

*Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou.
Faculté de Sciences Economiques de Gestion et
Commerciale.
Département Sciences Commerciales.*



Mémoire

**En vue de l'obtention du diplôme de master en
Sciences commerciale**

Option: finance et commerce internationale

Thème

***Analyse et suivie d'une opération du
commerce extérieur***

Cas de la banque CPA194 de Tizi-Ouzou

Réalisé par :

-AIT AHMED AMEZIANE GHANIA

-AIDER FETTA

Encadré par :

MR.AKKOUL JUGURTA

Devant les membres du jury :

Président : OUALIKEN Selim, Professeur à UMMTO.

Examinatrice : DJELLOUT FATIMA, Maître Assistante A à UMMTO.

Rapporteur : AKKOUL JUGURTA, Maître de Conférences B à UMMTO.

2021-2022

Remerciement

Ce travail est le fruit de la combinaison d'efforts de plusieurs personnes. Je remercie tout d'abord dieu de tous puissant qui, par sa grâce m'a permis d'arriver au bout de mes efforts en me donnant la santé, la force, le courage et en me faisant entourer des merveilleuses personnes dont je tiens à remercier.

Je remercie:

Mon Directeur de mémoire, J. Akkoul pour son encadrement sans faille, son soutien moral, sa rigueur au travail, ses multiples conseils, ses orientations et sa disponibilité malgré ses multiples occupations.

Tous les personnels de la Faculté Des Sciences Economique, Des Sciences De

Gestions Et Des Sciences Commerciales De L'université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou dont ses enseignants et ses administrateurs pour leurs enseignements de qualité et leurs conseils qui nous ont permis de poursuivre notre itinéraire académique jusqu'à présent, ainsi le Professeur S. Qualikan pour ses multiples conseils et les efforts déployés par son équipe afin de nous assurer une formation de qualité.

Cy'à toute la Promotion Finance et Commerce International 2020-2021 et l'ensemble du Personnel de la banque CPA « Crédit Populaire d'Algérie », de Tizi-Ouzou (Agence N° 194).

Fetta & Ghania



Dédiassse

Je dédiée ce travail à :

Mes parents, mes grands parents et ma tante et sa petite Tassadit et mes frères en particuliers Kamel et Mchamed, pour leurs aides et encouragement multiples.

La personne la plus chère à mon cœur et mon soutien dans le présent et l'avenir Belaid, ses parents et ses frères.

Mes camarades, amis et connaissances.

En fin toute personne qui a participé de près et de loin à l'accomplissement de ce mémoire ne soit sincèrement remerciée et les enseignants qui ont participé à nos formations soient sincèrement remerciés.

Ghania Fit Ahmed Ameziane



Dédicace

Je dédie ce modeste travail :

*À la personne devant laquelle tous les mots du l'univers sont incapable
d'exprimer mon amour et mon affection pour elle, à l'être qui m'est le plus
cher à ma douce mère*

*À mon très cher père qui à payé des années d'amour et de sacrifices pour
son éducation son encouragements tout au long de mes études.*

À mes très chères sœurs.

À mes très chers frères.

À ma très chère petite nièce ELINA.

*À mes amis en particulière : Mouna, Hadjer, Yasmine, Dyhia,
Dalia.*

*Je remercié aussi ma binôme Ghania pour avoir partagé avec moi ce
travail.*

Fetta Aider

[Tapez un texte]

Liste des abréviations

- ✓ **FAB** : Franco A Bord
- ✓ **CAF** : Cout Assurance Frète
- ✓ **CCI** : Chambre De Commerce Internationale
- ✓ **OMC** : Organisation Mondial de Commerce
- ✓ **LTA** : Lettre de Transport Aérien
- ✓ **CMR** : Lettre de transport Routier
- ✓ **DLVI** : Le Duplicata De Lettre De Voiture International
- ✓ **EXW** : Ex Works
- ✓ **FAS** : Free Alongsi de Ship
- ✓ **CFR** : Cost and Freight
- ✓ **FOB** : Free On Board
- ✓ **CIF** : Cost, Insurance and Freight
- ✓ **CPT** : Carriage Paid
- ✓ **DAT** : Delivered At Terminal
- ✓ **DAP** : Delivered At Place
- ✓ **CIP** : Carriage and Insurance Paid
- ✓ **DDP** : Delivered Duty Paid
- ✓ **CIT**: Arriage, Insurance, Paid To-Port Payé
- ✓ **DAF**: Delivered At Frontiere
- ✓ **DES**: Delivered Ex Ship
- ✓ **DEQ**: Delivered Ex Quay
- ✓ **DDU**: Delivered Duty Unpaid
- ✓ **DDP**: Delivered Duty Paid

[Tapez un texte]

- ✓ **CPA** : Crédit Populaire Algérien
- ✓ **BNA** : Banque National Algérienne
- ✓ **BDL** : Banque de Développement Local
- ✓ **DEGC** : Direction Générale à la direction de contrôle et le suivi des engagements
- ✓ **DFD** : Demande de Franchise Douanière
- ✓ **DUM** : Déclaration Unique de Marchandise
- ✓ **PME** : Petites et Moyennes Entreprises
- ✓ **PTF** : Productivité Totale des Facteurs
- ✓ **CT** : compte client
- ✓ **DT** : Provision sur Crédit Documentaire
- ✓ **CCP** : Centre des Chèques Postaux

SOMMAIRE

Remerciement et dédicace

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale.....1

Partie I : cas théorique

Introduction.....5

Chapitre I : généralité sur le commerce extérieur.....5

Section 1 : notion de base sur le commerce extérieur.....5

1-Définition du commerce extérieur.....5

2-Notions relatives au commerce extérieur.....5

3-Historique et évolution du commerce extérieur.....8

Section 2 : les incoterms et les documents du commerce extérieur.....10

1-Les incoterms.....10

2-Les documents essentiels du commerce extérieur.....16

Section 3 : les risques et les garanties du commerce extérieur.....20

1-Les risques liés au commerce international.....20

2-Les garanties bancaires des risques liés au commerce international.....22

Conclusion.....26

Introduction.....28

Chapitre II : présentation du processus d'importation et d'exportation.28

Section 1 : présentation du processus d'importation.....29

1-définition et étapes d'une opération d'importation.....29

2-réglementation des importations.....33

Section 2 : présentation du processus d'exportation.....35

1-Définition et caractéristiques d'une opération d'exportation.....35

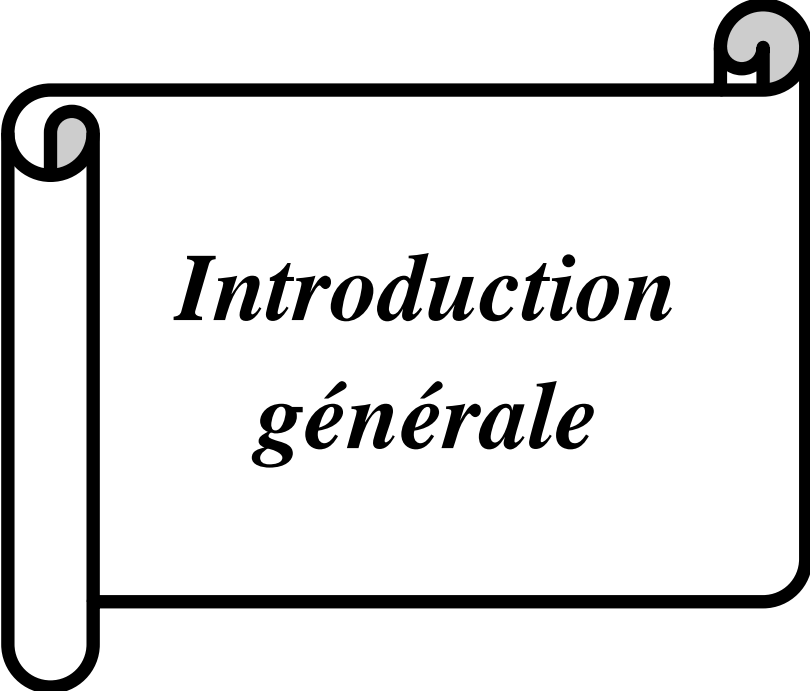
2-Les étapes d'une opération d'exportation.....36

SOMMAIRE

Section 3 : la gestion des risques d'une opération d'importation et d'exportation.....	41
1-La gestion des risques liés à une opération d'importation.....	41
2-La gestion des risques liés à une opération d'exportation.....	44
Conclusion.....	49

Partie II : cas pratique

Introduction.....	50
Chapitre III: analyse et suivie d'une opération d'importation au sein de CPA de Tizi-Ouzou.....	50
Section1 : Présentation de l'agence bancaire CPA 194 de Tizi-Ouzou.....	51
1-Le concept CPA 194 de Tizi-Ouzou.....	51
2-Historique et Evolution du CPA.....	52
3-Fonctions et objectifs des différents services de CPA.....	55
Section 2:réalisation d'une opération d'importation par le Credoc.....	59
1-Méthodologie opté dans le cas d'une opération d'importation par le Credoc.....	59
2-Objet de l'opération.....	60
3-Déroulement de l'opération.....	60
Conclusion.....	67
Conclusion générale.....	68
Bibliographie.....	71
Résumé	
Listes des figures et tableaux	
Annexes	



*Introduction
générale*

INTRODUCTION GENERALE

L'origine du commerce extérieur est le besoin qu'éprouvent les gens de mener des affaires et des transactions commerciales en dehors des frontières géographiques, linguistiques, culturelles, ethniques ou religieuses en raison de la diversité dans la répartition des richesses. Depuis leur avènement, les échanges internationaux se sont développés et augmentés de jour en jour. Aujourd'hui, des millions de produits sont achetés, vendus et expédiés quotidiennement par voie aérienne, maritime ou terrestre à travers le monde¹.

Le commerce extérieur, il concerne la circulation des biens et services et la circulation des capitaux entre les différents pays du monde et toutes opérations commerciales liées à ce mouvement transfrontalier telles que les transports, les assurances et autres services auxiliaires.

En raison de la concurrence croissante dans le commerce international, les exportateurs sont contraints de fournir des conditions attractives pour ses clients, tant au niveau de la qualité des biens et services, des prix et des délais de livraison, que des conditions de paiement et autres avantages commercial².

Lors d'une transaction de commerce extérieur, l'exportateur et l'importateur demandent Couverture directe contre le risque de non-paiement. Pour répondre aux exigences des deux opérateurs et couvrir les besoins des Pour financer et assurer le bon déroulement des transactions commerciales, les importateurs se tournent vers les banques ou les institutions financières Des spécialistes qui déterminent le mode de financement le plus approprié, par nature produit ainsi que le montant et les modalités des crédits relatifs à la transaction.

L'intervention de la banque est justifiée, non seulement pour le financement des entreprises et Accélérer la rotation actuelle des actifs de l'entreprise, mais aussi pour la confiance en soi Certains le trouvent. En effet la banque s'efforçant de faciliter et de répondre le plus possible aux opérateurs dans la réalisation du commerce extérieur, en utilisant, entre autres, une procédure appelée «Crédit documentaire » et « Transfert documentaire », fait l'objet de notre étude³.

La mise en place de nouvelles méthodes de paiement renforce les relations économiques et commerciales entre les pays les plus éloignés. Parmi ces modes en trouve crédit documentaire (Credoc) et la remise documentaire (remdoc) qui est deux modes de financement du commerce extérieur en vigueur dans le cadre de la loi de finances, placent le client algérien dans une position renforcée pour négocier les prix et les conditions de livraison depuis son lieu de résidence. Facilité de paiement des subventions, confirme l'Association des banques et institutions financières.

¹- HASSANI Tassadit, OUERD Adel ,« Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur : Cas de la Société Générale de Tizi-Ouzou », Mémoire de fin de cycle En vue de l'obtention du diplôme de master En Sciences Economiques, UMMTO 2016/2017, p2.

²- HASSAINI Nadjat et OUARET Linda « Financement des opérations de Commerce extérieur Cas : CPA Agence 156 » Mémoire de fin de cycle En vue de l'obtention du diplôme de master en finance d'entreprise, Université Abderrahmane MIRA de Béjaïa, 2016/2017, P1.

³- Boubrit Imene et Aous Yasmina « LES PROCEDURES D'IMPORTATION CAS : ENIEM UNITE FROID Oued Aissi Tizi-Ouzou», Mémoire de fin de cycle En vue de l'obtention du diplôme de master En Sciences Economiques, UMMTO 2017/2018, P2.

INTRODUCTION GENERALE

À ce sujet, nous avons l'opportunité de répondre à la problématique principale, qui est la suivante :

Qu'est-ce qui caractérise la gestion d'une opération d'importation au sein du CPA de Tizi-Ouzou ?

Ainsi, un certain nombre de questions mérite réflexion, à savoir :

-Quelles sont les différentes méthodes et techniques de paiement utilisées dans le commerce international ?

-Quels sont les différents moyens de financement adaptés aux opérations de commerce extérieur ?

-Quels sont les différents risques envisagés et comment les couvrir ?

Le choix du sujet

Le choix du sujet de recherche se justifie tout d'abord par le fait qu'il s'inscrit dans le cadre général de notre formation mais aussi pour élargir nos connaissances théoriques et les mettre en pratique.

L'objectif du travail

Notre travail vise à :

Analyser le déroulement d'une opération d'importation au sein du CPA de Tizi-Ouzou.

La démarche méthodologique

Une étude empirique a été menée au sein du CPA de Tizi-Ouzou. Nous avons intégré une approche descriptive, analytique et pratique portée sur la récolte d'informations sur une opération réelle de paiement de crédit documentaire à l'importation au niveau de service du commerce extérieure de la banque CPA Tizi-Ouzou.

Pour mener à bien notre travail, nous avons jugé approprié de diviser notre étude en trois chapitres qui se présentent comme suit :

-Le premier chapitre : explique brièvement des fondamentaux du commerce extérieur, il est subdivisé en trois sections :

- Les notions de base du commerce extérieur.
- les incoterms et les documents utilisés lors d'une transaction commerciale.
- Les principaux risques auxquels fait face le commerce extérieur.

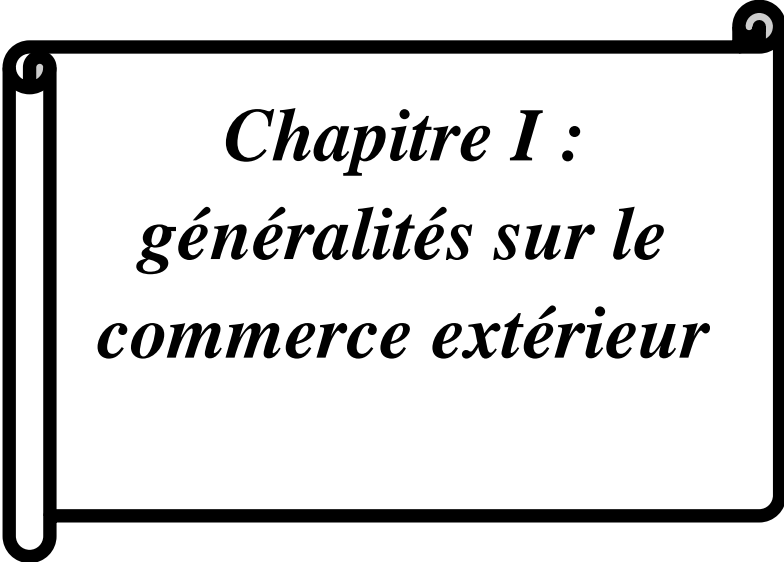
INTRODUCTION GENERALE

-Le deuxième chapitre : consacré à la présentation du processus d'importation et d'exportations ces sections seront traitées :

- Le processus d'importation et d'exportation.
- La gestion des risques liés aux importations et aux exportations.

-Le troisième chapitre : traitera le crédit documentaire comme moyen de financement d'une opération d'importation, et il est subdivisé comme suit :

- Présentation de l'agence bancaire CPA 194 de Tizi-Ouzou (historique, évolution et services).
- Analyse d'une opération d'importation au sein du CPA.



*Chapitre I :
généralités sur le
commerce extérieur*

Introduction

Le commerce extérieur trouve son origine dans le besoin ressenti par des individus pour faire des échanges et des transactions commerciales, comme il représente un enjeu majeur pour toutes les économies.

Pour mieux appréhender notre sujet, il est important de commencer par la présentation des notions essentielles sur les échanges et le commerce extérieur.

C'est ainsi que dans ce premier chapitre, nous nous interrogeons sur les notions de base du commerce extérieur (1ere section), les incoterms et les documents du commerce extérieur dans la deuxième section, et en dernier présenter les risques et les garanties du commerce extérieur.

Section 1 : notions de base sur le commerce extérieur

Le commerce extérieur est un élément essentiel dans le développement d'une économie. Nous allons présenter dans cette section des généralités sur le commerce extérieur.

1-1-Définition du commerce extérieur

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des échanges de biens et services entre un pays et le reste du monde. Les échanges avec le reste du monde portent sur des marchandises, mais aussi sur des services et des capitaux. Autrement dit :

Le commerce extérieur est formé des échanges de produits entre un pays et les autres. Les produits qui « entrent » sont les importations ; les produits qui « sortent » sont les exportations. On comptabilise la valeur des entrées (les achats) et des sorties (les ventes), ce qui indique la balance commerciale¹.

1-2-Notions relatives au commerce extérieur

1-2-1-Le solde du commerce extérieur

Le solde du commerce extérieur est la différence entre la valeur des exportations et celle des importations entre deux pays (ou deux zones). Il peut être relatif à un produit ou à l'ensemble des échanges de produits (biens et services). Le rapport entre ces deux valeurs est appelé taux de couverture.

Ce solde peut contribuer soit positivement, soit négativement à la croissance d'un Pays².

1-2-2-Le taux de couverture

C'est un indicateur du commerce international qui mesure l'équilibre des échanges, l'indépendance économique d'un pays. Il peut être global ou spécifique à un type de produit.

Formule : $(Exportations / Importations) \times 100$

Interprétation simple :

- Lorsque le taux de couverture est inférieur à 100, la balance commerciale est déficitaire. On dit que le solde commercial est négatif.

¹-Sbargoud Khlidja et Tellache Sara, « Les opérations bancaires dans le commerce extérieur : cas de la BADR agence TIZIOUZOU « 580 » », Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de master en Sciences Economiques, UMMTO, 2017/2018, P7.

²- <https://www.insse.fr>. Consulté le 21 Août 2021 à 15h45.

CHAPITRE I : GENERALITES SUR LE COMMERCE EXTERIEUR

- Lorsque le taux de couverture est égal à 100, la balance commerciale est équilibrée et on dit que le solde commercial est nul.
- Enfin, lorsque le taux de couverture est supérieur à 100, la balance commerciale est excédentaire et le solde commercial est dit positif.

L'avantage par rapport au solde commercial est qu'il permet plus facilement des comparaisons dans le temps³.

1-2-3-La balance commerciale

Une balance commerciale correspond à la différence entre la valeur des exportations et des importations de biens et/ou de services dans un pays donné. Il s'agit d'un élément de comptabilité nationale qui permet de répertorier les exportations et les importations de biens et de services. Elle offre ainsi une comparaison entre les exportations, c'est-à-dire la valeur des biens et services produits dans un pays puis vendus à l'étranger, et des importations, c'est-à-dire la valeur des biens et services produits à l'étranger et achetés par ce pays. La balance commerciale constitue donc un indicateur économique, elle est une composante de la balance des paiements.

Pour calculer la balance commerciale, il est procédé à l'évaluation de la valeur des exportations et des importations de biens et de services dans un pays donné à partir des valeurs douanières. Lorsque la valeur des exportations est excédentaire par rapport à celle des importations, on parle d'excédent commercial. A contrario, lorsque la valeur des exportations est inférieure à celle des importations, on parle de déficit commercial⁴.

1-2-4-La balance des paiements

La balance des paiements est un état statistique où sont résumées les transactions entre résidents et non-résidents durant une période donnée. Elle comprend le compte des biens et services, le compte du revenu primaire, le compte du revenu secondaire, le compte de capital et le compte financier. Dans le système d'enregistrement en partie double qui est utilisé dans la balance des paiements, chaque transaction fait l'objet de deux enregistrements et la somme des montants portés au crédit est égale à celle des montants inscrits au débit⁵.

³- <https://www.glossaire-international.com>. Consulté le 21 Août 2021 à 14h30.

