entre deux pays » (Graumann-Yettou, 2005, p. 218). Alors que le contrat de transport est « un accord signé entre un chargeur (l'exportateur ou l'importateur, selon l'incoterm choisi, le transitaire) et un transporteur. Le chargeur confie sa marchandise et paie le fret. Le transporteur s'engage à effectuer l'acheminement de la marchandise jusqu'au lieu de

destination convenu.» (Adassovsky et al., 2008, p. 67). Le contrat de transport se matérialise par un document qui peut prendre plusieurs dénominations, suivant la nature du mode de transport choisi :

TABEAU 1 : TYPOLOGIE DES CONTRATS DE TRANSPORT

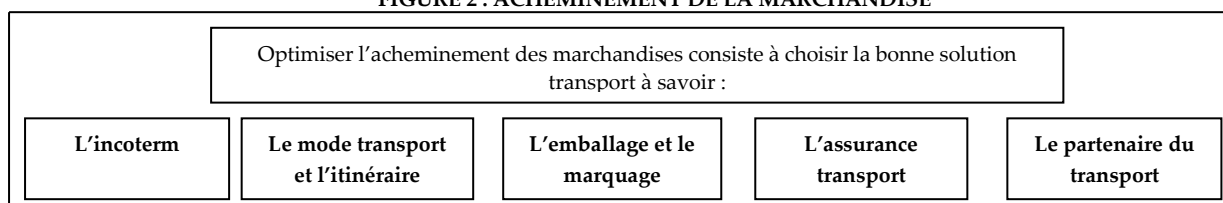
Transport maritime	Le connaissement maritime ou Bill of lading (B/L)
Transport Aérien	La lettre de transport aérien ou air way bill (AWB)
Transport Routier	La lettre de voiture internationale CMR
Transport Ferroviaire	La lettre de voiture internationale CIM

Source : Reproduit de « Commerce international : gestion des opérations Import-Export. » par Adassovsky et al., 2008, p. 67, France: Bréal édition

2.4.2 LA SOLUTION TRANSPORT:

Une opération d'importation ne peut s'accomplir avec succès sans une réflexion préalable et une organisation rigoureuse sur l'acheminement de la marchandise. Comme l'a souligné l'auteur Nguyen-the (2011, p. 69) il ne s'agit pas seulement de choisir le mode de transport adéquat, mais plutôt d'être performant sur l'ensemble des phases qui amènent au choix de la solution transport appropriée. (Voir figure qui suit)

FIGURE 2 : ACHEMINEMENT DE LA MARCHANDISE



Source : Reproduit de « Importer » par Nguyen-the, M., 2011, p. 69, Paris: éditions d'organisation.

2.4.2.1 L'INCOTERM :

Par définition le terme Incoterm désigne : « Contraction d'International Commercial TERM. Il s'agit de conditions de vente liées à l'acheminement de la marchandise » (Nguyen-the, 2011, p. 49). Ils désignent aussi: « une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus utilisés dans le commerce extérieur » (Lasary, 2005, p. 96). La dernière mise à jour des incoterms a été publiée en 2011 « Les incoterms 2010 » (Nguyen-the, 2011, p. 49). Le rôle principal des incoterms est de définir qui (exportateur et/ou importateur) doit assumer les frais liés au transport de la marchandise et à partir de quel endroit, de la sorte, pour le transfert du risque subi par la marchandise pendant l'acheminement (Lasary, 2005, p. 95). D'ailleurs l'incoterm n'inclut pas le transfert de propriété des produits vendus, mais son champ d'intervention s'arrête au transfert des frais et risques entre les parties liées par une opération de commerce international (Lasary, 2005, p. 121). Le tableau qui suit classe les incoterms en trois groupes distincts suivant le degré de responsabilité et de risque que doit assumer l'acheteur et/ou le vendeur à l'international.

TABEAU 2 : LES TROIS FAMILLES D'INCOTERMS

Type d'incoterms	Famille	Incoterm concernés	Prise en charge des frais et risques (liés au transport principal)
Les incoterms de vente au départ	E, C ou F	EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP	Par l'acheteur
Les incoterms de vente à l'arrivée	D	DES, DEQ, DDU, DDP	Par le vendeur
L'incoterm DAF	DAF	DAF	Partagée entre vendeur et acheteur: l'endroit du transfert des frais et risques doit être connu et défini au préalable.

Source : Adapté de « Le Commerce international: à la portée de tous » par Lasary., 2005, pp.98-99

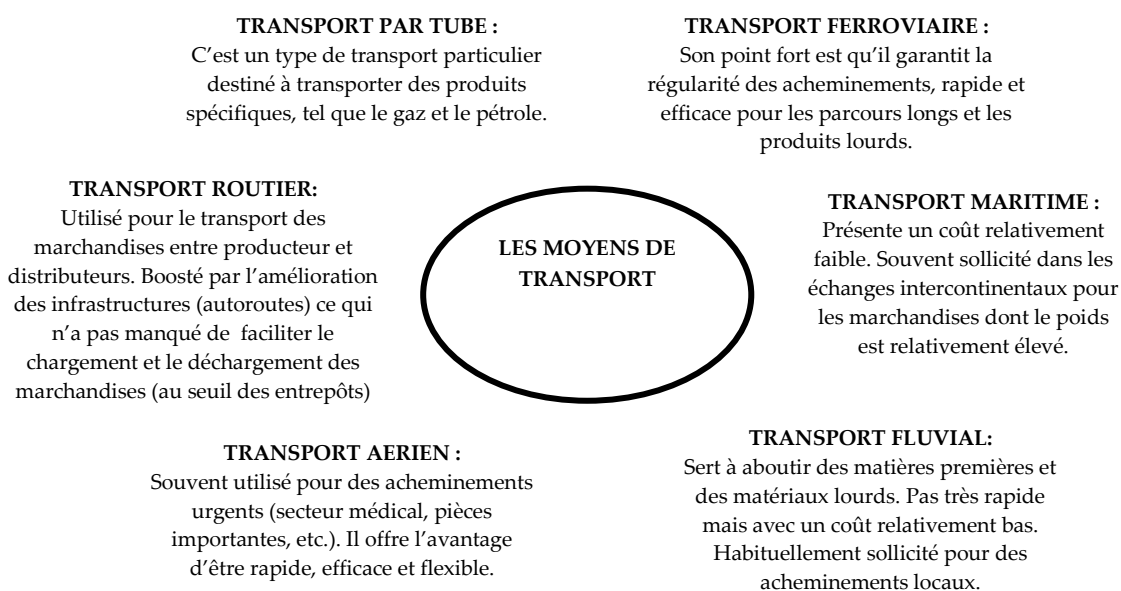
De façon plus claire, l'auteur Lasary (2005) précise que chaque groupe d'incoterm a ses spécificités et dans chaque famille des particularités distinguent un incoterm d'un autre.

2.4.2.2 LES MODES DE TRANSPORT :

La logistique concerne toutes les opérations qui garantissent l'arrivée du produit au moment et lieu voulu. Donc le choix des moyens de transport reste décisif pour atteindre cet objectif à moindre coût. Les auteurs Legrand et Martini (2008, p. 102), Adassovsky et al. (2008, p. 30), Chevalier et Duphil (2005, p. 20), expliquent que lors du choix d'un mode de transport des critères de base doivent être pris en considération à savoir : le délai d'acheminement, le coût que cela engendre et la sécurité qu'il présente. D'ailleurs Legrand et Martini (2008, p. 102) précisent que l'emballage qui accompagne le produit durant le transport s'avère décisif lors du choix d'un mode de transport. En matière de transport à l'international Adassovsky et al. (2008, p. 30) expliquent que contrairement au transport continental qui peut se réaliser par le biais d'un unique moyen de transport (exemple : routier), la logistique du commerce international a besoin de combiner entre divers moyens de transport (route/mer, route/air/ fer, etc.). D'où la notion de « transport multimodal ».