⁴- Bernard Ourghanlian, PODCASTS du JDN, « balance commercial: définition et calcul », article du journal Tech Attitude JDN publié le 01/02/2019 à 09 :01.

⁵- P. Garsuault et S. Priami, « les opérations bancaires à l'international », éditions Banque Editeur, Paris, 1999, p.123.

CHAPITRE I : GENERALITES SUR LE COMMERCE EXTERIEUR

1-2-5-L'importation

Ce sont les achats de marchandises à l'extérieur du pays en d'autre terme sont des biens qui vont être consommés (biens de consommation) ou qui vont servir à l'investissement (bien de capital).

En comptabilité nationale (CONAT), l'importation est défini comme un ensemble des biens entrant définitivement sur le territoire économique en provenance du reste du monde et des services fournis par des unités non résidentes à des unités résidentes.

Les importations sont valorisées CAF (coût assurance Fret) ou FAB (franco à bord) selon qu'elles prennent ou pas les coûts d'acheminement (transport et assurance) jusqu'à la frontière.

La correction CAF-FAB pour les importations n'est disponible que globalement, et pas pour chaque poste isolément⁶.

1-2-6-L'exportation

L'exportation est une activité économique et commerciale considérée comme très importante. C'est en particulier un moyen crucial pour acquérir des devises, lesquelles sont pour un pays des moyens d'intervention économique et financière sur les marchés extérieurs, c'est aussi un élément important pour le développement de l'innovation. Par ailleurs, les exportations permettent de stimuler une économie en valorisant le travail d'un pays auprès des autres et en assurant la pérennité de ses entreprises qui, dans le cadre de la mondialisation, est fortement liée à leurs positions sur le marché mondial.

Les exportations sont toujours valorisées FAB (franco à bord), c'est-à-dire en prenant en compte uniquement les coûts d'acheminement jusqu'à la frontière⁷.

1-3-Historique et évolution du commerce extérieur

Le commerce extérieur est né à partir du XVI siècle, sous l'influence combinée de l'essor du commerce maritime, de la découverte du Nouveau Monde et de l'organisation de nouvelle méthode de production.

En reconnaissant l'importance du rôle du marchand et la légitimité de l'activité économique, les mercantilistes ont favorisé le développement des échanges, en particulier des échanges internationaux, par l'importance qu'ils accordent dans leur doctrine à la balance commerciale. Selon cette doctrine, qui fait de l'échange un élément de prospérité des nations,

⁶- Biales C., Biales M. et Rivaud J.L, Dictionnaire d'économie et des faits économiques et sociaux contemporains, édition Foucher, Paris 1996, p293.

⁷- Belfatmi Soufiane, « Management d'une opération d'exportation : Calcul du prix de revient d'un produit à l'export », Mémoire de Magister en Management Option : Finance, Université d'Oran 2010/2011, P10.

CHAPITRE I : GENERALITES SUR LE COMMERCE EXTERIEUR

l'intervention de l'Etat dans le domaine économique est souhaitable dans la mesure où il peut permettre un accroissement de la richesse, en particulier des possessions d'or et des métaux précieux.

Le principal constat qui est fait actuellement est que les échanges internationaux de marchandise et de service ont progressé beaucoup plus rapidement que la production mondiale. Le développement du commerce extérieur a connu une première phase d'expansion après la fin de la Seconde Guerre Mondiale. Ils se traduisent en particulier par le développement des ventes internationales de marchandises, que ce soit les matières premières, les produits manufacturés ou les produits agricoles. Il s'est traduit aussi par des ventes d'usines, des contrats de constructions d'infrastructure et des opérations immobilières internationales. L'internationalisation de la production, les délocalisations et les implantations sur les marchés étrangers, se traduisent par le développement des investissements directs étrangers.

La mondialisation de la production se traduit par ailleurs par un développement marqué des transports internationaux, et en particulier des transports maritimes et aériens, mais aussi des transports terrestres. A partir des années soixante-dix, les services ont pris une place plus grande dans les économies et le commerce international s'est étendu de façon marquée aux échanges de services. Le développement du commerce extérieur a été à la fois une conséquence de développement du libre-échange permettant les échanges mondiaux et une incitation aux diminutions des barrières protectionnistes et des obstacles. Les accords bilatéraux puis les négociations à l'échelle régionale et mondiale ont conduit à une globalisation de l'économie mondiale.

Le développement des groupes internationaux et multinationaux s'est accompagné de la réglementation de la concurrence à une échelle transnationale. L'adhésion quasi-globale à l'économie de marché peut être considérée à la fois comme une conséquence du développement du commerce extérieur et un facteur contribuant à ce développement. Les développements techniques en matière de communication et de Télécommunication sont un facteur important dans cette internationalisation des échanges de biens et services.

La mondialisation des échanges conduit au développement de règles à une échelle régionale et mondiale. Il en est ainsi en particulier des règles des diverses unions régionales,

CHAPITRE I : GENERALITES SUR LE COMMERCE EXTERIEUR

et au premier plan de l'Union Européenne (UE). Il s'agit aussi des règles à un niveau global, règle du GATT, règle de l'OMC⁸.

Le commerce international est un domaine où les échanges sont importants une croissance économique satisfaisante pourrait être atteinte indépendamment du développement des échanges extérieurs.

Section 2 : les incoterms et les documents du commerce extérieur

Dans une transaction commerciale internationale, l'acheteur et le vendeur sont appelés à faire un choix judicieux des documents nécessaires à la réalisation du contrat négocié pour remédier aux malentendus et litiges entre acteurs du commerce extérieur de différents pays, et faciliter la rédaction des contrats de ventes internationaux, une codification des termes commerciaux à vu le jours dans le commerce internationale.

Par conséquent, dans cette partie, nous discuterons du type d'incoterms et des documents à fournir avant et après toute transaction commerciale.

2-1-Les incoterms

Les incoterms ont été élaborés dans le but de fournir une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus couramment utilisés en commerce extérieur. Ces termes définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale. Ils concernent essentiellement les obligations des parties à un contrat de vente, en ce qui concerne la livraison de la marchandise vendue, la répartition des frais et des risques liés à cette marchandise, ainsi que la charge des formalités d'export et d'import⁹.

2-1-1-Définition des incoterms

Le terme INCOTERM est tiré de l'anglais *International Commercial Terms (IN. CO. TERMS)*. Il s'agit d'une série de termes en trois lettres. Ces termes traduisent la répartition des coûts (coût du transport par exemple) et des risques entre les parties. ils définissent donc

⁸- Hikem Mymia et Houacine Meriem, « Le commerce Extérieur en Algérie pour la période 2010-2017: Cas du CPA de Tizi-Ouzou », Mémoire de fin d'études En vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences économiques Spécialité : Economie monétaire et bancaire, UMMTO 2018, P5.

⁹-https://www.lantenne.com/La-lettre-de-transport-aerien-AIR-WAYBILL_a16942.html. Consulté le 14 Aout 2021 à 17h.

CHAPITRE I : GENERALITES SUR LE COMMERCE EXTERIEUR

certaines obligations, coûts et risques engendrés par le transfert d'un produit. Les incoterms vont aider l'acheteur et le vendeur à définir qui d'entre eux va supporter les frais. Ils vont également permettre de préciser le moment de la passation du risque. En revanche, il ne définit pas le transfert de propriété ! Cette confusion est faite parfois, c'est le paiement intégral de la facture, quel que soit l'incoterm utilisé, qui permet à l'acheteur d'être propriétaire de la marchandise.

Il existe aujourd'hui une liste de 11 incoterms qui définissent le partage du risque et des coûts entre le vendeur et l'acheteur. La Chambre de Commerce Internationale a défini de nouveaux incoterms à utiliser à partir du 01 janvier 2020 qui viennent modifier les incoterms 2010 utilisés jusqu'alors¹⁰.

2-1-2-le processus d'incoterm

L'acronyme «incoterms» provient de «international commercial termes», c'est une codification des termes de ventes (les frais et les tâches associés aux contrats commerciaux visant la vente de marchandises et de déterminer le lieu de livraison légal de ces marchandises). Ils sont l'expression d'une démarche de standardisation et de gestion des risques liés aux opérations de commerce extérieur.¹⁶À cet effet, les Incoterms s'expriment par une abréviation anglophone en trois lettres suivies de trois petits points. Les trois petits points définissent le lieu exact où s'applique la règle Incoterms négociée, cette précision géographique est très importante.

C'est en 1936 que la CCI (Chambre de Commerce Internationale) a mis en place des règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux. Par la suite, plusieurs ajouts et modifications successifs ont rendu nécessaire la rédaction d'une nouvelle publication en 1953 sous l'appellation «incoterms». Ces derniers ont subi également plusieurs autres modifications en 1967, 1976, 1980, 1990 et 2000. Enfin, la dernière version en 2010 qui est la plus actualisée dans la mesure où elle tient dûment compte de l'évolution des techniques liées aux opérations du commerce international¹¹.

¹⁰- Emmanuel MONLEAU, INCOTERMS 2020. <https://formation-achats.fr/incoterm-2020/incoterms-2020/> . Consulté le 23 décembre 2020.

¹¹-<https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/533c0b7206069.pdf>. Consulté le 20 Juillet 2021.

CHAPITRE I : GENERALITES SUR LE COMMERCE EXTERIEUR

2-1-3- Classement des incoterms

Les incoterms sont classés selon plusieurs critères¹².

- Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur:

- Groupe E: comprend l'incoterm Ex work : Obligation minimale pour le vendeur.
- Groupe F: (free: franco) comprend les incoterms FCA, FAS et FOB. Le vendeur n'assume ni les risques, ni les couts du transport principal.
- Groupe C:(Cost Or Carriage: cout ou port) comprend CFR, CIF, CPT et CIP. Le vendeur assume les couts du transport principal mais pas les risques.
- Groupe D:(Delivered: rendu) comprend les incoterms DAF, LES, DEQ, DDU et DDP. Dans ce cas, le vendeur assume les couts et les risques du transport principal.

-Selon le mode de transport :

- Transport maritime: il comprend les incoterms FAS, FOB, CFR, CIF, DES et DEQ.
- Transport terrestre: L'incoterm approprié à ce mode est le DAF.
- Tous modes de transport: Ils concernent les incoterms: EXW, FCA, CPT, CIP, DDU, DDP.

- Selon le type de la vente:

- Vente départ: le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans un pays, elle comprend les groupes: E, F, C.
- Vente arrivée: le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans le pays d'arrivée. Elle comprend le groupe D sauf l'incoterm DAF qui n'appartient à aucune catégorie.

2-1-4- Présentation des différents incoterms

Les incoterms sont représentés par des sigles de trois lettres. Chacun définit avec précision les droits et obligations de chaque partie. L'importance des incoterms dans l'élaboration du contrat justifie, à notre avis, leur présentation succincte dans la cadre de cette étude.

¹²- Zourdani SAfia, « Le financement des opérations du commerce extérieur, cas : de la BNA », mémoire de magistère en Sciences économique, option : monnaie finance banque, université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou, 2012.

CHAPITRE I : GENERALITES SUR LE COMMERCE EXTERIEUR

Tableau n° 1: les définitions des termes de vente¹³

Groupe	Code	Mode De transport	Livraison, transfert des risques, et transfert des frais
E	EXW A l'usine (lieu convenu)	Multimodal	Le vendeur effectue la livraison en mettant la marchandise individualisée dans le lieu convenu à la disposition de l'acheteur et ce, sans accomplissement de formalités douanières à l'exportation et sans chargement.
F	FCA Franco Transporteur (...lieu convenu)	Multimodal	Le vendeur livre la marchandise dès lors que celle-ci, dédouanée à Franco transporteur 1" exportation, a été mise à la disposition du transporteur nommé par l'acheteur, au lieu convenu.
	FAS Franco Le long du Navire (...port d'embarquement convenu)	Maritime fluvial	Le vendeur effectue la livraison en plaçant la marchandise le long du dédouanée à l'exportation au port d'embarquement convenu.
	FOB FrancoA bord(...port	Maritime fluvial	Le vendeur livre, lorsque la marchandise, dédouanée à l'exportation, passé le bastingage du navire dans le port

¹³- antoine helou, « les incoterms de la chambre de commerce international et les termes de vente du code de commerce uniforme (ucc-a2): étude et analyse », mémoire présenté comme exigence partielle de la maîtrise en droit, université du québec à montréal, 2006, p21.

CHAPITRE I : GENERALITES SUR LE COMMERCE EXTERIEUR

	d'embarquement convenu)		d'embarquement convenu.
C	CFR cout, et fret (...port de Destination convenu)	Maritime fluvial	Le vendeur livre, lorsque la marchandise, dédouanée à l'exportation, a passé le bastingage dans le port d'embarquement convenu. Après la livraison les risques passent à l'acheteur. Le vendeur doit payer les coûts et le fret jusqu'à destination.
	CIF cout, assurance et fret (...port de Destination convenu)	Maritime fluvial	Le vendeur livre, lorsque la marchandise, dédouanée à l'exportation, a Coût et fret Fluvial passé le bastingage dans le port d'embarquement convenu. Après la livraison, les risques passent à l'acheteur. Le vendeur doit payer en sus les coûts et le fret et l'assurance du transport maritime jusqu'à destination.
	CPT port payé jusqu'à (...lieu de Destination convenu)	Multimodal	Le vendeur livre la marchandise, dédouanée à l'exportation transporteur nommé par ses soins. Le vendeur assume les frais de transport jusqu'à la destination convenue.
	CIP port payé, Assurance comprise (...lieu de Destination		Le vendeur livre la marchandise, dédouanée à l'exportation au transporteur nommé par ses soins. Le vendeur assume les frais de transport et d'assurance de transport jusqu'à la destination convenue.

CHAPITRE I : GENERALITES SUR LE COMMERCE EXTERIEUR

	convenu)		
D	DAF Rendu frontière (... lieu convenu)	Multimodal	Le vendeur livre lorsqu'il met la marchandise dédouanée à l'exportation sans être déchargée à la disposition de l'acheteur, au lieu frontalier convenu.
	DES rendu En ship (port de Destination convenu)	Maritime fluvial	Le vendeur livre lorsqu'il met la marchandise non dédouanée à l'importation, à la disposition de l'acheteur, à bord du bateau dans le port destination convenu.
	DEQ rendu A quai (...port de Destination convenu)	Maritime fluvial	Le vendeur livre en mettant la marchandise, non dédouanée à l'importation, à la disposition de l'acheteur au quai du port de destination convenu.
	DDU Rendu droits Non acquittés (...lieu de Destination convenu)	Multimodal	Le vendeur livre lorsqu'il soumet à l'acheteur, par tout véhicule de transport à destination, la marchandise non déchargée, non dédouanée à l'importation.
	DDP Rendu droits acquittés(... lieu de Destination convenu)	Multimodal	Le vendeur livre lorsqu'il soumet à l'acheteur, par tout véhicule de transport à destination, la marchandise non déchargée, dédouanée à acquittés de l'importation.

Source : les incoterms de la chambre de commerce international et les termes de vente du code de commerce uniforme (UCC-a2), 2006.

CHAPITRE I : GENERALITES SUR LE COMMERCE EXTERIEUR

Les incoterms les plus utilisés en Algérie sont FOB, CFR. Il faut noter que pour les incoterms incluant la police d'assurance, la réglementation algérienne exige que cette police soit inscrite dans un organisme d'assurance algérien (l'incoterms CIF est interdit) ce qui constitue une contrainte de réalisation supplémentaire¹⁴.

2-1-5-Modification des Incoterms : 2020 vs 2010

Bien que les Incoterms 2010 restent en vigueur, de plus en plus d'entreprises vont passer aux Incoterms de 2020. Il est important de les suivre pour éviter toute confusion. Voici les changements par 2020 par rapport à 2010:

-Le DAT est devenu DPU: Delivered at Terminal a été remplacé par Delivered at Place Unloaded. En effet, les marchandises peuvent non seulement être livrées dans un terminal ou un quai, mais également à un autre endroit, comme une usine ou un entrepôt.

-Le « connaissance embarqué » (BL) a été ajoutée au FCA : il peut être spécifié dans le contrat de vente qu'un connaissance doit être émis. Le connaissance indique que des marchandises ont été chargées à bord. L'acheteur charge le transporteur de remettre cette «note à bord» au vendeur.

-CIF et CIP contiennent différents niveaux de couverture d'assurance : avec le CIP, le vendeur est obligé de souscrire une assurance transport complète. Pour les CIF, il y a une obligation d'assurance avec une couverture minimale.

-Option FCA, DAP, DPU et DPP pour ses propres moyens de transport: pour ces Incoterms, il est possible d'organiser le transport de marchandises avec son propre moyen de transport¹⁵.

2-2-Les documents usuels du commerce extérieur

L'un de ces moyens consiste en les documents utilisés, biens distincts de ceux utilisés lors des transactions locales se déroulant dans un même espace douanier et ce, afin d'asseoir la confiance et permettre l'accomplissement de toutes les formalités.

Ces documents décrivent les marchandises commandées, établissent leur prix, constatent leur expédition et éventuellement l'état dans lequel elles sont livrées. Ces documents différents selon le mode de transport utilisé et suivant le choix des parties.

Les documents usuels vont de la facturation de la marchandise, au dessaisissement de l'exportateur entre les mains d'un transitaire ou d'un transporteur pour expédition ainsi qu'aux assurances transports. Ceux ci sont communément classés en trois catégories¹⁶.

¹⁴- <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/533c0b7206069.pdf>. Consulté le 20 Juillet 2021, P23.

¹⁵- MICKAEL BENAMRAN, Sendcloud Boutique en ligne « tout savoir sur les incoterms 2020 ». <https://www.sendcloud.fr>. Consulté le 29 décembre 2020.

2-2-1-Les documents de prix

-La Facture Commerciale : C'est l'élément de base qui concrétise toute transaction commerciale. Elle est faite par le vendeur. Elle reprend généralement: l'identité des deux parties, la nature et la qualité de la marchandise, le numéro de commande ou de contrat, les quantités, le prix unitaire et global ainsi que les frais accessoires, la date d'émission, les délais de livraison, les modalités d'expédition.

-La Facture Pro forma : C'est un devis établi sous forme de facture anticipant la facture définitive qui sera établie avec réalisation de l'opération commerciale. Elle permet, généralement à l'acheteur (importateur) d'accomplir certaines démarches administratives que nécessite une opération d'importation (domiciliation, ouverture d'un crédit documentaire...). Elle doit reprendre les caractéristiques de la marchandise: la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement.

-La Facture Consulaire : C'est une facture commerciale établie par le vendeur et visée par le consulat du pays de l'importateur. Elle atteste que le fournisseur est bien établi dans la circonscription territoriale contrôlée par ce consulat, ainsi que les prix facturés sont les prix pratiqués dans le marché du pays du fournisseur¹⁷.

2-2-2- Les Documents d'expédition ou de Transport

Les documents de transport constituent des éléments fondamentaux qui assurent la prise en charge de la marchandise par le transporteur. Ce document diffère selon le mode de transport utilisé pour l'acheminement de la marchandise en question.

-Le Connaissance Maritime « Bill Of Lading » : Le connaissance maritime est un document établi par une compagnie de transport maritime ou tout autre organisme qui se charge de transporter la marchandise du port d'embarquement au port de destination. C'est un titre prouvant que la marchandise a été à bord, et devra être livrée dans les meilleures conditions et délais. Le connaissance assure simultanément trois fonctions, il sert de:

- Récépissé d'expédition pour le chargeur.
- Contrat de transport entre le chargeur et l'armateur.
- Titre de propriété transmissible par voie d'endos. Eu égard à son importance, le connaissance maritime doit comporter certaines informations, à savoir:

Le nom de navire, le port d'embarquement, le port de déchargement, le nom de la compagnie de transport ou celui du capitaine du navire, la description de la marchandise transportée, le nombre de connaissances originaux, les conditions de

¹⁶- <http://fr.reingex.com/Document-Commerce-International.SHTML>. Consulté le 19 octobre 2021.

¹⁷- <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/5385e848a8ffc.pdf>. Consulté le 20 Juillet 2021, P26.

CHAPITRE I : GENERALITES SUR LE COMMERCE EXTERIEUR

transport (en portée, en col, en chambre froide...), les conditions de paiements, le terme de vente(Incoterms), la mention «clean on board», la signature du capitaine du navire. Donc, nous pouvons constater que la mention «clean on board» signifie que les marchandises ont été réceptionnées par la compagnie de navigation et ont été embarquées, ce qui engage la responsabilité du capitaine de navire. Par contre, un connaissement portant la mention «received for shipment» qui veut dire «reçues pour embarquement», indique que la marchandise a été réceptionnée pour être embarquée sur le navire désigné. Ce connaissement ne constitue pas une preuve de l'expédition de la marchandise.