Nous résumons dans la figure qui suit les principaux moyens de transport du commerce international :

FIGURE 3 : LES MODES DE TRANSPORT



Source : Adapté de « *La logistique* » par Joël, S., 2002, pp. 48-51, Paris: librairie Vuibert

2.4.2.3 L'EMBALLAGE ET LE MARQUAGE:

Assurer la protection d'un produit durant le transport s'avère décisif pour la réussite d'une opération logistique. Généralement cela passe aussi par le choix d'un emballage et la prédisposition d'un marquage sur le produit afin de l'identifier. Selon Adassovsky et al. (2008, p. 49) l'emballage a pour rôle de protéger la marchandise durant les manutentions et pendant toutes les opérations logistiques qui se tiennent durant le transport (Manutentions, stockage, chargement, déchargement, etc.). Guillaume (2008, p. 105) ajoute que l'un des emballages les plus prisés reste le conteneur, notamment dans le transport maritime. Il précise que ce type d'emballage fiable et sécurisé bouleverse même les échanges internationaux, certaines multinationales se voient même délocaliser leurs productions et gagner en termes de coût (à l'image de l'Asie).

2.4.2.4 L'ASSURANCE TRANSPORT:

De manière générale, le contrat d'assurance couvre les pertes attachées au transport de la marchandise mais écarte de la garantie les dégâts subits, à titre d'exemple, par un emballage non performant ou incomplet (Adassovsky et al., 2008, p. 55). Les risques assurés sont ceux joints à la marchandise, pour les atteintes

causés par le moyen de transport (accidents, sinistre, etc.) ou bien par la marchandise elle-même (vol, détérioration, etc) (Legrand & Martini, 2002, p. 16) . Par définition l'assurance transport est : « une convention par laquelle les assureurs s'engagent, moyennant paiement d'une prime par le/les assuré (s), à indemniser celui-ci (ceux-ci) ou le(s) porteur(s) de mandat(s) au cas où un dommage est subi suite à un événement fortuit appelé risque et qui est couvert au terme dudit accord. » (Lasary, 2005, p. 147). L'assurance de la marchandise durant le transport s'avère exigée dans la majorité des cas (Chevalier & Duphil, 2005, p. 90). L'auteur Nguyen-the (2011, p. 110) précise que l'assurance transport marchandise appelée aussi « ad-valorem » « fait l'objet d'un contrat supplémentaire à souscrire en fonction de l'incoterm par le vendeur ou l'acheteur ». Chevalier et Duphil (2005, pp. 90-91), Lasary (2005, p. 150) expliquent que le coût de l'assurance transport est fonction de la nature de la marchandise (produit dangereux, périssable, etc), la qualité de l'emballage (plus l'emballage est solide moins il sera sujette aux risques), le mode de transport utilisé, l'itinéraire emprunté (un trajet complexe engage un coût relativement élevé) et enfin l'étendue des garanties prises. L'assuré a la possibilité de choisir la police d'assurance qu'il désire. Adassovsky et al. (2008, p. 56) proposent quatre catégories de polices d'assurance (voir tableau ci-dessous).

TABLEAU 3 : LES DIFFERENTES POLICES D'ASSURANCE

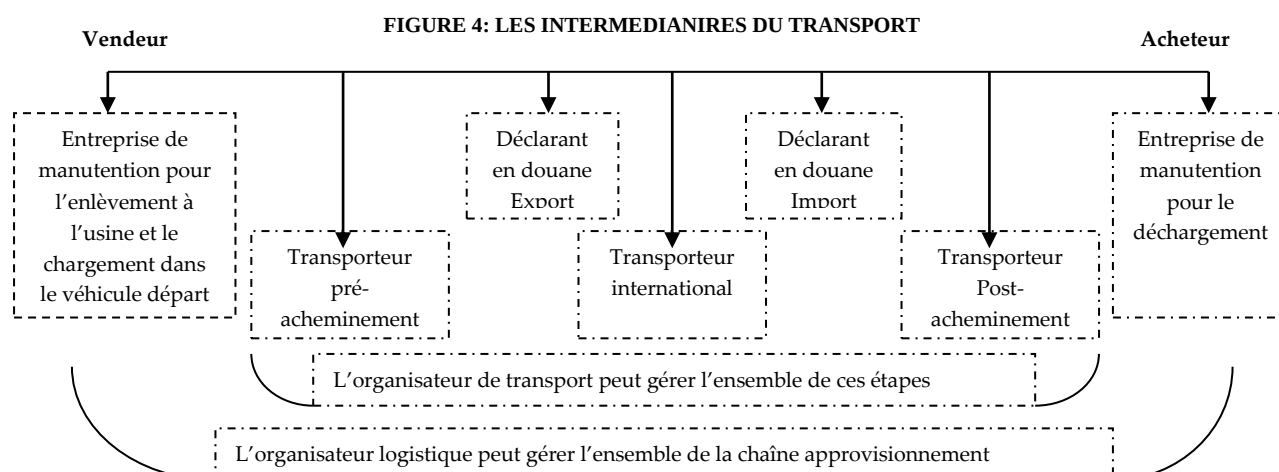
Polices d'assurance	Conditions de validité
Au voyage	Valable pour une expédition et pour une marchandise, elle se souscrit à chaque expédition.
A alimenter	Valable pour une durée indéterminée et une quantité déterminée de marchandises, pour des envois fractionnés.
La police d'abonnement (ou police flottante)	Valable pour une quantité de marchandise indéterminée, sur une durée déterminée.
La police tiers-chargeur	Police du transitaire, mise à la disposition du chargeur.

Source : Reproduit de « Commerce international : gestion des opérations Import-Export. » par Adassovsky et al., 2008, p. 56, France: Bréal édition

Selon Chevalier et Duphil (2005, p. 99) l'assuré peut décider aussi du type d'intervenants à engager pour assurer sa marchandise ; compagnie d'assurance du pays d'origine, transporteur ou transitaire, agent d'assurance (mandataire) d'une compagnie, ou bien un courtier (mandataire de ses clients auprès de la compagnie).

2.4.2.5 LE PARTENAIRE DU TRANSPORT :

L'acheteur à l'international ne peut s'occuper à lui seul de l'ensemble des opérations de transport (sauf s'il a sa propre chaîne de transport). Alors, il fait souvent appel à des partenaires externes pour organiser l'acheminement de la marchandise outre-mer. Suivant l'incoterm choisi, il peut faire appel à plusieurs intermédiaires (Nguyen-the, 2011, p. 119).



Source : Reproduit de « Importer » par Nguyen-the, M., 2011, p. 119, Paris: éditions d'organisation.

Nous remarquons que l'importateur doit recourir à plusieurs intervenants, ce qui reste contraignant pour lui. Alors il fait appel à des organisateurs de transport que l'on nomme habituellement « transitaires » pour s'occuper de l'ensemble de ces phases. Adassovsky et al. (2008, p. 37) les nomment aussi « les auxiliaires de transport » ils s'occupent de la logistique du transport et leurs tâches sont nombreuses : transport, stockage, manutention, dédouanement, embarquement de la marchandise sur le transport principal, choix du port d'embarquement et de débarquement, etc. Ces partenaires peuvent aussi se spécialiser par nature du produit, par zone géographique, par moyen de transport ou par type d'activité. L'auteur Lasary (2005, p. 167) indique que les transitaires peuvent être mandataires de transport « Agent de liaison entre deux modes de transport, il agit sur les instructions de son client nonobstant le devoir de conseil en matière de stockage, réexpédition ou dédouanement de la marchandise », ou bien commissionnaire de transport « Intermédiaire, professionnel qui organise de façon libre et autonome, pour le compte de l'expéditeur, la totalité du transport ». Chevalier et Duphil (2005, p. 110) expriment que le choix du transitaire dépendra de son efficacité, sa crédibilité, sa rapidité, les garanties qu'il présente et le tarif qu'il propose.

2.5 LES INSTRUMENTS ET TECHNIQUES DE PAIEMENT À L'INTERNATIONAL :

Toute marchandise destinée à la vente outre-mer doit faire l'objet d'un paiement. Cependant le choix du moyen de paiement et de la technique appropriée reste attaché aux garanties qu'ils présentent. L'auteur Pasco (2006, p. 114) explique que les instruments de paiement représentent « le support matériel de paiement », alors que les techniques de paiement matérialisent les formalités par lesquelles le paiement est réalisé. Selon Legrand et Martini (2002, p. 144) les principaux instruments de paiements à l'international sont: le chèque, la lettre de change internationale, le billet à ordre et le virement international, dont le plus connu est le virement « Swift ». Combes-Lebourg, (2005, p. 119) ajoute que chaque instrument de paiement présente des avantages et des inconvénients. Il précise que le virement reste l'un des moyens les plus pratiques : rapide, peu onéreux et offre un niveau de garantie élevé.

Au niveau des procédures, nous pouvons distinguer trois techniques : le contre remboursement, la remise documentaire et le crédit documentaire (Combes-Lebourg, 2005, pp. 119-120). D'après Nguyen-the (2011, p. 231) la remise documentaire part du principe que l'exportateur envoie les documents nécessaires au dédouanement en passant par le système bancaire et la banque de l'importateur ne confie les documents originaux à l'importateur qu'une fois le paiement transféré à l'exportateur. Donc l'acheteur ne peut retirer sa marchandise auprès du transporteur qu'après avoir réglé son fournisseur. Dans cette technique de paiement la banque joue le rôle d'intermédiaire de confiance, elle préserve l'intérêt des deux parties engagées dans la transaction. Alors que l'auteur Pasco (2006, p. 115) explique la technique du contre-remboursement appelée aussi COD (cash on delivery) elle part du principe que la livraison de la marchandise n'a lieu que contre paiement. Le règlement est alloué au transporteur et dans certains cas au transitaire. Le crédit documentaire est « un engagement écrit conditionnel de paiement donné par une banque (la banque émettrice), en faveur du vendeur (le bénéficiaire), et délivré à ce dernier à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur (le donneur d'ordre) » (Legrand & Martini, 2002, p. 147).

Les décisions relatives au paiement restent difficiles à prendre car elles doivent préserver l'intérêt des deux parties liées par un contrat international et tenir compte de leurs habitudes commerciales et locales (Legrand & Martini, 2002, p. 143).

2.6 LE DEDOUANEMENT DE LA MARCHANDISE :

La douane a pour rôle de garantir la bonne circulation des marchandises entre nations, tout en assurant une protection optimale des différents acteurs ; entreprises, individus et clients contre les infractions (contrefaçon, etc.) ou crise qui contraints à la réglementation (Adassovsky et al., 2008, p. 96). Toute marchandise destinée à un territoire international doit passer par un certain nombre de formalités nommées « le dédouanement » et qui se traduisent par une déclaration en douane auprès des services de

douane concernés (Lasary, 2005, p. 169). Cependant toute déclaration en douane doit contenir trois éléments indispensables à savoir : l'espèce tarifaire, l'origine et la valeur en douane (Pasco, 2006, p. 84). Adassovsky et al. (2008, pp. 118-119) précisent que l'espèce tarifaire correspond à l'identification douanière de la marchandise selon les nomenclatures des produits, et qui se traduit par un code spécifique suivant la nature et la complexité du produit. Ils ajoutent que l'espèce tarifaire a un impact direct sur l'application des taux des droits et taxes à l'importation. Par contre, l'origine du produit est « le lieu de fabrication du produit. Elle est à bien distinguer de la provenance, qui désigne le lieu d'où vient le produit » (Adassovsky et al., 2008, p. 119). Cependant si la marchandise subit plusieurs transformations et dans des pays différents, l'origine revient au pays où le produit a eu une transformation majeure, de façon à lui faire modifier sa position tarifaire (Graumann-Yettou, 2005, p. 132). Si l'origine du pays bénéficie d'accord préférentiels, l'importateur a de forte chance de voir son taux de droits de douane revu à la baisse (Lasary, 2005, p. 177). Dans le cas d'importation la valeur en douane est : « la valeur transactionnelle, c'est-à-dire le montant de la facture commerciale, majoré ou minoré des frais de logistique et d'intermédiaires » (Adassovsky et al., 2008, p. 126). A l'issue du dédouanement la marchandise se voit attribuer un statut juridique spécifique dénommé le « régime douanier », les procédures douanières sont faites soit par le propriétaire de la marchandise (importateur ou exportateur) ou toute autre personne habilitée (commissionnaire agréé en douane et autorisé à dédouaner la marchandise) (Adassovsky et al., 2008, p. 119).

2.6.1 LES PROCEDURES DE DEDOUANEMENT:

Lors du dédouanement des marchandises, deux procédures peuvent avoir lieu : la procédure de droit commun et les procédures simplifiées (Weiss, 2008, pp. 102-103; Lasary, 2005, p. 170). Dans la procédure de droit commun, le déclarant doit présenter la marchandise au service de douane, ce qui reste contraignant pour l'entreprise (Adassovsky et al., 2008, p. 107). Les procédures simplifiées offrent un processus de dédouanement plus rapide et moins coûteux. La présentation des marchandises au bureau de dédouanement n'est pas automatique (Adassovsky et al., 2008, p. 107). Les procédures simplifiées, permettent aux entreprises de dédouaner leurs marchandises et passer les formalités douanières de manière plus simple et allégée sous autorisation des services de douanes (Weiss, 2008, p. 103). Selon Adassovsky et al. (2008, p. 107) la direction générale de douane peut accorder des avantages à l'entreprise importatrice suivant son jugement de la santé financière et fiscale de cette dernière. L'importateur pourra alors recevoir sa marchandise et payer les droits et taxes douaniers ultérieurement (crédit d'enlèvement).

3. L'ETUDE DE CAS :

Par définition un cas est « un ensemble de données empiriques » (Bichindaritz, 1995). La méthode de l'étude de cas a été mise en application depuis 1870 par Christophe Colomb Langdell et qualifiée auparavant par la « méthode de problème » (Lima & Fabiani, 2006, p. 25). L'étude de cas vient souvent pour répondre aux questions du « comment » et/ou du « pourquoi » et lorsque le chercheur a peu de contrôle sur les événements (Aberdeen, 2013). Elle offre l'avantage de comprendre des phénomènes en conditions concrètes (Barlatier, 2018). Pour mieux répondre à notre problématique de départ, nous avons élaboré une étude exploratoire descriptive via l'approche qualitative (étude de cas) auprès d'une entreprise importatrice algérienne.

3.1 PRESENTATION DE L'ORGANISME D'ETUDE : UNIROSS ENERGY ALG

Le groupe Uniross a été créé en 1968 au Royaume-Uni. Son siège social est situé en France (depuis 2001). C'est une entreprise « B2B » qui conçoit, fabrique et commercialise des solutions dans le domaine de « l'énergie portable ». Ses valeurs « la haute qualité, l'efficacité et la fiabilité » lui ont permis d'acquérir des parts de marchés dans le monde entier ; présence en Europe, Asie (dont usine en Chine), Inde, etc (Uniross Smart Energy Solutions). La filiale algérienne dénommée « Uniross Energy ALG », seule représentante du groupe en Afrique du nord, a vu le jour en 2014. C'est une entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée

(EURL) du secteur privé, sise à Alger (El-Achour). Cette filiale a pour rôle de répondre aux besoins des clients algériens en mettant à leurs dispositions des piles, batteries, chargeurs, lampes et torches. Selon la politique de l'entreprise, les produits Uniross font partie intégrante des applications technologiques notamment en situation de mobilité et s'adaptent parfaitement à la vie courante (Uniross Energy ALG). Pour ce qui est du volet logistique, la filiale algérienne s'approvisionne principalement de la chine, pays fournisseur dans lequel les produits Uniross sont confectionnés. En matière de production, les produits destinés au marché algérien sont fabriqués soit directement par la marque « Uniross », ou bien par d'autres entreprises (sous traitantes) appelées « marques de distributeurs ou MDD ».

3.2 IMPORTATION DES PRODUITS UNIROSS EN ALGERIE ; QUELLE DEMARCHE LOGISTIQUE ?

Dans cette étude nous allons tenter d'exposer l'ensemble des phases logistiques que doit maîtriser l'importateur algérien pour faire aboutir sa marchandise dans ses locaux. Comme souligné lors de notre revue de la littérature, la logistique du commerce international nécessite de combiner entre des flux d'informations, des flux physiques et de s'adapter aux standards internationaux en matière de financement. L'entreprise « Uniross Energy ALG » suit une démarche d'importation conforme à la réglementation algérienne et celle du pays fournisseur (chine). Nous l'exposons dans les lignes qui suivent.