En Algérie, le connaissement doit porter la mention «clean on board» (marchandise embarquée net de réserve) tandis que la mention « received for shipment» (reçu pour embarquement) qui ne constitue par la preuve de l'expédition, est strictement interdit. En l'absence du connaissement, la banque de l'importateur délivre un document appelé «lettre de garantie» afin de lui permettre de prendre possession des marchandises. Il s'agit donc d'une caution par laquelle le banquier atteste que l'importateur est le destinataire des marchandises. C'est donc un engagement irrévocable pris par la banque de payer au cas où le client faillit à son obligation de paiement.

-La Lettre de Transport Aérien (L.T.A) « Air Way Bill » : toute marchandise expédiée par avion doit être attestée par une lettre de transport aérien « LTA ». La LTA est un récépissé d'expédition non négociable, car elle est nominative de plus elle ne représente pas un titre de propriété.

-La Lettre de Transport Routier (C.M.R) : la LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur, qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu.

-Le duplicata de lettre de voiture international: DLVI (rail way bill): c'est un récépissé d'expédition de marchandise par la voie ferroviaire. Ce document est constitué de dix feuillets dont l'un, timbré à date de la gare de départ, porte la surcharge «duplicata de lettre de voiture » et constitue la preuve de l'expédition de la marchandise.

-Le Récépissé Postal : c'est un document établi par les services de poste à personne dénommée. Il concerne l'expédition des marchandises n'excédant pas vingt kilogrammes¹⁸.

¹⁸- HOUCHI Fatima, « les opérations de commerce extérieur : Environnement international et financement », Thèse Magister, UMMTO.2012.

2-2-3- Autres documents

-Documents d'assurances : considérant les limites de responsabilité des transporteurs et les limites d'indemnisation prévues dans les conventions internationales, la souscription d'une assurance, auprès d'une compagnie agréée, est nécessaire pour couvrir les risques affectant la marchandise lors du transport. Cette souscription garantit l'indemnisation de l'acheteur en cas de survenance des risques couverts dans les conditions spécifiées par le contrat d'assurance. Parmi les principaux documents d'assurance, on peut citer : la police d'assurance, le certificat d'assurance, l'avenant, Documents Douaniers¹⁹.

Il existe d'autres documents qui sont nécessaires(ou plus importants) pour certains types d'importation, on peut énumérer :

- les listes de colisage et depoids.
- Le certificat d'origine.
- Le certificat sanitaire.
- Le certificat de provenance.
- Le certificat phytosanitaire.
- Le certificat d'analyse ou de qualité²⁰.

Les incoterms restent toujours applicables en cas d'accord des deux parties et en cas des ventes à l'export, il convient d'être vigilant sur les conditions du vente et sur les incoterms utilisée.

¹⁹- Généralité sur les incoterms, sur http://www.fondationinvest.ma/Boiteaoutis/Kit_investissement/INCOTERMS.pdf. Consulté le 15 Décembre 2020.

²⁰- <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/533c0b7206069.pdf>. Consulté le 20 Juillet 2021, P5.

Section3 : les risques et les garanties du commerce extérieur

Face à un environnement commercial international de plus en plus concurrentiel, les entreprises sont amenées à solliciter des engagements bancaires pour garantir la bonne réalisation de leurs obligations sur les marchés internationaux.

Les garanties bancaires émises permettent de sécuriser les opérations commerciales avec l'étranger, de rassurer les acheteurs et de remporter plus facilement de nouveaux marchés²¹.

Dans ce contexte, nous essayerons de mentionner tous les obstacles auxquels l'importateur et l'exportateur sont confrontés et comment les surmonter.

3-1-Les risques liés au commerce international

Les risques dans le commerce international sont les principaux obstacles à sa croissance. Le commerce international a été un sujet très débattu. L'augmentation du marché des exportations est très bénéfique pour une économie, mais d'autre part l'augmentation des importations peut être une menace pour l'économie de ce pays. Il y a lieu donc de trouver le juste équilibre entre le libre-échange et le protectionnisme.

Les risques dans le commerce international peuvent être répartis en vertu de plusieurs types, tels que²² :

3-1-1- Les risques économiques

Ils englobent les risques qui relèvent du monde économique ou réel tels que :

- Risque de concession en matière de contrôle économique.
- Risque d'insolvabilité de l'acheteur.
- Le risque de non-acceptation.
- Risque de défaut prolongé à savoir l'échec de l'acheteur de payer le montant dû au bout de six mois à compter de la date d'échéance.
- Risque de taux de change.

3-1-2- Les risques politiques

Ce sont les risques qui impactent l'environnement immédiat de l'entreprise et qui peuvent modifier substantiellement l'environnement concurrentiel et le modèle économique lui-même, tels que²³ :

²¹-Baziz Zahra et Guenounou Sonia, « le financement du commerce internationale par le crédit documentaire » opt,cit INSIM,Béjaia 1955 p17.

²²-GARSUAULT (P) et PRIAMI. S, les opérations bancaires à l'international, éditions Banque Editeur, Paris, 1999, p.123.

²³- GARSUAULT (P) et PRIAMI. S, les opérations bancaires à l'international, éditions Banque Editeur, Paris, 1999, p.123.

CHAPITRE I : GENERALITES SUR LE COMMERCE EXTERIEUR

- Le risque de non-renouvellement des licences d'importation et d'exportation.
- Risques dus à la guerre.
- Risque de l'imposition d'une interdiction d'importation après la livraison de la marchandise.
- Abandon de la souveraineté politique.

3-1-3- Le risque pays

Le risque pays recouvre les différents facteurs, notamment politiques, économiques, sociaux qui peuvent entraîner un risque de sinistre lors d'une opération avec un pays étranger, tels que²⁴ :

- Changements dans les politiques du gouvernement.
- Modification de la réglementation des changes.
- Le manque de devises étrangères.
- Les embargos sur le commerce international.

3-1-4- Les risques commerciaux

Ils recouvrent le non-respect des engagements contractuels et le risque d'insolvabilité donc le risque de non-paiement de sa créance financière est lié à :

- L'absence de garanties bancaires.
- Le défaut de paiement de l'acheteur.
- L'incapacité d'un vendeur de fournir la quantité nécessaire et la qualité des marchandises.

3-1-5- Autres risques

Il existe aussi d'autres risques qui peuvent venir entraver l'opération de commerce extérieur, tels que :

- Les différences culturelles, par exemple, dans certaines cultures, on considère le paiement d'une prime pour aider à la négociation est absolument légale.
- Manque de connaissance des marchés étrangers.
- Les barrières linguistiques.
- Inclinaison par rapport à des associés d'affaires de corruption.
- La protection juridique pour rupture de contrat ou de non-paiement est faible.
- Effets de l'environnement commercial imprévisible et taux de change fluctuant.
- Risque souverain - la capacité du gouvernement d'un pays à rembourser ses dettes.
- Des risques naturels en raison de divers types de catastrophes naturelles, qui ne peuvent être prévues à l'avance²⁵.

²⁴-<https://www.rachatducredit.com/la-definition-de-caution-de-soumission.html>. Consulté le 12 Aout 2021.

3-2- Les garanties bancaires

Les opérations de commerce extérieur se font dans des conditions très complexes et portent sur des sommes relativement importantes. Ainsi que la difficulté d'apprécier la capacité financière et professionnelle des intervenants.

Les banques comme tout intervenant dans le commerce international, exigent des garanties de la part des deux contractants. Celles-ci sont constituées essentiellement des documents avec lesquels elles pourront prévaloir, et par conséquent, se prémunir contre tout risque qui pourra porter atteinte ou mettre en péril leur patrimoine²⁶.

3-2-1- Distinction entre le cautionnement et la garantie

Le terme caution est souvent utilisé à tort en matière de garanties internationales, donc tout d'abord, il y a lieu de différencier entre une garantie et un cautionnement à travers leurs définitions.

- Le cautionnement : Il s'agit de la première forme d'engagement par signature que les banques ont mis en place, afin de remédier aux problèmes causés par les dépôts de fonds (grever la trésorerie du vendeur) qu'exigeaient les acheteurs à leurs fournisseurs étrangers. Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même.

Le cautionnement est donc un engagement par lequel une personne (caution) est tenue de payer une somme déterminée en faveur d'une autre personne (bénéficiaire) en cas de défaillance du donneur d'ordre²⁷. Le cautionnement a les particularités suivantes :

- Il a un caractère accessoire par rapport à l'obligation principale (exécution du contrat commercial).
- Il permet à la caution (la banque) d'opposer aux créanciers les exceptions tirées du contrat.
- Il est juridiquement régi par le code civil.

-La garantie : afin de remédier à l'inconvénient du cautionnement et être payé immédiatement, on peut faire appel aux garanties bancaires. La garantie est un engagement par lequel une banque (le garant) s'oblige à payer pour le compte de son client fournisseur (donneur d'ordre) une somme déterminée, permettant à l'acheteur (bénéficiaire) d'être

²⁵-<https://www.rachatducredit.com/la-definition-de-caution-de-soumission.html>. Consulté le 12 Aout 2021.

²⁷- Art. 46 du Journal Officiel N° 31, op. Cit, p 16. Consulté le 11 Septembre 2021.

CHAPITRE I : GENERALITES SUR LE COMMERCE EXTERIEUR

indemnisé en cas de défaillance du fournisseur. Elle est régie par les dispositions des règles uniformes de la chambre de commerce internationale.

-La garantie peut être à première demande (inconditionnelle) payable dès son appel en jeu par le bénéficiaire sans fourniture d'aucun motif et sans tenir compte de l'opposition éventuelle du donneur d'ordre. Elle peut être aussi documentaire (conditionnelle) payable sur présentation de documents cités dans l'acte de garantie²⁸.

3-2-2- La mise en place des garanties

-La mise en place des garanties bancaires englobe les garanties directes ou indirectes.

-La mise en place d'une garantie directe: l'exportateur donne ordre à sa banque d'émettre directement une garantie en faveur de son client étranger.

-La mise en place d'une garantie indirecte: dans ce cas la banque du donneur d'ordre demande à son tour à une banque locale (correspondant étranger) d'émettre la garantie pour son compte. Donc la banque de l'acheteur (garante) s'engage à payer son client, si ce dernier le demande. La banque du donneur d'ordre (le contre garant) s'engage à rembourser la banque garante.

Notons que dans la pratique les banques garantes ne procèdent au règlement qu'après avoir été réglées par le contre garant²⁹.

3-2-3-les différents types de garanties bancaires

La pratique du commerce international a permis à d'innombrables types de garanties de se développer. Correspondant chacune d'entre elles à une phase du déroulement d'une opération commerciale. Elles peuvent être en faveur de l'acheteur, du vendeur ou d'un tiers.

Nous allons nous intéresser dans cette section uniquement aux garanties mises en place en faveur des acheteurs.

-La garantie de soumission (BID bond) :elle est mise en place par la banque du vendeur (contre garant), dans le cadre d'un appel d'offre ou adjudication. Elle est destinée à permettre à l'émetteur de l'appel d'offre (acheteur et le bénéficiaire de la garantie) de s'assurer du sérieux de l'offre présentée par le soumissionnaire, du maintien de son offre sans risque de retrait pendant la période de l'examen, de son aptitude à conclure et à signer le contrat. Cette garantie entre en vigueur à l'ouverture des plis pour une durée de validité de 6 mois. Son montant varie entre 1 à 5% du montant de l'offre soumissionnée.

²⁸- Cautionnements et garanties financières dans les travaux publics, page 4, paris, année2012.

²⁹- Cautionnements et garanties financières dans les travaux publics, page 4, paris, année2012.

CHAPITRE I : GENERALITES SUR LE COMMERCE EXTERIEUR

Dans le cas où le soumissionnaire serait retenu, la garantie se libère à la signature du contrat et la mise en place d'autres contrats, mais dans le cas contraire, la garantie est libérée à la fin de la période d'examen des offres³⁰.

-La garantie de restitutions d'avance : les conditions de paiement de commandes à l'exportation prévoient généralement que l'acheteur doit verser un acompte.

Cependant, l'acheteur ne versera l'avance (ou l'acompte) prévu que s'il reçoit une garantie de restitution d'avance destinée à lui assurer le remboursement ou la restitution de tout ou d'une partie de cette avance en cas où l'exportateur ne remplirait pas ses engagements contractuels. Son montant correspond à celui de l'acompte qui varie en général entre 5 et 15%. Elle entre en vigueur au versement de l'acompte et s'éteint à la livraison de l'objet du contra.

-La garantie de bonne exécution : appelé également «garantie de bonne fin », qui est l'engagement pris par la banque contre-garante, sur requête du vendeur, à payer au bénéficiaire le montant garanti, au cas où ce vendeur ne s'acquitterait pas de ses obligations contractuelles quant à la qualité ou la quantité des biens fournis ou prestations réalisées.

En général, cette garantie ne dépasse pas 10% de la valeur du contrat. Elle entre en vigueur dès son émission en faisant suite à la garantie de soumission qui est libérée à la signature du contrat. Cette garantie cesse lors de la réception définitive (accomplissement des obligations contractuelles par le vendeur). Néanmoins, elle peut être amortie à hauteur de 50% à la réception provisoire³¹.

-La garantie de retenue de garantie :appelée aussi «garantie de dispense de retenue de garantie », elle permet à l'exportateur de recevoir le paiement de la partie du prix contractuel que l'acheteur aurait dû retenir à titre de garantie afin de s'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution.

Cette mauvaise exécution peut être constatée par la livraison de matériel ou de prestations fournies non conformes aux stipulations contractuelles. Le montant de cette garantie représente généralement 10% du montant du contrat. Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution, elle intervient donc pendant la période d'essai qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive, c'est à dire à la fin de l'exécution parfaite des obligations du donneur d'ordre.

³⁰-<https://www.rachatducredit.com/la-definition-de-caution-de-soumission.html>. Consulté le 4 Octobre 202.

³¹- Fascicule n°3, les garanties bancaires dans le commerce international, BNA d' Alger, 2004. Consulté le 19 Octobre 2021.

CHAPITRE I : GENERALITES SUR LE COMMERCE EXTERIEUR

-La garantie D'admission temporaire : dans le but de la réalisation de gros projet, l'entreprise étrangère est dans la plupart des cas amène à importer temporairement du matériel dans le pays de la réalisation du marché et, qui après sera réexporte. Ce qui dispense cette entreprise des droits et taxes douanières exigibles a l'importation sous la condition de mise en place d'une garantie bancaire Temporaire couvrant le paiement des frais suscités si l'entreprise étrangère venait à vendre ce matériel ou à ne pas le réexporter et régler les droits et taxes.

Cette garantie dont le montant est égal aux droits et taxes douanières exigibles entre en vigueur lors de l'opposition par la banque de son engagement vis à vis de l'administration des douanes sur le document douanier requis. Cette garantie ne peut être libérée qu'à la réception de la décharge des douanes qui intervient lors de la réexportation vers le pays d'origine du matériel importé temporairement ou suite au règlement d'un appel en jeu.

La mise en place d'une garantie nécessite une gestion du dossier approprier jusqu'à avoir une main levée. En effet, toute garantie doit avoir une durée limitée dans le temps afin d'épargner des commissions inutiles à la banque de l'exportateur (sauf interdiction faite par la réglementation d' l'un des deux pays)³².

Les risques découlant des opérations de commerce international peuvent inclure des risques économiques, des risques politiques, des risques commerciaux, des risques de change et d'autres risques tels que les risques culturels et environnementaux. En fin de compte, la gestion des risques du commerce international est le principal facteur qui détermine la documentation et les méthodes de paiement utilisés par l'importateur et l'exportateur.

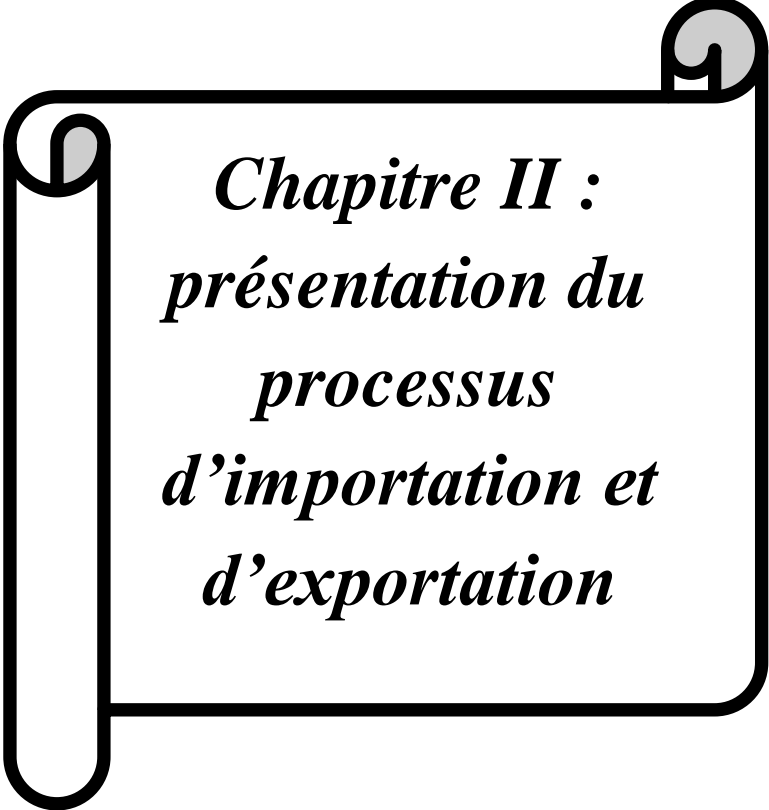
³²- La garantie bancaire «Votre instrument de sécurisation des prestations et paiements», crédit suisse, page6,année 2010

Conclusion

Nous constatons que le service du commerce extérieur occupe une place importante et stratégique au sein d'une agence bancaire. Il joue un rôle primordial dans les réalisations des opérations et de développement des relations avec l'étranger.

Pour cela, son organisation doit être axée sur une grande efficacité et fiabilité afin de fournir une prestation de qualité et surtout de réaliser une meilleure rentabilité.

Cependant face aux risques et difficultés qui peuvent y avoir lors d'une transaction commerciale internationale, les banques doivent faire l'objet d'une attention particulière et d'une application rigoureuse de la réglementation en vigueur.



*Chapitre II :
présentation du
processus
d'importation et
d'exportation*

CHAPITRE II : PRESENTATION DU PROCESSUS D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION

Introduction

Les opérations d'exportation et d'importation font partie des fonctions du commerce international. Il existe une certaine similarité entre les processus de ces deux modes c'est que l'utilisation d'une de ces deux activités pourrait faciliter et développer la seconde. La décision d'importation pourrait engendrer un développement à l'exportation par l'utilisation des réseaux et des connaissances du marché déjà acquises pour l'importation.

Dans ce chapitre, nous étudierons d'abord la procédure d'importation dans la première section et la procédure d'exportation dans la deuxième section, ensuite la gestion des risques liés à ses dernières.

CHAPITRE II : PRESENTATION DU PROCESSUS D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION

Section 1 : présentation du processus d'importation

L'importation dans le domaine du commerce extérieur est une activité économique importante, et son processus d'importation comprend toutes les activités liées au mouvement des stocks de produits : sélection des sites d'agrément, gestion des stocks de fabrication, conditionnement, manutention, transport, dédouanement et suivi de livraison. , etc.

Dans cette section, nous allons discuter des détails les plus importants du processus d'importation en Algérie

1-1-définition et étapes d'une opération d'importation

La définition et les étapes d'une opération d'importation c'est les premières informations que nous devons connaître pour avoir une vue d'ensemble sur ce processus.

1-1-1-définition des procédures d'importation

Les procédures d'importation sont généralement établies par les entreprises administratif, économique, bancaire et douanier. Tout importateur souhaitant acquérir les biens et services en provenance de l'étranger doivent s'y conformer, dans le cadre général de la loi 90/10 sur la devise, le crédit et la conversion des devises. Les étapes séquentielles sont un résumé des éléments requis pour se conformer à ces procédures¹:

- Définir les exigences importées.
- Élaboration du cahier des charges.
- Lancement d'un appel d'offres national et /ou international.
- Collecte des offres des fournisseurs.
- Etude technico-économique.
- Etablissement d'un tableau comparatif des offres pour le choix de meilleur fournisseur sur le rapport qualité/prix.
- Négociation avec le meilleur fournisseur (le moins-disant).
- Passation de commande ou de contrat.
- Formalités douanières.
- Domiciliation et transfert de devises.
- Réception des marchandises.