3.2.1 LA CHAÎNE DOCUMENTAIRE :

La relation entre les deux partenaires commence par un échange d'informations. C'est un processus d'interaction permanent entre le fournisseur chinois et l'importateur algérien. L'échange permet de décider : des produits à commander et leurs disponibilités, les quantités à expédier, le volume de la marchandise à importer, le moyen de transport approprié (y compris le montant du transport et l'incoterm à définir), le montant global de la commande, etc. Une fois toutes les informations validées par le fournisseur, la procédure d'importation s'entame pour Uniross Energy ALG. Cette chaîne documentaire est illustrée dans le tableau qui suit :

TABEAU 4 : LA CHAÎNE DOCUMENTAIRE PREALABLE À L'IMPORTATION DES PRODUITS UNIROSS

Documents exigibles	Procédures relatives aux flux d'informations
Signature du contrat de vente	L'importateur algérien dispose d'un contrat d'exclusivité pour la vente de la gamme Uniross (valable 5ans renouvelable). Selon les propos du directeur d'Uniross Energy ALG « Nous avons signé deux contrats avec Uniross : l'un qui est un contrat de la marque et qui nous autorise à commercialiser les produits Uniross sous la même marque et le second contrat est un contrat de distribution qui nous permet de distribuer les produits Uniross sur tout le territoire algérien »
Etablissement de la facture proforma	Selon les informations communiquées par l'importateur, le fournisseur établit une facture proforma avec sa monnaie (dollar américain) en respectant les conditions de l'Algérie en matière de commerce international (incoterm à définir, le mode de paiement et le moyen de transport prédestiné, etc.).
Bon de commande	La facture proforma une fois approuvée et signée par « Uniross Energy ALG » fait foi d'un bon de commande.
Paiement de la taxe import (taxe à l'importation)	Selon la réglementation algérienne, l'importateur doit payer une taxe d'une valeur de 0.3% du montant de la facture proforma. Cette taxe a un seuil minimum de 20000DA (quelque soit le montant de la facture proforma).
Pré-domiciliation bancaire	Phase cruciale lors d'une opération d'importation en Algérie. Cette étape rassemble un ensemble de documents que doit transmettre l'importateur à sa banque à savoir: remplir un formulaire bancaire (il doit contenir les codes douanes des marchandises à importer et leurs montants respectifs), la facture proforma (signée et validée par l'importateur), l'attestation de paiement de la taxe import, une attestation de conformité (fournie par le ministère du commerce ; direction de la concurrence et des prix (DCP), attestant la volonté de l'importateur à travailler dans un environnement concurrentiel sein et loyal). Cette attestation est valable 2ans renouvelable.
Avis d'acceptation de la banque	La banque présentatrice traite le dossier du client Uniross Energy ALG. L'interaction entre l'importateur et sa banque se fait principalement via une plateforme électronique. L'importateur ouvre accès à la plateforme via un mot de passe et un nom d'utilisateur, qui l'autorisent à suivre l'évolution de son dossier en ligne. ¹ La banque transmet son approbation à l'importateur par voie électronique.

Source : Réalisé par nos soins, données récoltées depuis l'entreprise Uniross Energy ALG

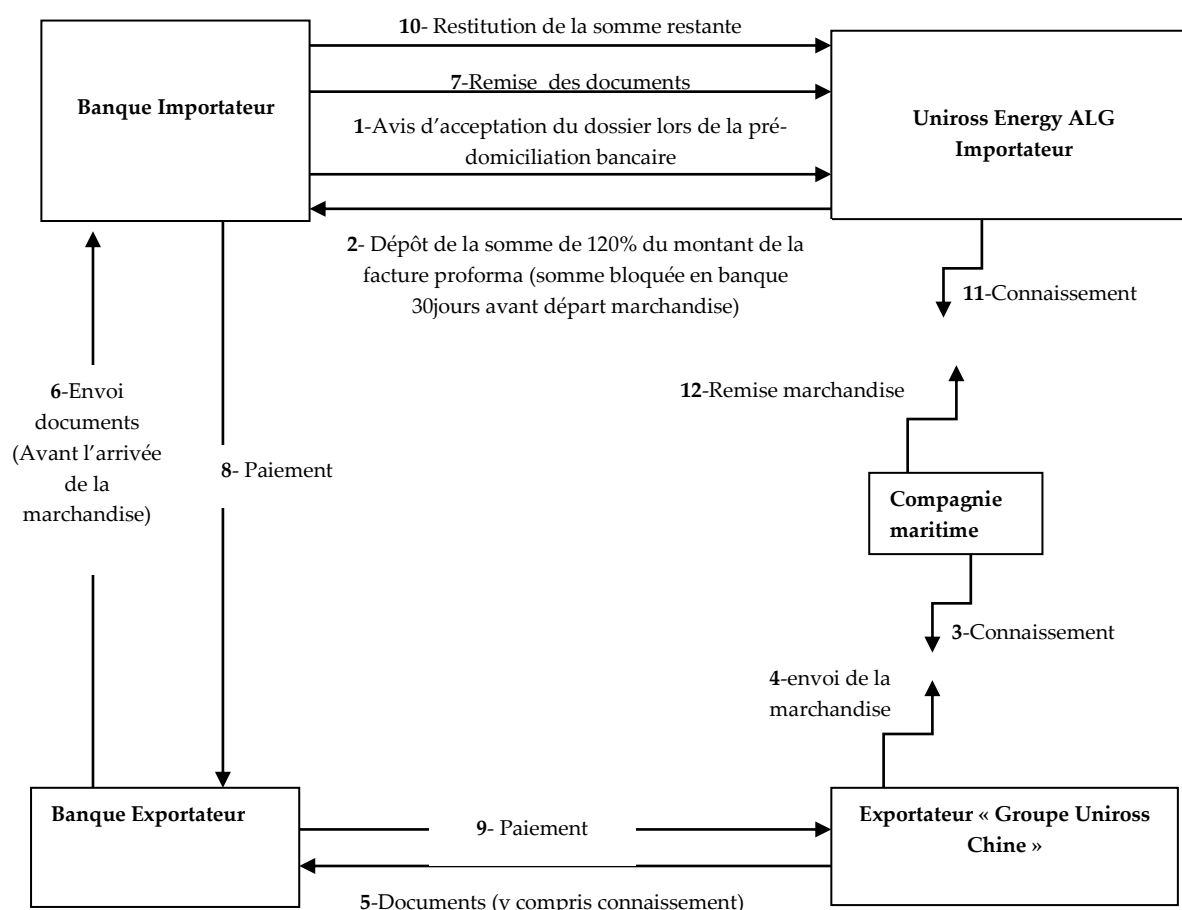
¹ Voir annexe (1)

3.2.2 LA REMISE DOCUMENTAIRE COMME SYSTEME DE FINANCEMENT POUR UNIROSS ENERGY ALG :

En matière de financement à l'international, la législation algérienne offre le choix entre la technique du crédit documentaire (Credoc) et celle de la remise documentaire selon la loi de finance 2014 (Algérie 360°, 2014). Où vient s'ajouter aussi le transfert libre depuis Janvier 2017 (Huré, 2017) . Pour l'entreprise Uniross Energy ALG le paiement des opérations d'importation se fait principalement par la technique de la « remise documentaire ». Selon laquelle, le paiement de la marchandise s'effectue une fois les documents nécessaires à la transaction commerciale internationale transmis de la banque (exportateur) à la banque (importateur). Selon le responsable d'Uniross Energy ALG, ce mode de financement a été choisi suivant un commun accord entre l'importateur algérien et l'exportateur chinois, car un certain degré de confiance s'est instauré entre les deux partenaires. De plus, il coûte moins cher en frais bancaires et n'engage pas pour autant la responsabilité de la banque.

Le déroulement du processus de la remise documentaire pour Uniross Energy ALG est décrit dans la figure qui suit :

FIGURE 5: PROCEDURE DE LA REMISE DOCUMENTAIRE ; UNIROSS ENERGY ALG



Source : Réalisé par nos soins, données récoltées depuis l'entreprise Uniross Energy ALG

L'acceptation du dossier lors de la pré-domiciliation bancaire, engage l'importateur à déposer dans le compte de sa banque (banque présentatrice) 120% du montant de la facture proforma (Banque d'Algérie, 2017). Cette règle s'applique pour les produits finis destinés à la vente en l'état. Cela dit, l'argent doit rester dans le compte de la banque présentatrice 30 jours avant le départ de la marchandise du pays de l'exportateur (Banque d'Algérie, 2017). Et le fournisseur ne peut envoyer la marchandise commandée qu'après épuration de cette date.

La banque fournisseur (banque remettante) envoie les documents nécessaires à la domiciliation bancaire à la banque présentatrice avant l'arrivée de la marchandise au pays du client. Ce dernier doit valider et approuver la bonne réception des documents, qu'il reçoit par pli bancaire, à savoir : le connaissance maritime², la facture commerciale originale, le certificat d'origine, un certificat de conformité, la liste de colisage, le certificat de garantie et l'attestation de libre circulation du pays d'origine (preuve de la commercialisation des produits importés dans leurs pays d'origine). À ce stade la banque présentatrice envoie par virement bancaire le montant de la facture proforma à la banque remettante (exportateur) et restitue la somme restante à l'importateur Uniross Energy ALG. Ce dernier doit approuver (par signature) le bordereau d'envoi du paiement au fournisseur (Swift).