¹- Merrad Nassim et Kati Yacine, Mémoire Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales Option : Finance et Commerce International « Conduite des opérations d'importations et d'exportations Cas d'opération d'importation d'un matériel électrique Entreprise Bejaia Méditerranéenne Terminal BMT », UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA, 2015, P6.

CHAPITRE II : PRESENTATION DU PROCESSUS D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION

1-1-2-étapes d'une opération d'importation

L'importation d'une marchandise nécessite plusieurs étapes et conditions².

1-1-2-1- Marchandises libres à l'importation

Pour effectuer une importation, l'opérateur souscrit un Engagement d'Importation sur le formulaire intitulé "Engagement d'importation, Licence d'importation, Déclaration préalable d'Importation" (Formulaire en vente dans le commerce).

L'engagement d'importation doit être domicilié auprès d'une banque choisie par l'importateur. L'engagement est établi en 5 exemplaires et accompagné d'une facture proforma en 5 exemplaires (dont deux sont destinées à la douane).

Le visa préalable du Ministère chargé du commerce extérieur est requis pour les engagements d'importation établis par les personnes physiques ou morales non immatriculées au registre du commerce, ainsi que par celles non inscrites au fichier des opérateurs du commerce extérieur et réalisant des opérations d'importation sans caractère commercial ou pour usage professionnel.

Les opérations d'importation sans paiement (dons sans caractère commercial, marchandises donnant lieu à des règlements par des avoirs constitués légalement à l'étranger, remplacement au titre de la garantie,... etc.) sont dispensées de l'engagement d'importation.

1-1-2-2- Marchandises soumises à une Licence d'importation

Seuls les poudres et explosifs les pneumatiques rechapés ou usagés, la friperie, les substances qui appauvrissent la couche d'ozone et le matériel utilisant ces substances sont soumis à licence d'importation.

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

La durée de validité de la licence d'importation est de 6 mois au maximum, ce délai commence à courir à partir de la date du visa du Ministère chargé du commerce extérieur.

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

²- Saidj Bouras et Slimani Arezki, Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales Spécialité : Commerce et Finance Internationale «La gestion d'une opération d'importation Cas : ENIEM Tizi-Ouzou», UMMTO 2017, P64.

CHAPITRE II : PRESENTATION DU PROCESSUS D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION

1-1-2-3- Marchandises soumises à la Déclaration Préalable d'Importation

Les importations de marchandises qui causent ou menacent de porter un grave préjudice à la production nationale (importations massives, importations de produits subventionnés par les pays exportateurs ou importés au prix dumping) sont soumises à la Déclaration Préalable d'Importation au prix de dumping.

La Déclaration préalable d'importation est établie en 6 exemplaires sur le formulaire "Engagement d'importation, licence d'importation, déclaration Préalable d'Importation" accompagnée d'une facture proforma en 5 exemplaires.

La validité de la Déclaration préalable d'importation est de 3 mois.

1-1-2-4-Marchandises soumises à la Demande de Franchise Douanière (DFD)

La DFD est requise pour l'importation des marchandises libres à l'importation, admises en franchise de droits de douane. La Demande de Franchise Douanière est présentée au Ministère chargé de l'industrie et du commerce – Direction de la Politique Commerciale Extérieure (Division des Importations) par les importateurs désirant bénéficier de la franchise douanière. Elle est délivrée par ce département après avis du Ministère intéressé.

La demande est établie en 4 exemplaires sur le formulaire intitulé "Demande de franchise Douanière" et accompagnée d'une facture préforma en 3 exemplaires.

La durée de validité de cette demande est de 6 mois au maximum.

1-1-2-5- Déclaration unique des marchandises

La déclaration en douane des marchandises est effectuée sur le formulaire intitulé "Déclaration Unique de Marchandise" – DUM. Cette déclaration doit être accompagnée par la facture, du titre d'importation et le cas échéant des autres documents exigibles selon la nature des produits.

Cette déclaration doit intervenir dans un délai maximum de 60 jours, à compter de l'arrivée de la marchandise.

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

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

1-1-2-6- Contrôle à l'importation

Cette étape nécessite le contrôle de la qualité à l'importation: un contrôle de la qualité a été institué à l'importation des produits industriels dont les normes sont rendues

CHAPITRE II : PRESENTATION DU PROCESSUS D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION

d'application obligatoire et ce, conformément aux dispositions des lois et textes relatifs à la normalisation.

L'importation et l'enlèvement de ce type de produits industriels, sont subordonnés à la présentation d'une attestation ou d'un certificat de conformité aux normes, délivrés par le ministère chargé de l'industrie.

Toutefois, les opérateurs, qui s'approvisionnent chez les mêmes fournisseurs, sont autorisés à importer lesdits produits en dispense du contrôle de conformité aux normes obligatoires.

La dispense s'obtient par la présentation d'un document intitulé "autorisation d'admission de produits en dispense du contrôle de conformité aux normes rendues d'application obligatoire" délivré par le Ministère chargé de l'Industrie et dont la validité est fixée pour une année.

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

L'attestation de conformité fait l'objet d'une demande adressée, par l'opérateur, au ministère chargé de l'Industrie l'avisant de chaque arrivage des produits concernés aux bureaux douaniers.

Dans le cas de prélèvement d'échantillons, un procès verbal d'échantillonnage est établi en conséquence.

Ces échantillons sont transmis par les services du Ministère chargé de l'Industrie au laboratoire concerné pour réaliser les essais nécessaires.

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

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

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

CHAPITRE II : PRESENTATION DU PROCESSUS D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION

1-2-réglementation des importations

Certaines importations sont soumises à des approbations ou à des autorités compétentes, telles que les importations liées à la santé humaine et produits de protection des animaux et des plantes³.

1-2-1-Domiciliation bancaire des importations

L'instruction 05-2017 du 22 octobre 2017 précise les conditions particulières liées à localiser les opérations d'importation de marchandises destinées à la revente en l'état.

Elle Précise que la localisation des opérations d'importation de marchandises destinées à la revente la condition doit être remplie au moins 30 jours avant l'expédition des marchandises. L'importateur doit déposer une provision auprès de la banque locale d'un montant de Moins égal à 120% de la valeur du colis d'importation. Toutefois, ces dispositions ne s'appliquent pas à l'importation de médicaments qui leur sont destinés revendez-le tel quel.

En plus d'un communiqué de presse sur les mécanismes de contrôle des importations de marchandises du Ministère du Commerce au 1er janvier 2018 la domiciliation des importations sur présentation des documents suivants :

- Certificat phytosanitaire ou certificat vétérinaire délivré par le Ministère de l'Agriculture importation des produits suivants : Banane - blé - bœuf - poisson - orge - ail.
- Licence technique préalable délivrée par le Ministère du Commerce pour importation de cosmétiques, produits d'hygiène personnelle, produits toxiques ou présenter certains risques.
- Un document officiel délivré par une autorité dûment autorisée dans le pays d'origine et/ou l'original certifiant que les marchandises à importer sont effectives et gratuites commercialisés sur leurs terres⁴.

1-2-2-Restrictions des importations de certains produits

- L'article 116 de la loi de finances 2018 a modifié l'article 16 de l'ordonnance n°03-04 de l'année 19 juillet 2003 lié aux règles générales applicables aux importations et exportation de marchandises. Des mesures restrictives sont désormais prévues importer des marchandises jusqu'à l'équilibre de la balance des paiements.
- Une liste de 851 produits soumis à une suspension temporaire d'importation a été publiée dans le décret exécutif n° 18-02 du 7 janvier 2018. On trouve notamment des

³- Samy Laghouati, newsletter représente les dernières nouveautés relatives à la Réglementation des importations, publier mars 2018, P1. <https://www.gide.com/fr/actualites/algerie-reglementation-des-importations> Consulté le 12 Septembre 2021.

⁴- Samy Laghouati, newsletter représente les dernières nouveautés relatives à la Réglementation des importations, publier mars 2018, P1. <https://www.gide.com/fr/actualites/algerie-reglementation-des-importations> Consulté le 12 Septembre 2021.

CHAPITRE II : PRESENTATION DU PROCESSUS D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION

produits alimentaires (viande, yaourt, fromage, carottes, Aubergine, avocat, fraise, chocolat,

- mayonnaise, pâtes et jus de toutes sortes) ainsi que des appareils électroménagers et électroniques (réfrigérateurs, téléphones portables, lave-linge et climatiseurs).

1-2-3- Limitation de la durée de validité des registres de commerce des importateurs

- L'arrêté du 2 novembre 2017 du Ministère du Commerce précise que la durée de validité des extraits du registre du commerce délivrés aux assujettis dans l'intention d'exercer des activités Importation de matières premières, produits et marchandises destinés pour la revente en l'état est fixé deux ans renouvelables.
- En outre, les opérations d'importation sont effectuées à ses frais, par tout opérateur économique lors de sa production et de sa transformation et/ou de réalisation, dans la limite de ses besoins, n'est pas soumise à ces dispositions.
- Enfin, les sociétés commerciales déjà inscrites au registre du commerce pour exercer les activités d'importation disposent d'un délai de 6 mois à compter de la date de parution dans le journal chargé du respect de ces dispositions, sous peine de résiliation.

1-2-4-Agrément des importateurs

Décret exécutif n° 18-51 du 30 janvier 2018, modifiant et complétant le décret exécutif N° 05-458 du 30 novembre 2005 fixant la procédure d'exercice des activités d'importation Produits destinés à la revente en l'état.

Ainsi, les entreprises qui ont une activité d'importation à la revente dans le pays sont soumises obligations suivantes⁵:

- Désignation d'un commissaire aux comptes.
- Disposer d'entrepôts et d'infrastructures bien équipés et bien équipés il peut être vérifié par les autorités compétentes et ne doit être utilisé que pour les opérations liées aux activités d'importation.
- L'utilisation de moyens de transport adaptés aux spécificités de leurs activités.
- Prendre les mesures nécessaires pour contrôler la conformité des produits importés avant d'entrer en Algérie conformément à la législation en vigueur.

Ces sociétés commerciales doivent obtenir un certificat avant d'exercer l'activité du Ministère du Commerce, valable deux ans (renouvelable) certifiant la conformité les obligations ci-dessus.

⁵- Samy Laghouati, newsletter représente les dernières nouveautés relatives à la Réglementation des importations, publier mars 2018, P1. <https://www.gide.com/fr/actualites/algerie-reglementation-des-importations> Consulté le 12 Septembre 2021.

CHAPITRE II : PRESENTATION DU PROCESSUS D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION

Les entreprises concernées doivent se conformer aux dispositions du présent décret dans un délai Six mois à compter de la date de publication au Journal officiel. Sinon, des extraits du journal une transaction qui ne respecte pas ces dispositions deviendra sans effet.

1-2-5-Mesures fiscales

La loi de finances 2018 a affirmé le régime fiscal et douanier applicable aux opérations d'importation, en fournissant notamment :

- Contribution de solidarité de 1% sur les importations biens proposés à la consommation en Algérie. Ils sont affichés et collectés comme dans questions de droit douanier.
- Prix élevés pour un certain nombre de produits.
- Introduction d'un nouveau taux de droits de douane avec une augmentation de 60%.

1-2-6-Autres dispositions

L'importation de certains produits peut être soumise à des conditions supplémentaires imposées par les autorités. Ainsi, dans le cadre des procédures de demande de dérogation sanitaire à l'importation, l'importateur en particulier doit soumettre une demande qui comprend toutes les attentes importation pour 2018, ainsi que les factures pro forma.

Mettre en œuvre une stratégie d'importation n'est pas facile pour une entreprise à revenu élevé. Progrès de l'entreprise Il y a un certain nombre de variables qui doivent être déterminées afin de prendre la meilleure décision en termes de coûts, de logistique, et avec quel fournisseur vous souhaitez traiter, afin d'assurer son succès futur.

Section 2 : présentation du processus d'exportation

Les opérations d'exportation font partie des fonctions du commerce international, où les marchandises sont fabriquées dans un pays puis expédiées vers d'autres pays dans le but de les vendre ou de les échanger à l'avenir, et l'importance de la vente de ces marchandises (exportations) est qu'elles augmentent. Aussi, les exportations totales de la production du pays sont une source importante de revenus pour les pays en ouvrant de nouveaux marchés pour leurs produits, ce qui est un indicateur de la qualité de l'industrie et de l'agriculture dans ces pays.

Dans cette section, nous faisons une étude détaillée du processus d'exportation, où nous avons abordé la mention des notions et étapes d'une opération d'exportation.

2-1-Définition et caractéristiques d'une opération d'exportation

2-1-1-Définition

Le terme « exportation » désigne un moyen de diffuser tout ou partie du profil de production d'une entreprise sur un ou plusieurs marchés internationaux. Ainsi,

CHAPITRE II : PRESENTATION DU PROCESSUS D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION

l'export consiste pour l'entreprise à élargir son marché en dehors de sa périphérie (hors des frontières nationales).

2-1-2-les caractéristiques d'une opération d'exportation

Selon le degré d'implication à l'étranger et le degré de contrôle sur celui-ci Si vous souhaitez le conserver, l'entreprise devra choisir parmi plusieurs modes d'émission.

- Exportation contrôlée : donne à l'entreprise le contrôle total de sa politique commerciale. Comme méthode d'exportation connexe, nous trouvons, agent d'exportation ou établissement d'une succursale ou d'une représentation à l'étranger.

-Exportation externe : Ceci indique la présence d'intermédiaires elle est située dans un pays étranger et possède toutes les compétences techniques et commerciales et les moyens de vendre le produit ou le service. Dans ce cas, l'entreprise peut engager un importateur ou des sociétés de commerce international qui souhaitent commercialiser le produit à leurs frais.

- Exportation concentré : c'est la coopération de plusieurs entreprises qui se combinent pour profiter de l'effet synergique dans l'activité d'exportation, mais le degré de contrôle est minime. c'est fantastique le moyen est de partager les risques, mais aussi les ressources utilisées, par exemple des ressources financières, mais aussi compétences et connaissances de chacun. Cette stratégie se trouve être très intéressant pour les petites et moyennes entreprises qui ont des ressources limitées. Nous existant dans cette stratégie, transfert, agrégation d'exportateurs, franchisage ou même joint-ventures⁶.

2-2-Les étapes d'une opération d'exportation

Le secteur du commerce extérieur connaît une croissance exponentielle et de plus en plus d'entreprises souhaitent investir des capitaux dans l'exportation de marchandises pour diverses raisons. L'intégration dans le commerce international permettra aux chefs d'entreprise et aux salariés d'acquérir de nouvelles bases de connaissances en collectant toutes les informations sur les nouvelles technologies, les nouveaux processus de commercialisation et les concurrents étrangers.

Bref, exporter des biens à l'étranger rend les grandes, petites et moyennes entreprises plus compétitives, plus innovantes et augmente leur productivité en très peu de temps. C'est aussi un moyen efficace d'améliorer radicalement la croissance et la prospérité du marché. Mais pour démarrer cette activité, ils doivent savoir exporter un produit à l'étranger⁷.

2-2-1-Entreprendre un commence d'exportation

Les sociétés émettrices ne sont pas toutes les mêmes, mais elles partagent certaines caractéristiques, dont une équipe de direction bien impliquée, une capacité de production et une capacité financière adéquates. Lorsque les conditions nécessaires sont appropriées et que

⁶- Laurie Ebert-Walkens, « les motivations et obstacles a l'importation pour les pme du Québec », mémoire présenté a l'université du Québec a Trois-Rivières, université du Québec 2013, P25.

⁷-<https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/53281625943f3.pdf>. Consulter le 8Novembre2021.

CHAPITRE II : PRESENTATION DU PROCESSUS D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION

la raison de l'exportation est suffisamment convaincante, ces entreprises doivent se préparer en commençant la planification, la recherche et l'évaluation des marchés cibles, la recherche de clients, la gestion du marché et la logistique ainsi qu'en créant les documents requis.

L'exportation de marchandises peut être très difficile sans une structure de vente appropriée. Entre autres choses, vous devez obtenir à l'avance tous les permis ou licences requis et être au courant des réglementations et des restrictions gouvernementales sur l'exportation de certains produits. Dans le processus, il devra également communiquer avec les clients et les convaincre d'acheter en négociant un accord et un prix acceptable, et fournir un devis qui se présente généralement sous la forme d'une facture pro forma⁸.

2-2-2-Considérer les défis et les problèmes

Bien que les avantages de l'exportation l'emportent de loin sur ses inconvénients, les PME sont souvent confrontées à certains défis lorsqu'elles pénètrent sur le marché international. Premièrement, elle risque de perdre le contrôle de ses marchés locaux et de ses clients existants si elle n'est pas prudente. Ainsi, il doit être capable de gérer ses activités pour qu'il ne renonce pas à son entreprise à domicile. Deuxièmement, les coûts administratifs peuvent augmenter car l'entreprise peut être confrontée à des réglementations en matière d'exportation lorsqu'elle fait des affaires à l'extérieur du pays. A cela s'ajoutent les risques financiers, les risques de modification des produits, les problèmes d'obtention de documents et de licences... Ainsi, avant de se lancer, l'entreprise doit d'abord prendre en compte les défauts liés à l'export pour se préparer à toutes les éventualités. Dans certains cas, une simple recherche sur la pratique standard des pays de destination est suffisante pour prendre les précautions nécessaires qui permettent l'exportation de marchandises en toute sécurité et sans tracas.

2-2-3-Planifier une stratégie d'exportation

Lors de la création d'une entreprise, il sera toujours nécessaire d'avoir un plan d'affaires, ainsi que lors de l'expansion sur le marché mondial. A ce niveau, de nombreuses études et recherches documentaires doivent être menées pour identifier les facteurs de succès et les éléments clés tels que la démographie, les pratiques culturelles et religieuses des consommateurs, ainsi que les concurrents potentiels. La mise en œuvre de la stratégie d'exportation ne peut être envisagée qu'après avoir déterminé la viabilité commerciale de l'entreprise aux niveaux national et international.

L'une des étapes les plus importantes du processus d'exportation consiste à élaborer un plan d'exportation. Il compilera toutes les analyses effectuées, les objectifs et la stratégie marketing. En général, il doit inclure la préparation des exportations, les études de marché, la

⁸-Am ira Daoui , «Les étapes d'une opération d'exportation »2021. [HTTPS://WWW.WAYSTOCAP.COM/BLOG/FR/LES-ETAPES-DUNE-OPERATION-DEXPORTATION/](https://www.waystocap.com/blog/fr/les-etapes-dune-operation-dexportation/). Consulter le 29 JUILLET 2021 à 20h00.

CHAPITRE II : PRESENTATION DU PROCESSUS D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION

segmentation, la sélection des marchés et des itinéraires, le plan de commercialisation des exportations, la gestion des transports, la logistique et le marketing⁹.

2-2-4-Préparation des exportations

Le but de cette manœuvre est d'abord de voir si l'entreprise est capable de s'implanter sur le marché mondial et est réellement capable d'exporter. La première étape consiste à calculer les ressources et les avantages et à préparer l'exportation. Cela comprend la définition de la mission et du budget initiaux, ainsi que la confirmation de l'engagement à long terme de la direction. Il est également essentiel de comprendre les différents environnements et barrières commerciales qui peuvent être rencontrés dans le commerce international. De plus, il est important de déterminer les capacités d'exportation de l'entreprise, car cela aide dans le processus de recherche marketing.

2-2-5-Évaluer le marché et l'itinéraire adéquat

L'évaluation du marché consiste d'abord à identifier un pays avec des cibles potentielles prometteuses, puis à étudier les tendances des produits et de la concurrence et à identifier les obstacles. Il faudra donc trouver des informations précises sur le produit et tout ce qui en est dérivé, puis procéder à diverses analyses pour connaître ses concurrents nationaux et étrangers. Les erreurs les plus courantes sont souvent les frais ou les réglementations, mais tout cela peut être vérifié par les douanes du pays concerné. Fondamentalement, tous les facteurs positifs et négatifs pouvant affecter la vente et l'utilisation du produit seront étudiés de près.

Après avoir réalisé une étude de marché, l'entreprise pourra choisir la personne qui lui convient le mieux et la bonne voie, c'est-à-dire comment elle va entrer dans ce métier. Soit il vend le produit directement, soit fait appel à un distributeur ou à un agent commercial, sinon il peut également créer une joint-venture. Quelle que soit la méthode que vous utilisez, vous devrez garantir la clarté et les implications pour les livraisons et les paiements tout en protégeant vos droits de propriété intellectuelle¹⁰.

2-2-6-Lancement du plan marketing

C'est un point important qui demande beaucoup d'efforts pour promouvoir le produit afin de toucher des clients potentiels. Il existe de nombreuses options pour gagner en visibilité sur le marché cible, telles que la radio, la télévision, l'affichage et d'autres supports publicitaires. Cependant, pour réduire les dépenses et assurer un retour sur investissement, les chefs d'entreprise peuvent se concentrer sur les choses qui affectent le plus les gens et exclure les autres. Les médias sociaux et les sites Web sont également des méthodes très efficaces et

⁹-Am ira Daoui , «Les étapes d'une opération d'exportation»2021. [HTTPS://WWW.WAYSTOCAP.COM/BLOG/FR/LES-ETAPES-DUNE-OPERATION-DEXPORTATION/](https://www.waystocap.com/blog/fr/les-etapes-dune-operation-dexportation/). Consulter le 29 JUILLET 2021 à 20h00.

¹⁰- <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/53281625943f3.pdf>. Consulter le décembre 2021.

CHAPITRE II : PRESENTATION DU PROCESSUS D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION

moins coûteuses, mais cela dépend du type de produit. Le canal utilisé dépend également de la stratégie promotionnelle définie dans le plan d'exportation¹¹.

2-2-7-Gestion du transport et de la logistique

L'étape suivante consiste à se concentrer sur la logistique et à déplacer le produit là où il est vendu. À ce stade, il est supposé qu'il y a au moins un client pour le produit et les conditions de vente ainsi que les modes de paiement sont fixés. En général, utiliser un service de transitaire international en tant qu'agent de déménagement permet de gagner du temps et est moins risqué. Sur la base des informations fournies, ils prennent en charge toutes les méthodes d'expédition qui peuvent être l'une des parties les plus difficiles de l'exportation pour démarrer une entreprise, y compris la documentation, l'assurance sur demande, l'assurance sur les licences, les permis, les quotas, les tarifs et les restrictions pour les ressortissants.

Certaines obligations administratives et légales doivent être correctement définies dès le départ. Pour clarifier les exigences correspondantes pour l'enregistrement, les formulaires et les paiements, vous devez consulter l'ambassade ou le consulat du pays de destination. Ces exigences diffèrent d'un État à l'autre et le processus d'exportation de marchandises nécessite tous les documents, sans lesquels il n'y aura pas de contrat, de transfert ou de paiement.

2-2-8-la tarification du produit

Le prix détermine si l'exportation est une option financièrement viable pour l'entreprise. Pour cela, le prix du produit sera calculé en tenant compte de toutes les dépenses liées à toutes les opérations lors des phases d'exportation telles que les coûts de production, les frais d'études de marché, le fret, les assurances et les honoraires. et autres frais liés à la représentation à l'étranger, à la vente en gros de la marque, aux frais de traduction et de promotion, etc. De plus, des recherches doivent être menées pour comprendre le pouvoir d'achat des consommateurs. Par conséquent, si le prix de vente actuel ne correspond pas à ses portefeuilles ultérieurs ou est trop élevé, le meilleur moyen d'y remédier est de modifier le produit pour réduire les coûts. Le prix peut également être ajusté en fonction du prix des concurrents afin qu'ils puissent rivaliser efficacement¹².

2-2-9-Les modalités et moyens de paiement

Les conditions de paiement décrivent les conditions de vente qui décrivent les obligations, les risques et les dépenses du vendeur et de l'acheteur. Il est important de clarifier tout cela avec l'acheteur pour le bon fonctionnement de l'entreprise. D'ailleurs, ce sont eux qui déterminent les modes de paiement utilisés, cependant, cela dépend en grande partie de la fiabilité de l'acheteur. L'entreprise voudra s'assurer qu'elle reçoit ses paiements à temps et en totalité, mais il existe plusieurs façons de gérer cela.

¹¹-Am ira Daoui , «Les étapes d'une opération d'exportation»2021. [HTTPS://WWW.WAYSTOCAP.COM/BLOG/FR/LES-ETAPES-DUNE-OPERATION-DEXPORTATION/](https://www.waystocap.com/blog/fr/les-etapes-dune-operation-dexportation/). Consulter le 29 JUILLET 2021 à 20h00.

¹²- <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/53281625943f3.pdf>. Consulter le décembre 2021.

CHAPITRE II : PRESENTATION DU PROCESSUS D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION

Un paiement anticipé dans lequel l'entreprise reçoit le paiement des marchandises, principalement par virement bancaire ou chèque, et parfois par carte de crédit avant l'expédition. Il est responsable de l'expédition des marchandises à l'acheteur après réception de l'argent. Si vous êtes préoccupé par la capacité de payer de vos clients, essayez de négocier un acompte ou d'organiser un paiement échelonné.

Les lettres de crédit sont principalement des concessions entre l'acheteur et le vendeur. C'est le moyen de paiement le plus utilisé dans le commerce international. Ils dépendent généralement des banques pour recevoir et vérifier les documents d'expédition et payer l'entièrement.

L'ouverture du compte est simplement une question de facturation pour l'acheteur qui paiera plus tard, mais seulement s'il est digne de confiance et dispose d'une vérification de crédit¹³.

2-2-10-Comprendre la structure commerciale sur le marché cible

Habituellement, le produit peut être livré directement ou indirectement à l'utilisateur final. Dans la vente directe, le consommateur est approvisionné directement par le producteur sans la participation d'aucun autre intermédiaire. Dans le cas de la distribution indirecte, des grossistes ou des détaillants participent, qui peuvent être des entreprises extérieures ou leurs propres organisations de vente. Le canal de vente ou de distribution comprend les différentes étapes de vente qui s'activent entre le produit et l'utilisateur final. Il peut s'agir d'agents de vente, de courtiers, de courtiers, d'exportateurs locaux, d'importateurs étrangers, de grossistes ou de détaillants. Ce faisant, les intermédiaires se limitent à réguler les transactions entre producteurs et consommateurs finaux. D'autre part, des échanges ont lieu entre acheteurs et vendeurs qui agissent en leur nom et pour leur compte. La distribution peut avoir lieu à un niveau entre producteur, importateur et consommateur final ou à plusieurs niveaux entre producteur, importateur, grossiste, détaillant et consommateur final. Une distribution est considérée comme unique si elle n'est vendue que via un canal de distribution. Le choix du système de distribution est déterminé par des facteurs externes et internes.

Pour les exportateurs, il est important de comprendre cette structure, d'avoir une bonne compréhension du marché et de la concurrence afin d'adopter des prix adaptés, mais aussi d'éviter différents conflits d'intérêts entre clients. De plus, il existe un risque que le fabricant ou le fournisseur n'apparaisse pas dans la liste et perde une part significative du marché étranger. Si différents canaux de vente sont déjà utilisés, différents programmes de production doivent être introduits et une séparation spécifique à l'entreprise doit également être effectuée, afin que l'origine commune n'apparaisse pas aux clients commerciaux et aux clients finaux.

¹³-<https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/53281625943f3.pdf>. Consulté le 29 Juillet 2021 à 20h00.

CHAPITRE II : PRESENTATION DU PROCESSUS D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION

2-2-11-Fournir un service client international

La relation entre l'entreprise et le client externe doit se poursuivre après la vente. Pour maintenir ce partenariat, elle devra mettre en place un service après-vente pour son activité export dans le cadre de l'offre de produits ou de services. Que ce soit par téléphone, email ou tout autre moyen de communication, il sera essentiel d'assurer la satisfaction du client¹⁴.

La décision d'exporter dépendra de leurs ressources, du niveau d'engagement qu'ils souhaitent développer à l'étranger et de la force de contrôle qu'ils souhaitent exercer sur leurs activités.

Section 3 : la gestion des risques d'une opération d'importation et d'exportation

En gestion d'entreprise, le risque est défini comme un événement incertain susceptible d'avoir des répercussions négatives sur l'atteinte des objectifs. Par risque à l'exportation, nous entendons des événements qui, avec une certaine probabilité, pourraient nuire au succès des opérations à l'étranger¹⁵.

Dans cette section, nous discuterons de la nature des risques et comment les surmonter pour un processus d'importation et d'exportation réussi.

3-1-La gestion des risques liés à une opération d'importation

Cette partie est consacrée aux différents risques associés au processus d'importation. Ces risques incluent le risque fournisseur, le risque politique, le risque de change, le risque culturel et la taille de l'entreprise.

3-1-1-le risque fournisseur

Le risque fournisseur est l'un des risques les plus importants auxquels l'entreprise est exposée. En effet, les achats auprès des fournisseurs peuvent être source de modification des capacités de production de l'entreprise ainsi que d'insatisfaction des clients notamment en raison du non-respect des dates de livraison.

En effet, les risques liés aux fournisseurs en général n'ont que des conséquences. Insatisfaction des clients autant qu'elle en résulte dans la plupart des cas une diminution de la qualité d'un produit ou d'un service, ainsi que des retards de livraison.

¹⁴- <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/53281625943f3.pdf>. Consulté le 29 Juillet 2021 à 20h00.

¹⁵- Ralph Lehmann, Christian Hauser, HEG Fribourg, HTW Coire et Rico Baldegger, « Maîtrise des risques à l'exportation Guide sur la gestion des risques à l'exportation », Edition Post Finance SA et Switzer land Global Enterprise (anciennement Osec) Date: août 2013, P 9 et 18.

CHAPITRE II : PRESENTATION DU PROCESSUS D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION

Ces risques peuvent également affecter négativement les actifs de l'entreprise car ils peuvent affecter négativement cela à causé des interruptions de production ou des retards dans certains projets.

De plus, la relation avec les fournisseurs nécessite l'échange de beaucoup de données sensibles et quelque peu confidentielles, qui peuvent être bien généralisées.

On voit donc qu'il y a un risque lié à la perte d'informations confidentielles, à l'échange d'informations erronées, voire à la perte de contact.

Afin de maîtriser ces risques, l'importateur doit pouvoir s'appuyer sur des fournisseurs capables de répondre pleinement et régulièrement à ses besoins. Les responsables de cet achat essaient de trouver des fournisseurs fiables. Généralement, ces gestionnaires sont constamment à la recherche de nouvelles sources d'approvisionnement l'émergence opportune du concept a conduit les entreprises à réduire le nombre de fournisseurs¹⁶.

3-1-2-le risque politique

Ce risque représente tous les événements d'origine politique ou économique susceptible d'empêcher la bonne conduite des transactions commerciales ou investissement.

Les événements peuvent avoir lieu dans le pays importateur ainsi que dans pays tiers. Il y a donc certains facteurs à considérer avant de traiter avec les entreprises. Pour un pays exposé à un risque politique élevé qui pourrait être fatal aux importations.

L'acheteur n'a aucun contrôle sur les risques politiques, et ne peut pas les réduire ou les éliminer, il doit donc s'assurer qu'il dispose des informations concernant la situation politique et ses conditions.

Le développement est possible avant l'appel d'offres avec les fournisseurs dans les pays respectifs. Si les risques se matérialisent, la souscription à une assurance est le moyen le plus efficace et le plus sûr de se couvrir. En effet, de nombreuses institutions proposent une assurance pour gérer ce type de risque¹⁷.

3-1-3- Le risque de change

Le risque de change est associé à toute transaction sensible aux variations de la valeur d'une devise par rapport à une autre.

Les entreprises sont confrontées au risque de change dès qu'elles effectuent une opération d'importation à l'étranger, c'est-à-dire des opérations financières et des envois de fonds. Les risques sont liés aux fluctuations des devises et à la présence de l'importateur.

¹⁶-OLIVIER JENN, « outils de gestion de risque fournisseur : méthodes et model pour la sélection des fournisseurs », présenté comme exigence partielle de la maîtrise en administration des affaires, université du Québec à Montréal, promotion 2008.

¹⁷-LEGRAND.G et MARTINI. H « Gestion des opérations import-export », édition dunod, paris, 2008.P.106.

CHAPITRE II : PRESENTATION DU PROCESSUS D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION

L'importateur court un risque si le taux de change augmente entre la signature du contrat et le paiement des marchandises.

L'importateur peut résoudre le risque de change en utilisant plusieurs mécanismes. Cependant, la marge de manœuvre peut être limitée par le jeu de la concurrence sur les prix ou le rapport de force entre elle et ses fournisseurs. A titre indicatif, voici quelques solutions¹⁸:

-l'introduction d'un taux de change de référence avec un indicateur dans le contrat.

-revente des produits importés compte tenu des taux de change réels (risque de perte de compétitivité).

-Ouverture d'un compte en devise étrangère pour payer la valeur des importations et payer la valeur des ventes.

-Utilisation des techniques de netting (compensation multilatérale de créances et dettes) lorsque l'acheteur appartient à un groupe comprenant de nombreuses filiales.

3-1-4-Le risque culturel

La différence culturelle peut être un énorme obstacle pour de nombreux entrepreneurs vous souhaitez trader à l'international. Bien qu'ils pensent connaître le marché spécifique qu'ils souhaitent importer, la plupart du temps, ils ne connaissent que le visage superficiel de la culture comme la langue, la nourriture, les livres, les films, etc. D'autre part, il cache également de nombreux aspects de la culture que les importateurs ne prennent pas le temps de rechercher comme les attitudes, les croyances, la vision du monde, les valeurs etc. Tous ces facteurs peuvent les empêcher de conclure un accord.

Les salariés qui doivent être en contact avec leurs collègues étrangers doivent connaître, respecter et comprendre ces différences afin d'être dans les meilleures conditions pour négocier des contrats et établir une relation saine et de confiance.

L'emploi d'employés étrangers, au sein de l'entreprise, à des postes clés dans le processus d'importation peut réduire les impacts associés aux risques culturels en fournissant.

Maîtriser la langue, mais aussi les bonnes informations sur la façon de faire des affaires avec des sociétés étrangères¹⁹.

3-1-5-La taille de l'entreprise

La taille peut agir comme un frein à l'internationalisation disponible pour les grandes entreprises et donc plus de ressources financières et humaines que les petites et moyennes entreprises, et aura donc un impact sur le choix concernant le processus d'importation.

¹⁸- LEGRAND.G et MARTINI. H, op.cit, P.201.

¹⁹- Belaloui Mazigh et Herroug Thinhinane, Memoire en vue de l'obtention du diplôme de master en sciences commerciales, Option : finance et commerce international « Motivations et obstacles d'importation Cas de la filiale SEMAGRO », Université Abderrahmane Mira de Bejaia 2019, p55.

CHAPITRE II : PRESENTATION DU PROCESSUS D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION

Ainsi, les PME auront certains besoins, par exemple en termes de formation linguistique pour le personnel international et de pratiques commerciales. La taille de l'entreprise n'entrave pas les possibilités d'internationalisation, mais limite plutôt le nombre de marchés sur lesquels elle peut pénétrer. En ce sens, la taille de l'entreprise peut être considérée comme un obstacle à l'internationalisation dans la mesure où elle peut limiter son activité hors de l'État.

Les petites et moyennes entreprises peuvent communiquer et faire des affaires avec les grandes entreprises par transfert, afin d'accroître leur crédibilité et leurs connaissances et de bénéficier de l'expérience d'une autre entreprise. Si la taille de l'entreprise peut être considérée comme un profil barrière, elle peut être contournée à l'aide du réseau, et les PME peuvent voir l'internationalisation comme un facteur de croissance²⁰.

3-2-La gestion des risques lié à l'activité d'exportation

En gestion d'entreprise, le risque est défini comme un événement incertain susceptible d'avoir des répercussions négatives sur l'atteinte des objectifs. Les exportations sont les services que l'entreprise fournit à ses clients à l'étranger. Par risque à l'exportation, nous entendons des événements qui, avec une certaine probabilité, pourraient nuire au succès des opérations à l'étranger²¹.

3-2-1-les risques liés aux activités d'exportation

Grâce aux certificats et déclarations d'un groupe d'entreprises basées sur le processus d'exportation, un ensemble de risques auxquels peut être confronté l'exportateur dans le processus d'exportation a été extrait.

3-1-1-risques économiques

Les pertes de change entrent dans la catégorie des risques économiques. Ces pertes surviennent lorsque la valeur de la devise du marché local augmente par rapport aux devises du marché cible. Par conséquent, les revenus générés par le commerce extérieur perdent de leur valeur.

L'inflation sur les marchés étrangers peut avoir le même effet si elle entraîne une dépréciation des monnaies respectives. La stagnation des marchés étrangers et les dettes croissantes du gouvernement peuvent provoquer un effondrement de la demande pour les produits de l'entreprise.

²⁰- Laurie Ebert-Walkens, « les motivations et obstacles à l'importation pour les pme du Québec », mémoire présenté à l'université du Québec à Trois-Rivières, université du Québec 2013, P58.

²¹- Ralph Lehmann, Christian Hauser, HEG Fribourg, HTW Coire et Rico Baldegger, « Maîtrise des risques à l'exportation Guide sur la gestion des risques à l'exportation », Edition Post Finance SA et Switzer land Global Enterprise (anciennement Osec) Date: août 2013, P 9 et 18.

¹⁹- Hollmann K., Mohammed-Zadeh S., Risk Management in Small Business, dans : Journal of Small Gestion d'entreprise, janvier 1984.

CHAPITRE II : PRESENTATION DU PROCESSUS D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION

Le manque de devises étrangères ou les obstacles au transfert de devises étrangères peuvent entraver la réalisation des activités à l'étranger ou empêchant l'entreprise de percevoir de l'argent pour les produits musulmans livrés.

L'augmentation des tarifs et des taxes peut augmenter les prix des produits sur le marché ainsi la compétitivité internationale de l'entreprise²².

3-1-2-Risques juridiques

Dans les activités d'exportation, les risques juridiques sont associés à la possibilité que des pays étrangers modifient la réglementation des produits et procèdent ainsi à des ajustements coûteux ou demandent de nouveaux permis.

Des risques découlent également de l'insécurité juridique, qui rend difficile la conclusion de contrats avec des clients étrangers, comme l'explique la déclaration suivante : «Pour une petite entreprise, il est difficile de faire respecter des contrats de livraison sur des marchés lointains. Il faut des avocats et des traducteurs sur place, et s'enregistrer en tant qu'entreprise dans le pays en question. La dépense est souvent trop élevée par rapport au montant du litige et il faut céder.»

La corruption sur certains marchés étrangers peut entraîner des débordements d'employés. Ainsi, la loi ternit l'image de l'entreprise²³.

3-1-3-Risques commerciaux

Parmi les risques commerciaux figurent les risques que le client doit changer, parmi lesquels il s'est rendu compte trop tard qu'il perdait des parts de marché.

Les partenaires de distribution et les relations clients avec eux peuvent se perdre. Des produits l'entreprise peut être remplacée par des innovations technologiques.

Citons enfin le risque d'érosion, souvent plus important sur les marchés étrangers que sur les marchés nationaux, car il est difficile d'obtenir des paiements de factures en retard et que les habitudes de paiement y sont moins bénéfiques que sur le marché local.

3-1-4-risques politiques

Les troubles sociaux, les grèves et les conflits font partie des risques politiques qui peuvent paralyser l'économie d'un pays, paralyser ses résultats et mettre les employés en danger.

La nationalisation peut entraîner la perte de succursales ou la perte de relations avec les clients sur les marchés étrangers. L'interdiction peut également rendre impossible la livraison de produits dans les pays.

²³-Neff M., Exportindustrie Schweiz – Erfolgsfaktoren und Ausblick, Zurich, 2011.

CHAPITRE II : PRESENTATION DU PROCESSUS D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION

3-1-5-Risques concurrentiels

Les entreprises interrogées estiment que le principal risque concurrentiel est la copie de leurs produits ou ses composants par la concurrence étrangère. Ces concurrents ne doivent pas être tolérés les coûts de développement des produits et sont souvent fabriqués à prix bas. Ils payent sur les prix sur les marchés étrangers, ce qui réduit les marges de l'entreprise exportatrice.