3.2.3 QUELLE SOLUTION DE TRANSPORT POUR UNIROSS ENERGY ALG ?

3.2.3.1 INCOTERM DE PREDILECTION ET ASSURANCE TRANSPORT/MARCHANDISE

Unirons Energy ALG utilise la voie maritime pour le transport intercontinental des marchandises à importer. Suivant la réglementation algérienne, l'organisme d'étude a le choix entre l'incoterm FOB ou CFR pour le transport maritime: l'incoterm FOB (fortement privilégié par les pouvoirs publics algériens afin d'encourager le transport maritime local) et l'incoterm CFR (vente au départ à la charge du vendeur) sous la condition d'afficher distinctement dans la facture de vente les prix de la marchandise, de l'assurance transport et le coût du transport principal (CMS, 2020). Pour l'organisme d'étude, le choix de l'incoterm de prédilection reste mitigé ; dans certaines expéditions il opte pour l'incoterm CFR car c'est l'exportateur qui organise l'expédition et les risques liés au transport de la marchandise sont à sa charge, mais d'autre part le choix de cet incoterm oblige l'importateur à joindre les frais de transport dans la somme à bloquer en banque. Ce qui reste contraignant pour l'importateur dans certaines expéditions. L'incoterm FOB reste moins utilisé par l'entreprise par manque de motivation de la part des compagnies maritimes étrangères à payer en dinar algérien.

Uniross Energy ALGL souscrit éventuellement lors de ces expéditions une assurance marchandise auprès de compagnies d'assurance locales pour faire face aux différents risques que peut encourir la marchandise durant son acheminement.

3.2.3.2 LES PARTENAIRES DU TRANSPORT CHEZ UNIROSS ENERGY ALG :

3.2.3.2.1 TRANSPORT PRINCIPAL ; LES COMPAGNIES MARITIMES INTERNATIONALES

Le transport maritime reste l'une des voies les plus convoitées par l'Algérie lorsqu'il s'agit d'échanges commerciaux outre-mer. D'ailleurs en matière de transporteurs, près de 97% des produits qui proviennent de l'étranger sont transportés par des compagnies maritimes étrangères (Liberté Algérie, 2020). Uniross Energy, en tant qu'acteur national, fait appel à des compagnies maritimes internationales pour assurer l'acheminement de sa marchandise depuis la chine en destination de l'Algérie (transport principal). L'entreprise passe majoritairement par la compagnie MAERSK (armateur mondial dans le transport maritime, d'origine danoise, il détient la 1ère position en porte-conteneurs) (Wikipedia, 2020) ainsi que le groupe Français CMA-CGM ALGERIE représentant du leader mondial en Algérie pour le transport maritime par conteneur (CMA CMG). Selon les propos du responsable d'Uniross Energy ALG, le choix d'une compagnie maritime relève du niveau de sécurité qu'elle présente (transport par conteneur), du prix qu'elle propose et qui reste attaché à la nature de la marchandise (les produits dangereux ou inflammables coûtent plus chers), les délais d'acheminement (fortement liés à la traversée que la compagnie maritime propose, car certaines compagnies peuvent proposer des prix moins chers, mais avec des délais plus longs et des traversées plus complexes) et la périodicité (certaines périodes connaissent un fort afflux, à l'image du nouvel an chinois. où les prix augmentent).

² Voir annexe (2)

Pour une plus grande sécurité durant le transport et afin d'éviter d'éventuels dommages liés à la nature des produits qu'Uniross Energy ALG commercialise (fragiles). L'importateur algérien s'appuie sur l'emballage par conteneurisation. D'ailleurs, il exige à la compagnie maritime de libérer des « conteneurs individuels » pour transporter sa marchandise. Cela lui permet de réduire les risques que peut endurer la marchandise durant les opérations de chargement et de déchargement (pas de rupture de charge) et de gagner du temps (le conteneur va entièrement et directement aux entrepôts de l'importateur sans être groupé avec des produits appartenants à d'autres importateurs algériens).

3.2.3.2.2 LE TRANSITAIRE :

L'un des principaux intermédiaires de transport pour Uniross Energy ALG. C'est un mandataire de transport qui agit pour le compte de son client, il s'occupe du déchargement de la marchandise au port d'arrivée (Alger), des formalités douanières à l'import (dédouanement de la marchandise) et du post acheminement jusqu'aux entrepôts de l'importateur. Le transitaire utilise ses propres moyens de transports lors du post-acheminement ou fait appel à des prestataires externes pour la location de semi-remorques.

3.2.3.2.3 MANUTENTIONS ET DECHARGEMENT DE LA MARCHANDISE

C'est la dernière phase du processus d'expédition physique. Elle ne prend effet qu'une fois que la marchandise ait quitté le port de dédouanement (voir ci-dessous la procédure de dédouanement) et transférée au lieu de destination finale. Uniross Energy ALG utilise ses propres moyens pour le déchargement de la marchandise et son entreposage dans ses locaux. Elle fait le plus souvent appel à une main d'œuvre externe (ouvriers indépendants) pour assurer cette tâche.

3.2.4 LE DEDOUANEMENT DE LA MARCHANDISE À L'IMPORT :

Le circuit bancaire qui passe par la procédure de la remise documentaire permet de faire parvenir les documents d'importation entre les mains de l'importateur. A ce stade Uniross Energy ALG transfère l'ensemble des documents au transitaire pour entamer la procédure de dédouanement à l'import. En tant qu'agent agréé par les services de douane, le transitaire agit pour le compte d'« Uniross Energy ALG ». Il établit la déclaration douanière, qu'il présentera au service de « douane algérienne ». Pour cela, il doit accomplir certaines formalités:

- Il vérifie la conformité à la réglementation algérienne des documents présentés par l'importateur ainsi que la liste documentaire exigible par les services de « douane algérienne ».
- Il définit la position tarifaire : le déclarant en douane (transitaire), analyse soigneusement la facture commerciale et les spécificités de chaque produit, à titre d'exemple pour les piles : catégorie (ordinaires ou rechargeable), voltage, durée de vie, forme, etc. Il classe les produits suivant la nomenclature produit, afin de désigner leurs positions tarifaires (l'espèce tarifaire). En pratique, la position tarifaire correspond à un code de 10 chiffres qui permet de décider le taux des droits de douanes pour chaque produit et les taxes y afférentes. L'Algérie se base sur « le système harmonisé de désignation et de codification des marchandises » pour désigner la position tarifaire (Douane algérienne) .
- Il vérifie l'origine de la marchandise : selon l'article 14 du code des douanes algériennes : « Le pays d'origine d'une marchandise est celui où elle a été extraite du sous-sol, récoltée ou fabriquée » (Douane algérienne). Pour Uniross Energy ALG cela est justifié par le certificat d'origine établi par la chambre du commerce (en chine) et envoyé par l'exportateur (chinois) à son client algérien. Elle atteste que la marchandise commandée par Uniross Energy ALG est d'origine chinoise. L'origine de la marchandise a un impact direct sur le montant des droits de douane à appliquer. Aujourd'hui l'Algérie dispose de quatre accords de libre échange en matière de commerce international : « L'accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne, la Grande Zone arabe de Libre Echange (GZALE), la convention

Algéro-Jordanienne, l'accord commercial Algéro-Tunisien » (Douane algérienne). Les produits d'Uniross Energy ALG sont importés d'origine non préférentielle et admissibles dans le cadre de droit commun. Par conséquent l'importateur n'ouvre pas droit à une exonération ou réduction des droits de douane (absence d'accords internationaux entre l'Algérie et la Chine).

- La valeur en douane : selon les services de « douane algérienne », la valeur en douane est : « le montant de base à partir duquel les droits et taxes imposables sont calculés » (Douane algérienne). Dès que la position tarifaire identifiée et saisie pour chaque type de produit importé. Le transitaire fait ressortir le prix unitaire pour chaque produit, il introduit éventuellement le pays d'origine (chine). Une fois ces informations validées, il fait ressortir le montant des droits et taxes douanières à payer par Uniross Energy ALG. Selon Uniross Energy ALG, si nous prenons le cas d'une opération d'importation de « piles » le montant de la TVA s'élève à 19% du montant de la facture, auquel plusieurs taxes peuvent s'ajouter. Pour la « pile ordinaire » les taxes à prendre en considération sont : TVA (19%), Taxe spéciale piles normale (20%), taxe supplémentaire (2%) et les droits de douanes (près de 90%) pour la pile ordinaire.

Le transitaire présente la déclaration en douane qu'on nomme « D10 » aux services de douane ainsi qu'un chèque de banque au profit de la douane algérienne contre prise de la marchandise. La facture est établie en dollar américain, alors le transitaire fait la conversion vers le dinar algérien en appliquant le taux de change du moment (jour où il a établi sa déclaration en douane).

4. RESULTATS ET DISCUSSION:

4.1 PRINCIPAUX RESULTATS DE L'ETUDE:

- Faire du commerce à l'international, n'est pas seulement une question de choix d'un bon fournisseur et d'un produit de qualité. Mais il est nécessaire d'appliquer une bonne méthodologie.
- La fonction logistique joue un rôle primordial dans la réussite des opérations de commerce extérieur. D'ailleurs, l'extension du commerce à l'échelle mondiale lui a donné de nouveaux rôles et plus d'envergure. Nous retenons que la distribution qui consistait à faire parvenir le produit au moment, lieu, quantités et qualités voulues tel indiqué par Vandercammen & Jospin-Pernet (2005, p. 26), n'est devenu qu'un élément de la fonction logistique. L'auteur صابر (13 صفحة، 2008) a donné plus d'ampleur à cette fonction en incluant les activités d'approvisionnement, de transport et de stockage des produits. Alors que les auteurs Joël (2002, p. 07), Roumi & Thomas (2005, p. 76), Filser et al. (2012, p. 06) perçoivent que le champ d'intervention de la fonction logistique va au-delà d'une gestion des flux physiques et s'accompagne fortement d'une gestion de flux d'informations. Plus loin encore, Venturelli & Miani (2007, p. 01) abordent le concept de « gestion globale de la chaîne logistique » ou « supply chain management » qui démarre du fournisseur et ne s'arrête qu'au client final. Ce qui reste considérablement pratique pour les grands commerces.
- Les flux d'informations sont l'élément déclencheur de toute opération de commerce extérieur. L'échange d'information entre fournisseur et client est une action permanente qui ne prend fin qu'une fois l'objectif des deux partenaires atteints (paiement fournisseur/réception marchandise acheteur). Ces flux d'informations c'est aussi une gestion documentaire rigoureuse à chacune des phases du processus d'importation. Les importateurs algériens peuvent désormais suivre l'évolution de leurs commandes par voie électronique, ce qui leurs procurent plus de visibilité sur l'état d'avancement de leurs expéditions, une meilleur organisation logistique et par conséquent une plus grande maîtrise des coûts.
- S'engager dans le commerce international, c'est aussi assurer une coordination entre les différents partenaires de la chaîne logistique. L'étude exploratoire nous a permis de comprendre que plus loin encore que le moule juridique (contrat), des règles relevant des organismes internationaux et des institutions

nationales (banques, etc.) qui dirigent les échanges avec l'extérieur. Les auxiliaires du transport (transitaire, transporteur international, entreprises de manutentions, assureurs, etc.) sont aussi des acteurs incontournables pour optimiser son expédition à l'international.

- Nous retenons que la logistique du commerce international est une combinaison de flux d'informations, de flux physiques mais aussi de flux financiers. Les banques jouent un rôle majeur dans la réussite d'une opération d'importation. De part leur rôle d'intermédiaire de confiance, elles assurent le suivi de l'expédition, la vérification des documents exigibles à l'importation et la restitution des fonds/des biens à leurs attributaires.

- L'étude de l'environnement qui régit le commerce international, les différences culturelles et les spécificités de chaque partenaire aide l'importateur à mieux organiser son importation et à faire face aux aléas du commerce international (mauvaise compréhension des termes commerciaux, etc). D'ailleurs les incoterms offrent un langage commun et simplifié pour optimiser les échanges avec l'extérieur.

- Une opération d'importation ne peut être achevée sans le choix préalable d'une technique de financement à l'international. La remise documentaire qui stipule le paiement du fournisseur contre réception des documents est l'une des techniques usuelles en Algérie. Mais la condition ci-né-quoi none reste la confiance entre les deux partenaires, tel indiqué par le directeur d'Uniross Energy ALG. Le fournisseur prend le risque d'envoyer une marchandise sans garantie préalable qu'il sera payé, alors que l'engagement de la banque n'est que dérisoire (intermédiaire).

- Nous retenons que toute marchandise qui provient d'un pays étranger doit passer par un ensemble de formalités douanières « le dédouanement à l'import ». à l'issu duquel la marchandise sera admissible sur le territoire national et se voit attribuer un régime douanier. Cependant, l'étude nous a permis de comprendre que la déclaration en douane sous la dénomination « D10 » doit être présentée aux services de douane qu'une fois la position tarifaire, l'origine de la marchandise et la valeur en douane définis par le transitaire. D'ailleurs l'origine (préférentielle ou pas) affecte directement le montant des droits de douane à payer.

4.2 DISCUSSION:

- Décider de s'approvisionner de l'étranger n'est pas une action ponctuelle. C'est un processus permanent qui nécessite une succession d'étapes et de procédures. Ceci dit, une bonne connaissance de la réglementation et des conditions qui dirigent le commerce international, le choix des bons partenaires (transitaires, transporteur, etc.) et la maîtrise des particularités nationales et locales (formalités douanières, circuit bancaire, accords de libre échange, etc.) restent indéniables au succès. Dans ce postulat, nous rejoignons les propos de l'auteur Nguyen-the (2011, p. 287) qui stipule que décider d'importer est « un métier à part entière ».

- Les techniques de financement à l'international sont d'ordres commun et universel, mais des particularités locales s'observent dans la pratique. Si nous prenons le cas de l'Algérie, l'étude exploratoire nous a permis de comprendre que la technique de financement par « remise documentaire » s'approche de celle du crédit documentaire (CREDOC) et requiert des conditions spécifiques (l'importateur doit bloquer en banque la somme de 120% du montant de la facture 30 jours avant l'envoi de la marchandise du pays fournisseur) (Team Logistic Services, 2017). Cette condition rassure davantage le fournisseur étranger au détriment de l'importateur algérien, qui doit se soumettre à la lourdeur de ce dispositif et disposer de cette somme (au minimum un mois) avant le départ de la marchandise du pays d'origine.

- Si l'un des objectifs de la gestion logistique reste la réduction des coûts, les accords de libres échanges restent une opportunité incontestable pour fructifier son commerce. Les importateurs algériens sont en mesure de connaître les différents accords qui existent entre nations pour bénéficier d'avantages fiscaux

(élimination des droits de douane, etc) et tenter de négocier de nouveaux accords. A l'image de notre organisme d'étude, la Chine est devenue le principal partenaire commercial de l'Algérie pour l'année 2019 et le taux d'importation de cette nation s'élève à plus de 18% (Douane algérienne, 2020). Cela devrait inciter les pouvoirs publics algériens à négocier des accords commerciaux avec ce pays, pour le bien de l'économie algérienne.

- Les incoterms, de part leurs usage facultatif, ils rassemblent acheteur et vendeur par un langage commun, universel et procurent un gain de temps et d'argent. En pratique, L'usage des incoterms diverge d'une firme à une autre (Adassovsky et al., 2008, p. 20). Mais aussi d'un pays à un autre. A l'image de l'Algérie, le cas d'étude « Uniross Energy ALG », démontre que le choix de l'incoterm pour le transport maritime se limite aux incoterms FOB et CFR (selon la législation algérienne). Dans le cas de l'incoterm FOB c'est plutôt la responsabilité de l'importateur algérien qui est engagée sur le transport principal et l'assurance transport, mais reste qu'elle est plus efficace en termes de réduction de coûts. Alors que la vente par CFR n'engage pas la responsabilité de l'importateur à assumer les frais liés au transport principal et l'assurance transport. Mais l'oblige à bloquer la somme (transport principal et assurance transport) en banque selon le principe de la pré-domiciliation bancaire exigé par la législation algérienne.