Le risque concurrentiel est aussi la perte de connaissances lorsque l'acteur abandonne un concurrent, soit un nouveaux concurrents entrant sur le marché et risques pour les petites entreprises Soit un concurrent plus important prend le relais.

3-1-6-Risques liés au personnel

Le principal risque dans ce domaine est la perte de personnel des travailleurs qualifiés, souvent moins fidèles aux activités internationales vis-à-vis de l'entreprise qu'au marché domestique.

De plus, le contrôle des employés sur les marchés éloignés est souvent plus difficile que dans mon propre pays. Il peut arriver que certaines personnes utilisent cette dimension pour réaliser des arnaques et enrichit personnellement.

3-1-7-Risques liés aux produits

Dans les activités d'exportation, les risques liés aux produits surviennent lorsque les produits sur les marchés étrangers répondent à un large éventail d'exigences et doivent fonctionner dans les conditions les plus diverses. Les conditions climatiques peuvent modifier le produit fortement affectent ses fonctions. Cependant, l'entreprise doit s'assurer que son produit fonctionne parfaitement quand le client vient. Les dysfonctionnements peuvent entraîner le remplacement du produit, des réparations sur site ou même la responsabilité de l'entreprise et affecter considérablement le succès de vos opérations d'exportation²⁴.

3-1-8-Risques naturel

Dans le cadre des activités d'exportation, les risques naturels sont rarement évoqués par les entreprises concernées. Certains ont parlé de tremblements de terre, d'épidémies, d'éruptions volcaniques, d'inondations, de glissements de terrain et de tempêtes qui perturbent et provoquent l'effondrement de l'économie de marché externe.

3-1-9-Risques liées à la distribution

De même, les risques liés à la distribution sont rarement évoqués. Lors du transport de marchandises, le retard peut être dû à des procédures douanières ou à des documents fastidieux incomplets. Les produits peuvent être endommagés ou perdus en cours de route. La

²⁴- Ralph Lehmann, Christian Hauser, HEG Fribourg, HTW Coire et Rico Baldegger, « Maîtrise des risques à l'exportation Guide sur la gestion des risques à l'exportation », Edition Post Finance SA et Switzer land Global Enterprise (anciennement Osec) Date: août 2013, P 9 et 18.

CHAPITRE II : PRESENTATION DU PROCESSUS D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION

livraison peut être incorrecte ou incomplète. Tous ces cas entraînent des coûts supplémentaires et nuisent à la réputation de l'entreprise exportatrice²⁵.

3-2-2-La gestion des risques liés aux activités d'exportation

L'objectif du contrôle des risques est de réduire les risques à un niveau optimal. À cette fin, l'entreprise peut adopter le principe de lancer des activités qui représentent moins de risques que d'opportunités attendues. Ils peuvent considérer les risques auxquels ils sont exposés dans leur ensemble et décider de tous les risques associés aux activités.

L'exportation ne doit pas dépasser les opportunités, ou se limiter aux activités d'exportation qui ne dépassent pas cela et ne menacent pas leur durabilité. La gestion du risque export dépend du niveau de risque et de la personnalité de l'entreprise et la compétitivité.

Les possibilités exploitées par une entreprise pour maîtriser les risques à l'exportation peuvent être classées dans 4 catégories : Accepter, Transférer, Eviter et Réduire.

3-2-2-1-Réduire les risques

Pour réduire le risque à l'exportation, les entreprises doivent²⁶:

- Demander des acomptes à leurs clients.
- Ils définissent et adaptent les limites de crédit en fonction de leur comportement
- Remboursement de dette.
- Se protéger des fluctuations monétaires en effectuant des opérations à terme et faire des achats en devises étrangères. Une déclaration exprimant l'opinion publique : « Nous Réduisez votre risque de change d'environ 50 % en achetant chez l'euro et le dollar ».
- Diversifier ses activités d'exportation sur les marchés en développement et dans divers cycles économiques.
- Ils renforcent leur position concurrentielle en réduisant les coûts et/ou en optimisant la qualité de leurs produits.
- Ils distribuent leurs produits par l'intermédiaire de vendeurs soigneusement sélectionnés, qui achètent et vendent eux-mêmes.
- Ils déplacent la production vers des zones où les coûts de main-d'œuvre sont moins élevés et définissent les conditions d'utilisation de leurs produits, les garanties données, leur champ de responsabilité et leur juridiction dans les termes et conditions avec ce degré de clarté que de nombreux risques sont considérablement réduits : « Pour la plupart des

²⁵-Baldegger B., Swiss International Entrepreneurship Survey 2010, Fribourg, 2011.

²⁶-Ojasalo J., A Model of risk Management in globalizing companies, dans : The Business Review, vol. 13, 2009.

CHAPITRE II : PRESENTATION DU PROCESSUS D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION

exportations activités, nous définissons les spécifications et les conditions du produit à partir de l'utilisation afin que le montant des dommages ne puisse pas dépasser la taille d'un projet.

3-2-2-2-Eviter les risques

Cela signifie éviter les risques à l'exportation, par exemple, ne pas entrer sur des marchés politiquement instables ou ne pas livrer de produits aux clients avec une éthique de paiement insatisfaisant. Les factures de vente en francs suisses sont également un pays à risque économique, proposant uniquement des produits standards à des clients dont nous ne sommes pas au courant et limités à des offres de services que nous pouvons contrôler la qualité²⁷.

3-2-2-3-Transférer les risques

Dans la catégorie du transfert de risque, nous trouvons l'assurance contre les risques à l'exportation. Les entreprises interrogées garantissent fréquemment les paiements à leurs clients par le biais de lettres de crédit. Assurance crédit et responsabilité pour leurs produits lorsque cela peut causer de gros dommages.

L'assurance coûte de l'argent et réduit les marges d'exportation. Cependant, cela évite à l'entreprise de s'exposer à un préjudice grave qu'elle ne peut se permettre. Elle suppose et permet une meilleure planification des activités. Certaines entreprises ont réussi à intégrer les risques à l'exportation dans les prix de leurs produits et à les répercuter ainsi sur les clients²⁸.

3-2-2-4-Assumer les risques

La catégorie acceptation concerne les entreprises qui supportent elles-mêmes le risque de défaillance dans leurs activités d'exportation. Une entreprise s'exprime ainsi : « Les clients Premium exigent une livraison contre facture, ce qui signifie que nous devons également prendre le risque de défaut si nous voulons y faire face.

Les petites entreprises doivent parfois accepter les spécifications des clients, organiser les cas de garantie et accepter les risques changez sans le sécuriser²⁹.

Enfin, les stratégies d'acceptation, de détournement, d'évitement et d'atténuation suggèrent des approches pour réduire les risques commerciaux dans les activités d'exportation. Cependant, certaines de ces mesures ont des coûts, et il est recommandé de vérifier soigneusement si les pertes éventuelles évitées grâce à la gestion des risques dépassent les coûts engendrer.

²⁷- Baldegger B., Swiss International Entrepreneurship Survey 2010, Fribourg, 2011.

²⁸- Ojasalo J., A Model of risk Management in globalizing companies, dans : The Business Review, vol. 13, 2009.

²⁹- Gleissner w. Grundlagen des riskomanagements im unternehmen, Munich, 2011.

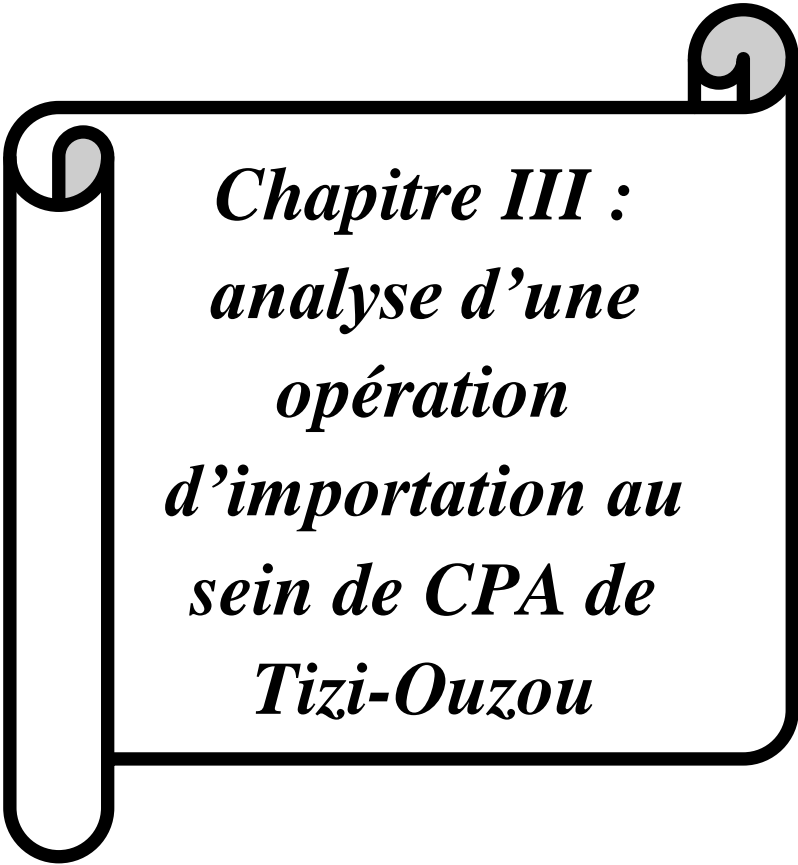
CHAPITRE II : PRESENTATION DU PROCESSUS D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION

Conclusion

A travers l'étude ci-dessus, différents chercheurs ont établi un lien adéquat entre le processus d'importation et les activités d'exportation, en raison des similitudes dans les étapes de mise en œuvre et dans l'identification des risques commerciaux par exemple. De plus, ces deux activités semblent aussi être vues comme un tremplin vers la création de l'autre par l'effet de l'expérience. Holmlund et autres. (2007) souhaiteraient cependant réduire l'impact de l'importation sur l'exportation, qui a été précédemment développé dans les études de Karlsen et al. (2003) et Korhonen et al. (1996).

En effet, leur étude a montré que l'expérience acquise grâce à l'importation avait un effet positif mais léger sur l'exportation. Les facteurs médiatiques ne peuvent être exploités qu'en termes de culture, d'obstacles et de risques potentiels³⁰.

³⁰<https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwjMmM65qb0AhUxQ0EAHf5ICAoQFnoECAIQ&url=http%3A%2F%2Fdepote.uqtr.ca%2F6854%2F1%2F030492729.pdf&usg=AOvVaw3v0i3xuqTSJyMVy86ybv1m> ,mai 2013 P 32.
Consulté le 15 Novembre 2021.



*Chapitre III :
analyse d'une
opération
d'importation au
sein de CPA de
Tizi-Ouzou*

CHAPITRE I : ANALYSE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION AU SEIN Du CPA DE TIZI-OUZOU

Introduction

Dans le but de mettre en pratique l'une des différentes techniques de financement des opérations du commerce extérieur, et afin de mieux comprendre les étapes de financement de cette dernière par le Crédoc, nous allons suivre dans ce chapitre un exemple concret, en s'appuyant sur un cas pratique au niveau du CPA agence n°194 de Tizi-Ouzou, qui nous a permis de recueillir un ensemble d'informations relatives à notre travail.

A cet effet, nous allons présenter dans la première section l'agence CPA son historique et son évolution, les fonctions et les services de la CPA, la seconde section sera consacré au mode de règlements au niveau du CPA. La dernière section traitera de réalisation de l'opération d'importation par le Crédoc.

CHAPITRE I : ANALYSE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION AU SEIN Du CPA DE TIZI-OUZOU

Section 1 : Présentation de l'agence bancaire CPA 194 de Tizi-Ouzou

Dans cette section nous nous contenterons donc de présenter notre agence d'accueil, sise à l'agence CPA 194 de Tizi-Ouzou, afin de mettre en exergue sa structure, ses fonctions et de montrer un modèle d'organisation d'agence bancaire.

1-1-présentation du centre d'accueil « CPA 194 de Tizi-Ouzou »

Le crédit populaire d'Algérie (CPA), est une banque commerciale créée par l'ordonnance du n° 66.36 du 19/12/1966 et immatriculée au registre du commerce d'Alger sous le n°84 B 803. Le CPA a repris l'ossature de : la banque Algéro-Mesr, la société Marseillaise de crédit, la banque régionale du crédit populaire d'Algérie et la compagnie française de crédit et de banque.

Son réseau compte 117 agences implantées sur l'ensemble du territoire national, et sont rattachées à 19 groupes d'exploitation. Au niveau d'Alger les agences du CPA sont au nombre le 25 issus de 3 groupes d'exploitation : Alger Est, Alger Centre et Alger Ouest.

Nous nous contenterons donc de présenter notre agence d'accueil, sise à l'agence CPA 194 de Tizi-Ouzou, afin de mettre en exergue sa structure et de montrer un modèle d'organisation d'agence bancaire.

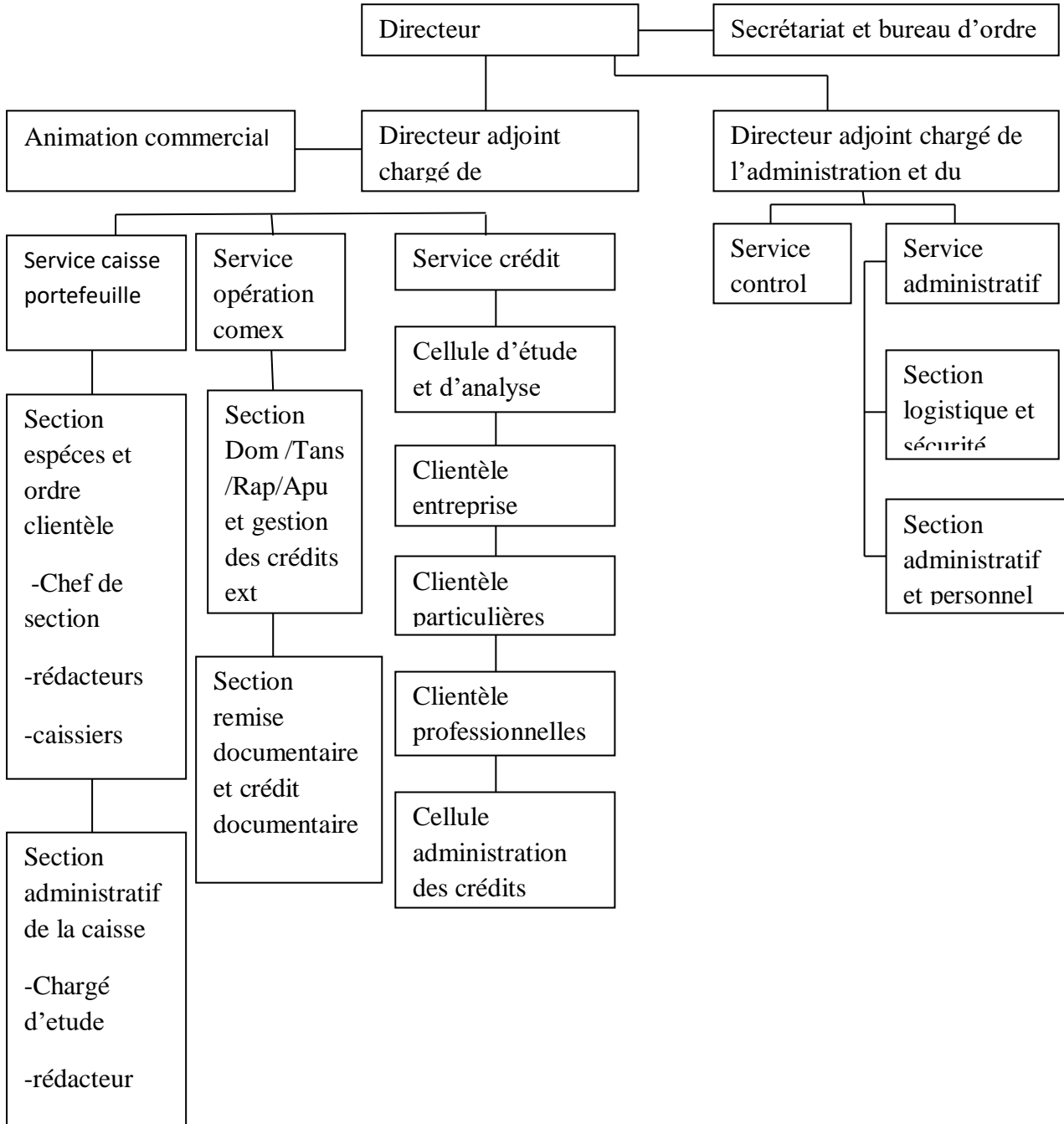
La banque en générale a pour but de collecter les fonds que lui confie sa clientèle et à en prêter une partie à ceux qui en ont besoin. Pour cela, le CPA est constitué d'agences telles que le CPA De Tizi-Ouzou n°194 récemment créée, en 1993 ; C'est une agence de première catégorie appartenant au groupe d'exploitation de Tizi-Ouzou. Elle comporte, outre le directeur, les éléments suivants :

- Deux sous directeurs :
 - un sous directeur administratif.
 - un sous directeur d'exploitation.
- Un chef de service (caisse/portefeuille).
- un chef de service (crédit).
- chef de service (étranger).
- Une secrétaire.
- Un assistant de contrôle, chargé aussi de la télé compensation.
- Deux chargés d'études (crédit).

CHAPITRE I : ANALYSE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION AU SEIN Du CPA DE TIZI-OUZOU

- Deux guichetières, chargées en outre, des virements, des mises à disposition et des opérations de recette et deux caissiers¹.

Figure n°1: Organigramme de l'agence CPA n°194 de Tizi-Ouzou



Source : document interne du CPA banque(2021)

¹-Document interne de la CPA agence n°194 Tizi-Ouzou.

CHAPITRE I : ANALYSE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION AU SEIN Du CPA DE TIZI-OUZOU

1-2- Historique du CPA

Quelques années après la création de la BNA, le système bancaire algériens à été renforcé par la mise en place d'un autre intermédiaire financier bancaire, qui est le CPA, qui fut crée le 29 décembre 1966, c'est une banque commerciale d'état, son siège sociale est situer au 02 boulevard Amirouche Alger. Bien qu'il puisse, au même titre que les autres banques, recevoir des dépôts de fonds et exécuter des opérations financière avec toute personne physique ou morale.

Le CPA est spécialisé dès sa création, dans le financement des secteurs de l'artisanat, de l'hôtellerie de l'habitat et de l'industrie.

Le CPA à l'instar de ces confrères évoluait dans un cadre de planification centralisée et impérative, qui faisait qu'il existait un système d'allocation centrale des ressources. Les modalités d'octroi et de gestion des crédits obéissaient à des procédures administratives si non à des considérations politiques en dehors de toute logique. Commerciale et de tout critère de rentabilité financière au d'efficacité économique.

Le passage des banques Algériennes à l'autonomie a fait qu'elles se trouvaient doublement sollicitées par un mouvement de mue d'une ampleur et d'une profondeur déjà appréciable.

Le crédit Populaire d'Algérie a ainsi engagé un programme de réorganisation profond de ses structures et de ses méthodes.

La mise en place d'un réseau de distributeurs automatiques de billets dans les grands centres urbains et la carte CPA VISA pour les paiements en devises, sont les premiers éléments d'une gamme de produits larges.

Le CPA a renforcé ses missions internationales. Les nouvelles dispositions relatives au commerce extérieur confortent le rôle de la banque dans l'assistance des entreprises. En multipliant ses prises de participation à l'étranger dans des banques ou des sociétés de trading et d'investissement.

Depuis 1966, en vertu de l'ordonnance relative à la gestion des capitaux marchands de l'Etat, les banques publiques sont placées sous la tutelle du ministère des finances. Le capital social de la banque initialement fixé à 15 millions DA a évolué comme suit² :

²- Document interne de la CPA agence n°194 Tizi-Ouzou.

CHAPITRE I : ANALYSE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION AU SEIN Du CPA DE TIZI-OUZOU

Tableau n°2: évolution du capital social de CPA

Année	Capital
1966	15 Million DA
1983	800 Million DA
1992	5,6 Million DA
1994	9,31 Million DA
1996	13,6 Million DA
2000	21,6 Million DA
2003	23,5 Million DA
2006	29,3 Million DA
2010	48,3 Million DA

Source : <http://www.cpa-bank.dz>.
Consulter le 25juillet 2021

1-3-Evolution du CPA

Le crédit populaire algérien à la qualité de banque de dépôts et habilité à apporter ses concours financiers aux professions libérales. En 1985, le CPA donne naissance à la BDL, par la session de 40 agence, le transfert de 550employés de cadre 8900comptes clientèle.