- L'étude exploratoire, a permis de comprendre que le transport maritime est d'usage fréquent lors d'une expédition outre-mer. D'ailleurs l'auteur Nguyen-the (2011, p. 77), précise que c'est la principale voie d'échange à l'international en tonnage et prix. C'est aussi le principal canal d'échange entre l'Algérie et les autres pays (Liberté Algérie, 2020). Le cas pratique réalisé au sein de l'entreprise nous a permis d'apprécier l'importance de la conteneurisation. L'emballage par conteneurisation est un moyen sûr et sécurisé pour faire parvenir sa marchandise dans de bonnes conditions. Nous rejoignons dans ce sens les propos des auteurs Adassovsky et al. (2008, pp. 31-32) qui précisent que la conteneurisation permet l'acheminement de la marchandise depuis l'usine fournisseur jusqu'aux entrepôts de l'importateur sans rupture de charge et avec moins de manutentions et de risques (vols, détérioration, changement climatique, etc.).

- En termes d'affrètement des navires, l'organisme d'étude passe par des armateurs ou des compagnies maritimes internationales pour acheminer sa marchandise. Ceci est à l'image de l'Algérie où, près de 97% des produits importés sont expédiés par des compagnies maritimes internationales (Liberté Algérie, 2020). Cette politique stipule l'existence d'un déficit local dans la gestion du transport maritime marchand. Le manque d'affréteurs ou d'armateurs nationaux crée une certaine dépendance vis-à-vis de l'étranger et l'Algérie risque de payer cher, en cas de conflit ou de crise internationale. Ce qui se répercute aussi sur le prix à payer par le consommateur final.

CONCLUSION :

Les échanges internationaux se sont fortement accrues avec l'ouverture de l'économie mondiale. Cette expansion des activités (import/ export) n'est que le résultat d'un besoin à satisfaire outre-mer. Néanmoins, cela ne peut s'achever sans un système dynamique qui permet de faire parvenir la marchandise au lieu et moment voulu à moindre coût. La gestion logistique reste fortement impliquée dans ce processus.

La logistique du commerce international se distingue d'une logistique locale, notamment lorsqu'il s'agit d'opération de vente et achat. L'article en question a permis de mieux cerner la démarche logistique à entreprendre pour réussir une opération d'importation. Cela n'aurait pu être significatif sans une expertise pratique (étude exploratoire qualitative) réalisée auprès d'un acteur économique local qui s'approvisionne de l'étranger. Les résultats constatés nous ont permis d'avoir plus de recul pour comprendre les clés de succès à l'international. Certains éléments sont à mettre en lumière :

- Décider d'importer des produits, c'est d'accepter de faire un travail en amont et en aval de l'expédition.

- Réussir dans le commerce international s'est d'accepter avec humilité les particularités de chaque expédition. La solution transport à prédire reste fortement corrélée au choix de l'itinéraire à emprunter, la durée de la traversée, les lieux de transbordement, la compagnie maritime la plus appropriée et l'incoterm le plus fonctionnel. D'ailleurs, les relations interpersonnelles se voient au cœur de ce mécanisme et la confiance mutuelle entre les partenaires internationaux facilite les échanges et accélère le processus d'acheminement à coût réduit.
- Il ne suffit pas non plus d'importer un bon produit pour réussir dans le commerce international. Toute opération d'importation doit répondre aux besoins locaux des consommateurs cibles et tenir compte de l'environnement du marché (différences culturelles, pratiques commerciales locales, les modes de financement usuels, les capacités portuaires, etc.).

In fine, importer n'est pas une activité prévisible, mais une gestion de flux logistiques qui exige une connaissance préalable des procédures et un suivi des démarches administratives. Ce n'est pas non plus une question de bon sens. Seule la pratique du terrain, l'adaptabilité aux circonstances du moment et la réactivité permettent d'atteindre le succès. Nous rejoignons les propos des auteurs Limoges & Miville de chêne (2013, p. 11) il faut du savoir, du savoir faire et du savoir être pour s'engager dans le commerce international.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES:

OUVRAGES:

- Adassovsky, H., Oulhadj, R., Poulain, E., & Tirvert, V. (2008). *Commerce international : gestion des opérations Import-Export*. France: Bréal édition.
- Barlatier, P.-J. (2018). *Chapitre 7. Les études de cas. dans: Françoise Chevalier éd., Les méthodes de recherche du DBA*. Caen, France: EMS Editions.
- Blanco, D. (2002). *Négocier et rédiger un contrat international* (éd. 3ème édition). Paris: Dunod édition.
- Chevalier, D., & Duphil, f. (2005). *Le transport : gérer les opérations de transport de marchandises à l'international*. Vanves: édition Foucher.
- Combes-Lebourg, A. (2005). *Management des opérations de commerce international* (éd. 3ème édition). Paris: Edition Eska.
- Denise, L., Fosseux, S., & Giniès, M.-L. (2005). *Les métiers du commerce international* (éd. 3ème édition). Studyrama édition.
- Durmaz, M. (2000). *Marketing management*. Bornova-Izmir: House, Aegean university Printing.
- Filser, M., Des gares, V., & Paché, G. (2012). *La distribution organisation et stratégie* (éd. 2ème édition). éditions ems.
- Graumann-Yettou, S. (2005). *Commerce international guide pratique* (éd. 6ème édition). Paris: édition LexixNexis SA.
- Guillaume, J. (2008). *Les transports maritimes dans la mondialisation*. Paris: édition L'Harmattan.
- Huré, A. (2017, Mars 29). *Classe Export: Assouplissement des moyens de paiement en Algérie*. Consulté le 03 24, 2020, sur <http://classe-export.com/>: <https://classe-export.com/index.php/actus/19498-assouplissement-moyens-de-paiement-algerie/>
- Joël, S. (2002). *La logistique* (éd. 3ème édition). Paris: librairie Vuibert.
- Lasary. (2005). *Le Commerce international: à la portée de tous*. S.n, [S.l.].
- Legrand, G., & Martini, H. (2008). *Commerce international* (éd. 2ème édition). Paris: dunod.
- Legrand, G., & Martini, H. (2002). *Techniques du commerce international ; comment bien gérer vos opérations import/export* (éd. 2ème édition). Paris: gualino édition.
- Lima, M., & Fabiani, T. (2006). *Réussir mes études de cas*. Paris: Dunod édition.

- Limoges, I., & Miville de chêne, K. (2013). *Le commerce international* (éd. 3ème édition). Canada: Chenelière éducation.
- Nguyen-the, M. (2011). *Importer* (éd. Quatrième édition). Paris: éditions d'organisation.
- Pasco, C. (2006). *Commerce international* (éd. 6ème édition). Paris: Dunod édition.
- Rainelli, M. (2002). *Le commerce international* (éd. huitième édition). Paris: La découverte.
- Rainelli, M. (2015). *Le commerce international* (éd. Onzième édition). Paris: La découverte.
- Roumi, S., & Thomas, G. (2005). *En toute logistique*. paris: édition Jacob-Duvernet.
- Vandercammen, M., & Jospin-Pernet, N. (2005). *La distribution* (éd. 2). Bruxelles: Berti.
- Venturelli, N., & Miani, P. (2007). *Transport logistique*. Chambéry: Le génie des glaciers.
- Weiss, E. (2008). *Commerce international ; cours et études de cas corrigée*. Ellipses.

-مجد عبد العليم صابر. (2008). إدارة اللوجيستيات (الإصدار الطبعة الأولى). الإسكندرية: دار الفكر الجامعي.

ARTICLES SCIENTIFIQUES :

- Aberdeen, T. (2013). Yin, R. K. (2009). Case study research: Design and methods (4th Ed.). Thousand Oaks, CA: Sage. The canadian journal of action research , Volume 14 (N°1), pp. 69-71.
- Bichindaritz, I. (1995). INCREMENTAL CONCEPT LEARNING AND CASEBASED REASONING : FOR A CO-OPERATIVE APPROACH. 1020, 96-106. Springer, Berlin, Heidelberg. Retrieved from SpringerLink: https://link.springer.com/chapter/10.1007/3-540-60654-8_25

SITES INTERNET :

- Algérie 360°. (2014, Janvier 25). Paiement des importations : le Credoc et la remise documentaire offrent plusieurs avantages pour les opérateurs nationaux (ABEF). OnLine : <https://www.algerie360.com/>: <https://www.algerie360.com/paiement-des-importations-le-credoc-et-la-remise-documentaire-offrent-plusieurs-avantages-pour-les-operateurs-nationaux-abef/> (visite le : 24.03.2020)
- Banque d'Algérie. (2017). Instruction n°05-2017 du 22 octobre 2017 fixant les conditions particulières relatives à la domiciliation des opérations d'importation de biens destinés à la revente en l'état. OnLine : <https://www.bank-of-algeria.dz/>: https://www.bank-of-algeria.dz/html/legist2017.htm#Instruction_n%C2%B005-2017 (visite le : 28.03.2020)
- Banque mondiale. (2019). Commerce de marchandises (% du PIB). Douane algerienne. (s.d.). Origine. OnLine : <http://www.douane.gov.dz/spip.php?definition53> (visite le : 27.03.2020)
- CMA CMG. (s.d.). CMA CGM ALGERIE. OnLine : <https://www.cma-cgm.fr/local/algerie> (visite le : 29.04.2020)
- CMS. (2020, Janvier 17). CONDITIONS D'APPLICATION DES MESURES RELATIVES À L'IMPORTATION. OnLine : <https://cms.law/fr/dza/news-information/conditions-d-application-des-mesures-relatives-a-l-importation> (visite le : 29.05.2020)
- Douane algerienne. (s.d.). Estimation des droits et taxes à payer à l'importation. OnLine : <http://www.douane.gov.dz/spip.php?article215&lang=fr> (visite le : 27.03.2020)
- Douane algerienne. (2020, 03 29). Statistique du commerce extérieur de l'algerie. OnLine : http://www.douane.gov.dz/IMG/pdf/rapport_com_ext_2019_vf.pdf (visite le : 15.04.2020)
- Douane algerienne. (s.d.). Valeur en douane., OnLine : <http://www.douane.gov.dz/spip.php?article180&lang=fr> 2020, sur <https://donnees.banquemondiale.org/indicateur/TG.VAL.TOTL.GD.ZS>. (visite le : 28.03.2020)

- Liberté Algérie. (2020, Mai 04). Le transport maritime contrôlé par les étrangers. OnLine : <https://www.liberte-algerie.com/actualite/le-transport-maritime-contrrole-par-les-etrangers-113837/print/1%20consult%C3%A9%20le%2027/03/2020> (visite le : 16.05.2020)
- Team Logistic Services. (2017, Decembre). DISPOSITIF RÈGLEMENTAIRE DES IMPORTATIONS EN ALGÉRIE AU 01/01/2018. OnLine : <http://www.teamlogistic.fr/dispositif-reglementaire-des-importations-en-algerie-au-01012018/> (visite le : 08.04.2020)
- TRADE MAP-INTERNATIONAL TRADE STATISTICS. (s.d.). Liste des importateurs pour le produit sélectionné.Produit: TOTAL Tous produits confondus. OnLine: <https://www.trademap.org/index.aspx?proceed=true&product=TOTAL&tradetype=I&lang=fr&subsite=tradestat&AspxAutoDetectCookieSupport=1>. (visite le : 24.04.2020)
- Uniross Energy ALG. (s.d.). Fiche technique.
- Uniross Smart Energy Solutions. (s.d.). Uniross. OnLine: <https://uniross.com/>: <https://uniross.com/about-us/> (visite le : 19.03.2020)
- Wikipedia. (2020, Avril 16). Maersk. OnLine : <https://fr.wikipedia.org/wiki/Maersk> (visite le : 28.04.2020)

ANNEXE (1) : PROCEDURE DE PRE-DOMICILIATION BANCAIRE EN LIGNE ; UNOROSS ENERGY ALG

Etape (1)

Etape (2)

Etape (3)

Description Produit	Prix Unitaire	Tarif Douanier	Pays d'Origine
.... D'une tension n'excédant pas 15 volts	0.18	85080100	Chine
.... D'une tension n'excédant pas 15 volts	0.238	85080100	Chine
.... D'une tension n'excédant pas 15 volts	0.108	85080100	Chine
.... D'une tension n'excédant pas 15 volts	0.238	85080100	Chine
.... D'une tension n'excédant pas 15 volts	0.094	85080100	Chine
.... D'une tension n'excédant pas 15 volts	0.18	85080100	Chine
.... D'une tension n'excédant pas 15 volts	0.088	85080100	Chine
.... D'une tension n'excédant pas 15 volts	0.168	85080100	Chine
.... D'une tension n'excédant pas 15 volts	0.472	85080100	Chine
.... D'une tension excédant 3 volts	0.238	85080100	Chine
.... D'une tension excédant 3 volts	0.238	85080100	Chine
.... D'une tension n'excédant pas 15 volts	0.094	85080100	Chine

ANNEXE (2) : EXEMPLE D'UN CONNAISSEMENT MARITIME OU **BILL OF LADING** POUR UNE OPERATION D'IMPORTATION UNIROSS ENERGY ALG

1. Shipper EVERFAST RECHARGEABLES LIMITED UNIT B, 13TH FLOOR, SUCCESS INDUSTRIAL BUILDING NO. 17 SHEUNG HEI STREET, SAN PO KONG, KOWLOON, HONG KONG		B/L No. SK202001144  SHENZHEN SHINEKOO SUPPLY CHAIN CO.,LTD			
2. Consignee EURL UNIROSS ENERGY ALG EXPORT-EXPO LOT D NR 60 EL ACHOUR ALGER, ALGERIA 213 (0) 661 48 1112 NIF : 001416100857512		BILL OF LADING RECEIVED the goods in apparent good order as specified above unless otherwise stated. The carrier, in accordance with and to the extent of the provisions contained in this B/L, and with liberty sub-contract undertakes to perform and/or in his own name to procure performance of the combined transport and the delivery of the goods, including all services, which are necessary to such transport from the place or time of taking the goods in charge to the place and time of delivery and accepts responsibility for such transport and such services. Weight, measures, marks numbers, quality, contents, descriptions and value as declared by the shipper but unknown by the carrier. In accepting this B/L the merchant expressly accepts and agrees to all its stipulations, exceptions, conditions whether written, printed, stamped or otherwise incorporated and in particular to the terms above as if they were all signed by the merchant. One of the B/Ls must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods or delivery order. IN WITNESS where of the number of original B/Ls, have been signed, if not otherwise stated above one of which being accomplished the others(s) to be void. (Terms continued on back hereof)			
3. Notify party EURL UNIROSS ENERGY ALG EXPORT-EXPO LOT D NR 60 EL ACHOUR ALGER, ALGERIA 213 (0) 661 48 1112 NIF : 001416100857512		10. For arrival info & release of cargo contact ATLANTIC LOGISTICS SARL CITE 720 LOGTS BT E20 AIN NAADJA - ALGIERS / ALGERIA TEL: +213 21 222 624 FAX: +213 21 222 477 MOB: +213 556 109 043 NIF: 001616104335196			
4. Pre-carriage by YONG SHI FENG 66 / 20016N	5. Place of receipt HONGKONG	7. Port of loading HONGKONG	9. Place of delivery ALGIERS, ALGERIA		
6. Ocean vessel/Voyage No. YONG SHI FENG 66 / 20016N	8. Port of discharge ALGIERS, ALGERIA				
11. Marks & numbers Container/seal No. UNIROSS BATCH# DESCRIPTION ITEM REF# INNER CTN EXPORT CTN NET/ GROSS WEIGHT VOL CTN CY/CY CONTAINER/SEAL NO.: YMMU1179449/YMAF266814/20	12. No. of cont or pkgs 875 CTNS	13. Description of packages and goods ALKALINE AND HEAVY DUTY BATTERY HS CODE: 85061012, 85061019 & 85068010 NIMH BATTERY HS CODE: 85075000 NIOB BATTERY HS CODE: 85073000 LITHIUM BATTERY HS CODE: 85065000 CHARGER HS CODE: 85044099 CHARGER WITH NIMH BATTERY HS CODE: 85044099	14. Gross weight (kgs) 9,000.000KGS	15. Measurement (cbm) 26.528CBM	
TOTAL: ONE (1 X 20' GP DRY) CONTAINER(S) ONLY					
16. Total number of Containers or other Packages or units received by the Carrier (in words) ONE (1 X 20' GP DRY) CONTAINER(S) ONLY					
17. Freight and charges	18. Revenue tons	19. Rate	20. Per	21. Prepaid	22. Collect FREIGHT COLLECT
23. Exchange rate	24. Prepaid at	25. Payable at	26. Place and date of issue 2020/02/07	Signed for the Carrier For and on behalf of SHENZHEN SHINEKOO SUPPLY CHAIN CO., LTD 深圳市顺科供应链有限公司  Authorized Signature(s) Stamp and Authorized Signature	
LADEN ON BOARD THE VESSEL Date 2020/02/07 By YIL					

Source : Uniross Energy ALG