-En 1988, le CPA est devenue une entreprise publique économique par action, dont le capital est propriété exclusive de l'Etat.

- En 1990, l'échelon intermédiaire entre la direction et les agences a été supprimé. Des Unités conçues comme reproduction de la direction générale ont été remplacés par des Succursales.

- En 1992, les structures centrales ont été réorganisées par la création de la direction adjointe(DGA), regroupe plusieurs directions centrale.

-En 1995, le CPA a adopté de nouveaux organismes d'exploitation visant à adopter l'architecture commerciale de la banque à une économie de marché.

- Après avoir satisfait les conditions d'éligibilité prévue par les dispositions de la loi sur la monnaie et du crédit (Loi 90- 10 avril 1990), le CPA a obtenu le 7 avril 1997 son agrément du conseil de la monnaie et du crédit, devenant ainsi la deuxième banque à être agréée³.

³- Document interne de la CPA agence n°194 Tizi-Ouzou.

CHAPITRE I : ANALYSE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION AU SEIN Du CPA DE TIZI-OUZOU

1-4-fonction et objectifs des différents services de CPA

1-4-1-Fonction du CPA

La banque remplit une multitude de fonctions, depuis la gestion des moyens de paiement, Jusqu'à la création de produit très complexe dont la sophistication et la prolifération sont aujourd'hui en partie remise en cause.

Le CPA est définie par ses statu comme banque universelle, il a pour fonction le financement de l'économie et de collecte des ressources, et de ce fait à une plus grand efficacité dans ses modes d'intervention.

Ainsi et pour avoir remplir convenablement ses fonctions, et pour répondre aux nouveaux besoins de marché, la banque doit ouvrir à un redéploient de ses moyens humains et matériels et à l'amélioration de ses capacités, pour ce faire elle doit :

- Satisfaire les clients par l'aptitude a offrir des produits et des services répondant a leurs besoins.
- Assurer un développement harmonieux de la banque dans les domaines d'activités qui la concernent.
- Renforcer la disposition de contrôle.
- Améliorer et rendre plus efficace la gestion en vue d'assurer les mutations nécessaires.
- Développer le commerce par l'introduction de nouvelles techniques managériales et de marketing.
- Gérer de façon plus performante les ressources humaines.
- Améliorer et développer les systèmes d'information et les moyens informatiques.
- Gérer avec dynamisme la trésorerie de la banque (DA et Devise), les prises de participation au niveau national et à l'étranger.
- Maîtriser les emprunts et gérer activement la dette extérieure.
- Mettre en place renforcer la prévision et le contrôle⁴.

1-4-2- Services du CPA

Les jours et les années s'égrènent, mais la raison d'être une banque demeure immuable et sereine : service son client. Dans le présent comme dans l'avenir, c'est toujours le client qui décidera du chemin. Tous en conviennent : "le client va devenir plus exigeant, plus avisé". Le client demandera d'avantage de produit et services. Le challenge pour le crédit populaire

⁴- Document interne de la CPA agence n°194 Tizi-Ouzou.

CHAPITRE I : ANALYSE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION AU SEIN Du CPA DE TIZI-OUZOU

d'Algérie sera d'offrir des produits adaptés à cette demande à travers des services plus performants certes, mais aussi au profit d'une clientèle mieux segmentée.

1-4-2-1-service crédit : le service crédit est chargé d'étudier les dossiers de crédit, évaluer les risques et proposer des solutions de financement au comité de crédit. Ses missions sont :

- Réunir tous les éléments nécessaires à l'étude et à l'appréciation de la demande de Crédit du client.

- Mettre en place les crédits, les suivre et adresser des comptes rendus périodiques à la direction générale, à la direction du contrôle et le suivi des engagements, Inspection générale, D.E.G.C.

- Assurer le recouvrement des créances.

1-4-2-2-Le Service Contrôle : il est placé sous l'autorité du directeur d'agence et a pour but de rétablir l'auto Contrôle de l'agence, ainsi, il est chargé de :

- Pointer et vérifier les opérations de chaque compartiment.

- Relever toute erreur, la signaler et suivre sa régularisation.

- S'assurer que toutes les opérations sont enregistrées et que toutes les pièces Justificatives sont réunies.

- Réaliser les travaux annexes (confection duplicata des documents comptables⁵).

1-4-2-3-La cellule animation commerciale : elle est en étroite collaboration avec le chef d'agence et a pour mission d'appliquer le plan d'animation commerciale de la banque. Son activité essentielle est de :

- Prospector et démarcher la clientèle potentielle.

- Visiter régulièrement la clientèle acquise.

- Promouvoir la vente des produits de la banque.

1-4-2-4- Le service des opérations du commerce extérieur : il est chargé d'exécuter les opérations qui lient les clients nationaux avec Leurs partenaires étrangers. A ce titre il est chargé de :

- Réaliser les transferts et les rapatriements.

- Domicilier les opérations du commerce extérieur (import et export).

- Gérer les contrats et octroyer les garanties.

⁵- Document interne de la CPA agence n°194 Tizi-Ouzou.

CHAPITRE I : ANALYSE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION AU SEIN Du CPA DE TIZI-OUZOU

- Rechercher en collaboration avec la division du commerce international des lignes de crédits extérieurs et assister la clientèle dans le montage des dossiers Financiers.

- Exécuter les opérations avec l'étranger dans le cadre réglementaire.

- Elaborer des statistiques destinées à la hiérarchie et aux instances de contrôle des Changes de la Banque d'Algérie.

1-4-2-5-Le service administratif : il est chargé de :

- Elaborer le budget et s'assurer de sa réalisation.

- Gérer les dossiers individuels du personnel.

- Veiller à l'application rigoureuse des normes de sécurités.

En outre, il est chargé de veiller au paiement à bonne date des impôts et des charges d'assurances, de la maintenance du matériel de l'agence. Il est également chargé de la gestion des imprimés et des fournitures de bureau.

- Elaborer des statistiques destinées à la hiérarchie et aux instances de contrôle des changes de la Banque d'Algérie.

1-4-2-6-Le service caisse : le service caisse a pour fonction de recevoir les dépôts d'espèces, d'exécuter des virements pour le compte de la clientèle et d'effectuer les règlements ou paiements ordonnancés par celle-ci dans la limite des montants dont elle dispose.

Ce service est donc chargé d'exécuter des opérations comportant un mouvement d'espèces ou un mouvement de compte à compte, de suivre le traitement des comptes de la clientèle et de certains autres comptes et de remplir les tâches administratives qui lui incombent.

En synthèse, le rôle du service caisse est le suivant⁶ :

- Maintenir le contact étroit et constant avec clientèle qui se présente à ses guichets.

- Exécuter les opérations qui lui sont confiées par la clientèle ainsi que celles manant des sièges de l'établissement ou de ses correspondants.

- Assurer la trésorerie du siège et, s'il y a lieu des bureaux rattachés.

- Gérer certaines valeurs.

- Vieller à la conservation des documents dont il a la garde.

⁶- Document interne de la CPA agence n°194 Tizi-Ouzou.

CHAPITRE I : ANALYSE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION AU SEIN Du CPA DE TIZI-OUZOU

L'organisation de service caisse doit être conçue en fonction de 04 notions fondamentales : la notion d'exploitation, la notion d'engagement, la notion de trésorerie et la notion de sécurité

Selon la circulaire 01-003 du 25/09/1999, le service caisse est composé d'une manière générale de 2 compartiments :

-Front office : regroupe les activités réalisées au guichet.

-Back office : regroupe les opérations hors guichet.

1-4-2-7-Le service portefeuille : le service portefeuille est chargé du traitement des chèques et effets payables en dinars et remis par le client en vue de leur escompte ou leur encaissement et celui de leur présentation au débiteur pour recouvrement ainsi que la mobilisation des crédits.

L'organisation du service portefeuille est conçue en fonction de trois notions fondamentales : la notion de risque, la notion de trésorerie, la notion d'exploitation⁷.

Le crédit populaire algérien comme toutes les banques algériennes qui réalisent des opérations du règlement et ou financement à l'international, est amenée à mieux connaître et maîtriser les normes et techniques régissant avec qualité les opérations du commerce international.

⁷- Document interne de la CPA agence n°194 Tizi-Ouzou.

CHAPITRE I : ANALYSE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION AU SEIN Du CPA DE TIZI-OUZOU

Section 2:réalisation d'une opération d'importation par le Credoc

Afin de clarifier la procédure d'émission d'un crédit documentaire et de mettre en évidence ses caractéristiques (intervenants, coûts, etc.), nous avons essayé de collecter les données nécessaires liées au processus d'importation pour lequel le paiement a été effectué.

2-1-Méthodologie opté dans le cas d'une opération d'importation par le Credoc

Dans ce cas on va aborder plusieurs points :

2-1-1-Approche et stratégie de recherche

2-1-1-1-approche de recherche : dans un travail de recherche, les études qualitatives qui pour but de comprendre ou d'expliquer un phénomène (comportement de groupe, un phénomène, un fait ou un sujet).Il s'agit d'une méthode de recherche plus descriptive et qui se concentre sur des interprétations, des expériences et leur signification.

Ce type d'étude s'appuie sur une collecte de données obtenues grâce à deux méthodes principales : observations, entretiens. Et les études quantitatives qui servent à prouver ou démontrer des faits en quantifiant un phénomène. Ici Les résultats sont souvent exprimés sous forme de données chiffrées (statistiques).ces deux études représentent des approches complémentaires. Il s'agit pour son auteur de bien distinguer la première de la seconde. Comme il y'a l'étude mixte qui fait référence à la combinaison et à l'intégration de méthodes qualitatives et quantitatives dans une même étude. Donc dans notre étude il s'agit d'étude qualitative.

2-1-1-2-La stratégie de recherche : l'étude de cas est une étude approfondie d'un fait, d'un sujet, d'un phénomène, d'une institution ou d'un groupe de personnes, le but de cette étude est d'apporter des informations qualitatives à travers une étude spécifique d'un cas déterminé.

2-1-2-Justification du choix de l'entreprise CPA de Tizi-Ouzou

-La CPA possède une expertise et les connaissances pour répéter les tendances du marché.

-La pourra analyser, proposé des solutions et planifier des finance à long termes.

2-1-3-La méthode d'analyse des données

L'analyse de contenu est une technique de traitement de données préexistantes par recensement, classification et quantification des traits d'un corpus. Existe trois types principaux d'analyse de contenu.

-Descriptive : avec plus ou moins de détail et de finesse on détermine les éléments et les catégories d'un corpus.

CHAPITRE I : ANALYSE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION AU SEIN Du CPA DE TIZI-OUZOU

-Structurale : de plus tous ces éléments ont des rapports entre eux, et l'on cherche alors faire apparaître ces liens en croisant les éléments entre eux.

-Verticale : on peut dire que dans les deux types précédents l'analyse reste horizontale puisqu'on ne sort pas du corpus, elle devient verticale lorsque des éléments hors du corpus sont utilisés.

2-2-Objet de l'opération

L'opération consiste en une importation de **63176,09EUR** de **carton couche grafopak/GRA/GD2** par un importateur algérien qui est chargé d'importer du **carton couche** destiné à la transformation.

Les intervenants dans cette opération sont :

- **Le donneur d'ordre** : L'importateur algérien (M).
- **Le bénéficiaire** : L'exportateur étranger(X).
- **La banque émettrice** : CPA agence de Tizi-Ouzou.
- **La banque notificatrice** : RAIFFEISEN BANK INTERNATIONAL AG

2-3-Déroulement de l'opération

Le contrat commercial conclu entre l'importateur M et l'exportateur X consiste à ce que X fournisse à M du **carton couche** d'un montant de **63176,09EUR**, à travers un crédit documentaire irrévocable payable à vue.

Les étapes de ce processus, du prélèvement au paiement, sont les suivantes :

2-3-1-L'ouverture du crédit documentaire

Les étapes de l'ouverture de Crédit documentaire sont:

2-3-1-1-Demande d'ouverture d'un Crédit documentaire: le 16/10/2015, un importateur algérien s'est présenté à l'Agence Société Générale à Tizi Ouzou avec les documents suivants afin de déterminer le lieu du processus d'importation.

- Facture pro-forma.
- Attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation.
- Engagement d'importation.
- Et il doit remplir une demande d'ouverture de Credoc et une demande de domiciliation.

Le conseiller clientèle charge de domiciliation a vérifié par Chick –list domiciliation import. (**Voir annexe N°1** :).

Il ouvre alors le dossier de domiciliation qui englobe les documents suivants :

- Demande d'ouverture de crédit documentaire. (**Voir annexe N°2**)
- Facture pro-forma. (**Voir annexe N°3**)

CHAPITRE I : ANALYSE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION AU SEIN Du CPA DE TIZI-OUZOU

- Engagement d'importation.

- Attestation de la taxe de domiciliation bancaire opération d'importation. (**Voir annexe N°4 et 5**)

L'agent charge de l'opération de domiciliation procède à la vérification des documents présentés il s'est assuré que :

- **La demande de domiciliation:** est Signe par l'importateur est correctement renseignée et englobe les informations suivantes :

- Nom et prénom ou raison social de l'importateur.

- Adresse.

- capital social.

- numéro d'identification statistique (NIS).

- numéro d'immatriculation de registre de commerce.

- numéro d'identification fiscal (NIF).

- Code d'activité.

- Nature de marchandise.

- Origine, provenance.

- Destination de la marchandise (revente en l'état, équipement, fonctionnement ou transformation, service).

- numéro et la date de la facture pro-forma.

- Nom de fournisseur.

- Montant en devise avec la mention (maximum ou environ), date probable de règlement tarif douaniers.

- Mode de paiement : à vue.

- Nature de contrat.

- Adresse et lieu d'attachement d'impôts.

- Une mention qui désengage la SGA de tout risque de change.

- **La facture pro-forma :** englobe les informations suivantes qui doivent être conforme au règlement :

- Porte les mêmes données que la demande de domiciliation.

- Comporte le cachet humide du fournisseur.

- Précise : -Le pays d'origine de la marchandise (**SLOVENIA**).

-Pays de provenance de la marchandise.

CHAPITRE I : ANALYSE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION AU SEIN Du CPA DE TIZI-OUZOU

-Le prix unitaire de la marchandise (**515,00EUR**).

-Les délais de livraison (**59 jours**).

-Mode de règlement : **L/C (lettre de crédit)**.

-Incoterm **CFR (fret payable d'avance)**.

- **Engagement** : les frais de transport de port d'embarquement (PORT MARITIME EUROPEEN KOPER) jusqu'au port d'arrivée (ALGER PORT) et celles d'assurance sont dans le montant de la marchandise.

2-3-1-2- Domiciliations de l'opération : l'importateur demande une domiciliation de l'opération auprès de la société générale en remplissant un pré-imprimé interne et en présentant une facture pro-forma ou le contrat commercial de l'opération et une attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur importation qui exige par la loi de finance complémentaire pour la revente en état de la marchandise.

La société générale procède à la domiciliation en mettant d'un cachet de domiciliation portant un numéro de domiciliation comme suit :

15 : le code de la willaya de l'agence domiciliaire (Tizi-Ouzou).

15 : le code de l'agrément de la banque.

01 : le code de l'agrément du guichet domiciliaire.

2015 : l'année de domiciliation.

5 : trimestre.

10 : nature de contrat.

00002 : nature d'ordre chronologique du dossier.

USD : devise de facturation selon la norme ISO.

Dans son article 73, la loi de finance de complémentaire institue une taxe de domiciliation bancaire sur les opérations d'importation de biens ou service. Cette taxe est acquittée au taux de 0.35 de montant de l'importation pour toute demande d'une domiciliation sans que le montant de la taxe ne soit inférieur à 20 000 Dinars.

-Frais de domiciliation :

Débit : compte client

Crédit : commission d'ouverture

Crédit : commission TVA

-Constitution de la provision :

Débit : compte client

Crédit : compte provision

L'agent du commerce extérieur transmet alors ce dossier à la direction des opérations documentaires, et il remet au client une copie des documents de domiciliation.

CHAPITRE I : ANALYSE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION AU SEIN Du CPA DE TIZI-OUZOU

2-3-1-3-Ouverture de Credoc : après l'opération d'extourne l'agent charge de l'ouverture de Credoc sur DELTA (le système informatique de la banque) accède à l'ouverture du Credoc en prélevant les commissions d'ouverture comptabilisées comme suite :

Débit : compte client

Crédit : commission d'ouverture de Credoc

Crédit : commission d'engagement

Crédit : commission Swift

Crédit : TVA

L'agent du commerce extérieur saisie l'ouverture sur DELTA, et il enregistre l'opération sur un registre spécial à cet effet sous un numéro chronologique.

2-3-1-4-Emission du Credoc par SWIFT MT 700 : après avoir effectuée l'ouverture de Credoc sur DELTA le **BACK OFFICE** procède à l'émission du crédit documentaire en envoyant sur SWIFT MT 700 à **RAIFFEISEN BANK INTERNATIONAL AG** le 24 /07/15 pour ouverture à leurs caisses d'un crédit documentaire, dont les conditions sont :

- Type de crédit : **irrévocable et confirmé.**
- Date d'émission : **le 24/07/2015.**
- Date et lieu de l'expiration : **le 04/09 /2015.VIETNAM.**
- Adresse : **XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX.**
- Bénéficiaire: Exportateur X.
- Code devise et montant : **50440,00 USD.**
- Banque notificatrice : **RAIFFEISEN BANK INTERNATIONAL AG.**
- Envois partiels : **non autorisé.**
- Transbordement : **autorisé.**
- Embarquement depuis port : **PORT MARITIMR EUROPEENE KOPER.**
- à destination du port : **ALGER PORT.**
- date ultime d'envoi : **15/08/2015.**
- description des biens : **CARTON COUCHE.**
- incoterm : **CFR port Alger Algérie incoterms 2010.**
- 2/3 connaissements originaux (clean on board, date de jour) établi ou endossé a l'ordre de SGA notifie ordonnateur fret paye d'avance.

CHAPITRE I : ANALYSE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION AU SEIN Du CPA DE TIZI-OUZOU

- 6 factures commerciales certifiant que la marchandise est à tous points de vue conformes à la pro-forma N°57349-2020-0005 du 03/06/2020 ;

- Déclaration du bénéficiaire certifiant d'avoir envoyé par DHL (société de courrier expresse) à l'adresse du donneur d'ordre les documents suivants :

- 1/3 connaissance original
- 02 factures commerciales originales
- Certificat d'origine originale.

2-3-2-Réalisation du crédit documentaire (levée des documents)

L'importateur fait levée de documents par si étapes suivre :

2-3-2-1-Expédition de la marchandise et constitution du dossier : RAIFFEISEN BANK INTERNATIONAL AG reçoit le SWIFT (Society for World wide Interbank Financial Télécommunication) et procède a l'ouverture du crédit irrévocable et conformé en faveur de son client bénéficiaire, cette dernière notifie l'émission du crédit à son client.

Le fournisseur (exportateur) est informé de l'émission d'un crédit documentaire en sa faveur le 03/06/2020 il procédera donc à l'expédition de la marchandise par voie maritime.

A ce moment il a déjà conclu un contrat de transport selon les conditions stipulées par le contrat commercial (CFR Alger Port), embarque la marchandise et récupère le jeu de connaissance maritime au nom de la société générale, il rédige la facture commerciale dont il incluse les frais de transport et procède a la constitution du reste des pièces du dossier documentaire

Ensuite ce dernière, remet le dossier a sa banque **RAIFFEISEN BANK INTERNATIONAL AG** qui va le vérifie, ensuit il envoie les documents liés à la marchandise à son client comme il a été stipulé dans le contrat commercial à savoir deux plis séparés l'un par courrier DHL (société de courrier expresse) et l'autre par courrier EXPRESS à l'adresse de la banque émettrice (société général Algérie).

L'agent charge de l'opération CREDOC, informe le client algérien de la réception des documents et les lui remets.

En remettant les documents au client, il garde deux copies de la facture définitive et deux copies du connaissance.une copie est classée avec le dossier du CREDOC et l'autre copie adressée à la section de la domiciliation. Ensuite, il comptabilise l'opération de la levée des documents comme suit :

Débit: compte client Credoc.

Crédit: commission levée des documents.

CHAPITRE I : ANALYSE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION AU SEIN Du CPA DE TIZI-OUZOU

Crédit: compte TVA.

Enfin le client procède au règlement au niveau de l'agence.

-Comptabilisation des comptes internes à la banque :

Débit: compte client pour Credoc.

Crédit : compte liaison.

-Comptabilisation des commissions :

Débit: compte client. **Crédit:** commission de règlement.

Crédit: commission Swift.

Crédit: TVA collectée.

2-3-2-2-Levées des documents et règlement : après la réception des documents, la banque émettrice SGA fait un contrôle de conformité des documents, elle doit vérifier la facture commerciale et le connaissement maritime et les domicilies en mettant le même numéro de domiciliation.

Ensuite, la SGA convoque le client (importateur) pour vérifier et signer une levée de réserve attestant son acceptation et sa satisfaction.

Par ailleurs, cette dernière endosse le connaissement au nom de l'importateur algérien pour lui permettre le dédouanement de sa marchandise.

A la fin, l'agent du commerce extérieur transmet une copie de la levée de réserve au BACK OFFICE qui doit par la suite effectuer le transfert des fonds par virement SWIFT pour le règlement de **RAIFFEISEN BANK INTERNATIONAL AG**

-Règlement :

Débit : compte client.

Crédit : compte liaison.

2-3-3-L'apurement du dossier

L'agent chargé de l'apurement a reculé de la section Credoc :

- Une copie de la facture définitive.

- Un exemplaire de document de transport.

-Une copie de message SWIFT (Society for World wide Interbank Financial Télécommunication).

CHAPITRE I : ANALYSE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION AU SEIN Du CPA DE TIZI-OUZOU

- La formule statistique 4(représente un bon de prélèvement (achat) de devise sur le compte de la Banque d'Algérie).

Le dossier étant complet, l'agent chargé de l'apurement a vérifié que la valeur réellement importée et dédouanée est en conformité avec la valeur domiciliée et transférée, il apure le dossier.

Si le montant de la formule statistique 4 est inférieure au montant de la facture définitive il déclare le dossier « excédent de règlement » à la Banque d'Algérie dans le cas contraire il déclare le dossier « insuffisance de règlement ».

La banque doit déclarer toutes les opérations import à la Banque d'Algérie juste après la réception de la formule statistique 4, et elle a un délai d'un mois pour les dossiers à échéance après le dossier règlement et quatre mois pour les dossiers d'importation à vue.

Après avoir envoyé les déclarations la Banque d'Algérie effectue son propre contrôle au niveau de la SGA. Elle vérifie le taux de change appliqué, les documents présentés par l'importation et envoyés par le fournisseur sont-ils originaux dans le cas contraire la SGA doit envoyer un courrier officiel au client pour le solliciter à ramener la pièce originale pour apurer son dossier.

Le crédit documentaire est une pratique bien établie comme la démontre la première étude de cas. L'importateur doit choisir judicieusement les documents qui doivent être sollicités, en contrepartie l'exportateur lui veillera à ce que les termes et les conditions de crédit documentaire qu'il a reçus soient strictement conformes aux clauses de contrat signés par l'importateur.

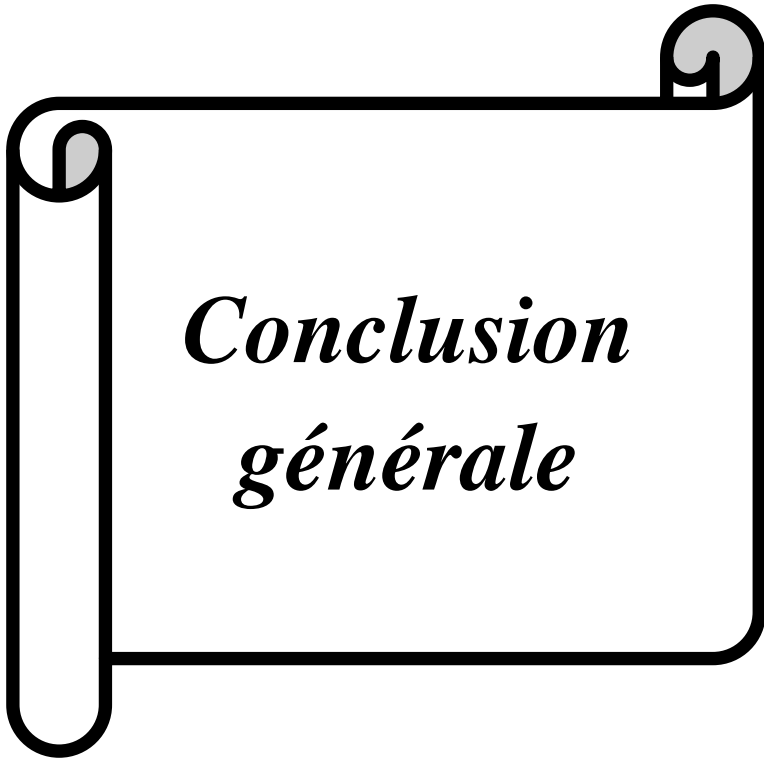
CHAPITRE I : ANALYSE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION AU SEIN Du CPA DE TIZI-OUZOU

Conclusion

Nous avons essayé, à travers de ce chapitre relatif à une importation de carton couches par crédit documentaire irrévocable et confirmé, de donner un aperçu pratique concernant la réalisation des opérations du commerce extérieur, réputées par leur aspect administratif.

Durant notre stage au niveau de la CPA, nous avons constaté à quel point les opérations d'échanges du commerce extérieur peuvent être complexes et délicates, ce qui nécessite la mise en place de nouveaux instruments financiers permettant le bon déroulement des opérations commerciales. Cela nous a permis en premier lieu de consolider nos connaissances déjà acquises pendant notre formation théorique. En second lieu, notre présence nous a permis d'avoir des connaissances plus étendues.

Dans la pratique le crédit documentaire est le moyen le plus utilisé dans la mesure où il apporte plus de sécurité et de garanties à chacune des deux parties grâce à sa capacité d'adaptation aux différentes situations. La banque qui représente alors, un élément de confiance entre importateur et exportateur est devenue le tiers dont la présence est indispensable.



*Conclusion
générale*

CONCLUSION GENERALE

Le commerce extérieur fait l'objet de nombreuses initiatives qui les entreprises devraient en tenir compte en ajustant et en améliorant leur approche, ainsi, la procédure nécessite la sélection et la mise en œuvre des moyens et moyens de paiement les plus appropriés qui assureront le recouvrement de la créance et assureront au vendeur que son partenaire remplit ses obligations.

Pour mener à bien le processus de commerce extérieur, les entreprises doivent passer en plusieurs étapes, les entreprises importatrices choisissent dans un premier temps le transport selon le matériel importé. Le plus largement utilisé dans le commerce international c'est le transport aérien et maritime en raison de la sécurité et de la rapidité de la situation transport pour la première fois.

Toute fois, les opérations de commerce international sont soumises à divers risques en raison de sa complexité, qui est la traduction des différents facteurs inhérents aux différents acteurs impliqués dans ces processus. Quant aux risques, ils résultent d'une part du fait que les contrats d'achat sont dans la plupart des cas libellés en devises étrangères, et d'autre part, selon les circonstances indépendant de la volonté des acteurs. Ainsi, le vendeur peut être confronté au non-paiement de ses marchandises à temps. Après le problème de trésorerie du client, un phénomène normal ou une limite Politique. Aussi, son client peut refuser sa marchandise pour diverses raisons. Quant à l'acheteur, le plus gros risque auquel il est confronté est l'insuffisance de la marchandise. Reçu avec la personne qui l'a commandé. Il peut également connaître des retards de livraison préjudiciables à son activité.

Pour ces différentes raisons, les banques s'immiscent dans les transactions le commerce international. C'est ainsi que de nombreuses techniques ont été imaginées et offert aux comédiens. Les plus utilisées sont les techniques documentaires, c'est-à-dire les livraisons documentaires et les crédits documentaires qui sont des techniques qui offrent plus sécurité et assurance pour divers acteurs du commerce international.

De cette façon, le vendeur est sûr d'être payé tant qu'il respecte les termes du contrat. L'acheteur est également intéressé à recevoir ses marchandises en termes de qualité et de quantité au bon endroit et au bon moment.

Pour mener à bien le processus de commerce extérieur, les entreprises doivent passer en plusieurs étapes, les entreprises importatrices choisissent d'abord transport selon les matériaux importés. Le plus largement utilisé dans le commerce international c'est le transport aérien et maritime en raison de la sécurité et de la rapidité de la situation transport pour le premier.

La deuxième étape sera la sélection d'une police d'assurance pour se protéger contre les pertes qui pourraient survenir lors du transport des marchandises jusqu'à leur lieu. La politique d'abonnement est la politique la plus utilisée par les entreprises qui font appel à des fournisseurs, et les étrangers évitent souvent de négocier un contrat d'assurance à chaque transaction internationale.

CONCLUSION GENERALE

L'étape du dédouanement est la troisième étape qui n'est pas moins importante que les étapes précédentes du processus des transactions commerciales internationales, notamment dans importations.

Au cours de notre travail sur terrain, nous avons essayé de dévoiler une grande partie du domaine du commerce extérieur et de clarifier les principaux outils et techniques de financement des opérations de commerce extérieur.

La plupart des opérateurs choisissent la technologie documentaire « CREDOC ». Il est considéré comme l'une des technologies de paiement internationales les plus recommandées Règlements de sécurité internationaux fournis par. Malgré les points négatifs ; Le crédit documentaire reste l'outil idéal dans les relations entre importateurs et exportateurs.

En effet, cette technique concilie les deux parties : la banque s'engage à assurer à l'exportateur d'obtenir le règlement des marchandises fournies, s'il respecte les exigences de son client, et aussi d'assurer à l'importateur d'effectuer son règlement que contre la remise des documents prévus (marchandise conforme à ses attentes).

Durant notre stage effectué au sein du service étranger de l'agence CPA n° 194 de Tizi-Ouzou, nous avons constaté que le CREDOC occupe une place très importante dans le financement du commerce extérieur. Nous avons suivi les étapes de déroulement de l'ouverture de CREDOC allant de la signature du contrat entre l'importateur et l'exportateur jusqu'à la réalisation financière (paiement) et la remise des marchandises importées et la bonne fin de l'opération du CREDOC.

Le Crédit Populaire Algérien, comme toutes les banques et les institutions financières algériennes, met en œuvre des opérations de règlement et/ou de financement international, afin de mieux connaître et améliorer les normes et techniques qui régissent les bonnes opérations de commerce international ce qui nous amène à nous poser la question de savoir dans quelle mesure il peut être appliqué?



Bibliographie

BIBLIOGRAPHIE

I- OUVRAGES

- P. Garsuault et S. Priami, « les opérations bancaires à l'international », éditions Banque Editeur, Paris, 1999, p.123.
- Biales C., Biales M. et Rivaud J.L, Dictionnaire d'économie et des faits économiques et sociaux contemporains, édition Foucher, Paris 1996, p293.
- Ralph Lehmann, Christian Hauser, HEG Fribourg, HTW Coire et Rico Baldegger, « Maîtrise des risques à l'exportation Guide sur la gestion des risques à l'exportation », Edition Post Finance SA et Switzer land Global Enterprise (anciennement Osec) Date: août 2013, P 9 et 18.
- LEGRAND.G et MARTINI. H « Gestion des opérations import-export », édition dunod, paris, 2008.P.106.
- LEGRAND.G et MARTINI. H, op.cit, P.201.
- LEGRAND.G et MARTINI. H « Gestion des opérations import-export », édition dunod, paris, 2008.P.106.
- LEGRAND.G et MARTINI. H, op.cit, P.201.
- OLIVIER JENN, « outils de gestion de risque fournisseur : méthodes et model pour la sélection des fournisseurs », présenté comme exigence partielle de la maîtrise en administration des affaires, université du Québec à Montréal, promotion 2008.

II-MEMOIRES

- Antoine helou, « les incoterms de la chambre de commerce international et les termes de vente du code de commerce uniforme (ucc-a2): étude et analyse », mémoire présenté comme exigence partielle de la maîtrise en droit, université du québec à montréal, 2006, p21.
- Belaloui Mazigh et Herroug Thinhinane, Memoire en vue de l'obtention du diplôme de master en sciences commerciale, Option : finance et commerce international « Motivations et obstacles d'importation Cas de la filiale SEMAGRO», Université Abderrahmane Mira de Bejaia 2019, p55.
- Belfatmi Soufiane, « Management d'une opération d'exportation : Calcul du prix de revient d'un produit à L'export », Mémoire de Magister en Management Option : Finance, Université d'Oran 2010/2011, P10.
- Hikem Mymia et Houacine Meriem, « Le commerce Extérieur en Algérie pour la période 2010-2017: Cas du CPA de Tizi-Ouzou », Mémoire de fin d'études En vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences économiques Spécialité : Economie monétaire et bancaire, UMMTO 2018, P5.

BIBLIOGRAPHIE

- HOUCHI Fatima, « les opérations de commerce extérieur : Environnement international et financement », Thèse Magister, UMMTO.2012.
- Laurie Ebert-Walkens, « les motivations et obstacles a l'importation pour les pme du Québec », mémoire présenté a l'université du Québec a Trois-Rivières, université du Québec 2013, P25.
- Laurie Ebert-Walkens, « les motivations et obstacles a l'importation pour les pme du Québec », mémoire présenté a l'université du Québec a Trois-Rivières, université du Québec 2013, P58.
- Merrad Nassim et Kati Yacine, Mémoire Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales Option : Finance et Commerce International « Conduite des opérations d'importations et d'exportations Cas d'opération d'importation d'un matériel électrique Entreprise Bejaia Méditerranéenne Terminal BMT », UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA, 2015, P6.
- Sbargoud Khlidja et Tellache Sara, « Les opérations bancaires dans le commerce extérieur : cas de la BADR agence TIZIOUZOU « 580 » », Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de master en Sciences Economiques, UMMTO, 2017/2018, P7.
- Saidj Bouras et Slimani Arezki, Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales Spécialité : Commerce et Finance Internationale «La gestion d'une opération d'importation Cas : ENIEM Tizi-Ouzou», UMMTO 2017, P64.
- Zourdani SAfia, « Le financement des opérations du commerce extérieur, cas : de la BNA », mémoire de magistère en Sciences économique, option : monnaie finance banque, université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou, 2012.

II- GUIDES ET AUTRES DOCUMENTS

- Documents internes de la CPA.
- Mickael Benamran, Sendcloud Boutique en ligne « tout savoir sur les incoterms 2020 ».
- Cautionnements et garanties financières dans les travaux publics, page 4, paris, année2012.
- La garantie bancaire «Votre instrument de sécurisation des prestations et paiements», crédit suisse, page6, année 2010.

IV- JOURNALS ET REVUES

- Art. 46 du Journal Officiel N° 31, op. Cit, p 16. Consulté le 11Septembre 2021.
- Bernard Ourghanlian, PODCASTS du JDN, « balance commercial: définition et calcul”, article du journal Tech -Attitude JDN publier le 01/02/2019 à 09 :01.

BIBLIOGRAPHIE

- Baldegger B., Swiss International Entrepreneurship Survey 2010, Fribourg, 2011.
- Fascicule n°3, les garanties bancaires dans le commerce international, BNA d' Alger, 2004. Consulté le 19 Octobre 2021.
- Gleissner w. Grundlagen des riskomanagements im unternehmen, Munich, 2011.
- Neff M., Exportindustrie Schweiz – Erfolgsfaktoren und Ausblick, Zurich, 2011.
- Hollmann K., Mohammed-Zadeh S., Risk Management in Small Business, dans : Journal of Small Gestion d'entreprise, janvier 1984.
- Ojasalo J., A Model of risk Management in globalizing companies, dans : The Business Review, vol. 13, 2009.

V- SITES

- <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/533c0b7206069.pdf>.
- <https://www.insse.fr>.
- <https://www.glossaire-international.com>.
- https://www.lantenne.com/La-lettre-de-transport-aerien-AIR-WAYBILL_a16942.html.
- <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/533c0b7206069.pdf>.
- <https://www.rachatducredit.com/la-definition-de-caution-de-soumission.html>.
- <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/533c0b7206069.pdf>.
- <https://www.sendcloud.fr>.
- <http://fr.reingex.com/Document-Commerce-International.SHTML>.
- <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/5385e848a8ffc.pdf>.
- <https://formation-achats.fr/incoterm-2020/incoterms-2020/> .
- http://www.fondationinvest.ma/Boiteaoutis/Kit_investissement/INCOTERMS.pdf.
- <https://www.google.com>
- <https://www.gide.com/fr/actualites/algerie-reglementation-des-importations>
- <https://www.rachatducredit.com/la-definition-de-caution-de-soumission.html>.
- <https://www.waystocap.com/blog/fr/les-etapes-dune-operation-dexportation/>.
- <https://www.waystocap.com/blog/fr/les-etapes-dune-operation-dexportation/>.

BIBLIOGRAPHIE

-<https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/53281625943f3.pdf>.

-<https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/53281625943f3.pdf>.

-<https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/53281625943f3.pdf>.

Le résumé

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des transactions commerciales (importation et exportation) réalisées entre un pays donné et le reste du monde. Ces transactions engendrent une importante circulation des flux réels et monétaires, ce qui représente de nombreux risques, d'où la nécessité d'utiliser des modes de financement offrant un maximum d'assurance aux importateurs et aux exportateurs.

Notre étude porte essentiellement sur la définition des aspects relatifs au commerce extérieur et tous ceux qui sont liés au processus d'importation et d'exportation en mettant l'accent sur les aspects pratiques ainsi que les principaux risques auxquels sont confrontés les opérations lors de la réalisation d'opérations de commerce extérieur.

Enfin, l'analyse des procédures bancaires qui sont préalables à toute opération de commerce international permet au banquier de posséder une première estimation de l'opération commerciale de son client, après avoir examiné tous les éléments du contrat.

Mots clés : importation, exportations, crédit documentaire, le commerce extérieur, banque, paiement, financement.

The summary

Foreign trade refers to all the commercial transactions (import and export) carried out between a given country and the rest of the world. These transactions generate a significant circulation of real and monetary flows, which represents many risks, hence the need to use financing methods offering maximum insurance to importers and exporters.

Our study focuses on the definition of aspects relating to foreign trade and all that is related to the import and export process with emphasis on the practical aspects as well as the main risks facing operations during carrying out foreign trade operations.

Finally, the analysis of the banking procedures that are prior to any international trade operation allows the banker to have a first estimate of his client's business operation, after having examined all the elements of the contract.

Keywords: import, exports, documentary credit, foreign trade, bank payment, financing.

الخلاصة

تشير التجارة الخارجية إلى جميع المعاملات التجارية (الاستيراد والتصدير) التي تتم بين بلد معين وبقية العالم. تولد هذه المعاملات تداولاً كبيراً للتدفقات الحقيقية والنقدية ، والتي تمثل العديد من المخاطر ، ومن ثم الحاجة إلى "الاستخدام طرق التمويل التي توفر أقصى قدر من التأمين للمستوردين والمصدرين

تركز دراستنا على تعريف الجوانب المتعلقة بالتجارة الخارجية وكل ما يتعلق بعملية الاستيراد والتصدير مع التركيز على الجوانب العملية وكذلك المخاطر الرئيسية التي تواجه العمليات أثناء تنفيذ عمليات التجارة الخارجية

أخيرًا ، يسمح تحليل الإجراءات المصرفية التي تسبق أي عملية تجارية دولية للمصرفي بالحصول على تقدير أولي للعملية التجارية لعميله ، بعد فحص جميع عناصر العقد

الكلمات المفتاحية: استيراد ، تصدير ، اعتماد مستندي ، تجارة خارجية ، دفع بنكي ، تمويل

Liste des tableaux

-Tableau n°1 : Présentation des différents incoterms.

-Tableau n°2 : évolution du capital social du CPA.

Liste des figures

-Figure n°1 : organigramme de l'agence CPA n°194 du Tizi-Ouzou.

Liste des annexes

-Annexe n°1 : facture proformat.

-Annexe n°2 : la domiciliation.

-Annexe n°3 : demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation à l'import.

- Annexe n°4 : engagement de non revente.

-Annexe n°5: engagement de l'importation.

-Annexe n°6 : le connaissement(ORIGINALE BILL OF LADING).



Annexes