

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE



MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR
ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE



UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET
DES SCIENCES DE GESTION

DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de master Spécialité :

Finance et Commerce International.

Thème

L'étude des risques bancaires dans les activités

Liés au commerce international

Cas : De banque CPA 194 de Tizi Ouzou.

Présenté par :

HAMAD Malika

TAZGA Hadjira.

Encadré par:

Mr. AKKOUL Jugurtha

Membres de jury :

Presidente : Mme djellout fatima, Maitre assistante classe A UMMTO

Examineur : Mr Ouallikane selim, Professeur UMMTO

Rapporteur : Mr Akkoul , Jugurta , Maitre de conférence classe B UMMTO

Promotion 2022/2023

Remerciement

Au terme de ce projet de fin d'étude, nous tenons à remercier avant tout le bon dieu qui nous a donné la force, la volonté et le courage pour terminer nos

Études et acquérir un certain niveau de savoir.

Nous tenons également présenter nos sincères remerciement à nos très chers parents et à tout les membres de notre famille, qui ont témoigné d'une grand

Patience et d'un grand sacrifice pour l'achèvement de ce travail

Nous tenons à remercier notre encadreur Mr.akkoull de l'honneur qu'il nous a accordé en dirigeant notre travail, ces conseils et orientation.

L'ensemble du personnel de l'agence CPA « crédit populaire d'Algérie » de Tizi-Ouzou (Agence N194), ainsi que Mme la directrice et notre encadreur pour ces orientations qui m'ont servi dans la réalisation de notre stage pratique

Nous adressons nos vifs remerciements aussi au membre de jury et aux enseignants de la faculté des Sciences Economiques, Gestion et des sciences Commerciales de l'Université de Mouloud Mammeri de Tizi Ouzou

Sans oublié nos enseignements ainsi, qu'à tout la promotion 2022/2023

Comme nous adressons nos sincères remerciements à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce modeste travail.

Dédicaces

Je dédie ce travail

A mes très chers parents qui m'ont toujours soutenu au long de mes années d'étude, pour m'avoir donné la vie et la joie, que Dieu les protèges.

*A mes chères sœurs et mes chers frères
A mes belles sœurs*

*A mes petites nièces Serine et Alia
A mes neveux*

*A mes chers cousins et cousines
A tout ma famille paternelle et maternelle*

*A mes très chères copines
Spécialement Malika et Malha*

A ma binôme Hadjira

*Et à la mémoire de ma chère grande mère
Que dieu puissant l'accueillir dans son vaste paradis.*

Et a tous les personnes qui m'ont soutenu et aider et cru en moi

Malika

Dédicace

Je dédié ce travail

A mes très chers parents que j'aime énormément et qui ont été toujours la pour moi « ferroudja, Ali »

A mes chères sœurs et mon cher frère : Sabrina et Fatiha et Hacene

A mes beaux parents « Ahcene ,Djedjiga »

A mes belles sœurs : Karima, Nassima, Dyhia

A mes beaux frères : Amar, Mouloud,nafaa

A mes neveux :Fares, Rayane, Moumouh, Ilyane, Lotfi,Abedrahmane

A mes nièces : Tassadit, Malak ,Ayline,

A mon mari que j'aime beaucoup

A mes amies : Souad, Lamia, Ferroudja,Hayet , Sihem

A ma binôme Malika avec qui j'ai partager des moments inoubliables en réalisant ce travail

A tous ceux qui m'estiment bien et ceux qui me sont chers

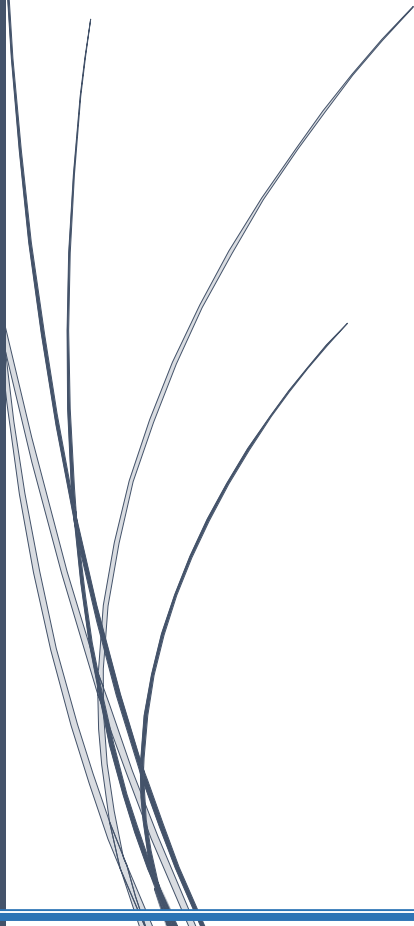
A mes chères sœurs et mes chers frères

Hadjira



*Liste des tableaux et
figures*





Liste des tableaux

- *Tableau n°01* : représente les techniques de couverture externe de risque de change.....**30**
- *Tableau N°02* : les garanties mise en place en faveur de l'acheteur.....**46**
- *Tableau N°03* : les garanties et leur motif de mise en jeu**47**
- *Tableau N°04* : évolution de capital social.**52**

Liste des figures

- **Figure N°01** : schéma de fonction d'une garantie direct **41**
- **Figure N°02** : schéma de fonction d'une garantie indirect **42**



Liste des abréviations



Liste des abréviations

- ✓ **ADE** : Avances-en devises
- ✓ **BDL** : Banque de développement Local
- ✓ **BNA** : Banque National d'Alger
- ✓ **CFR** : Cost and Freight
- ✓ **CPA** : Crédit populaire Algérien
- ✓ **CREDOC** : Crédit Documentaire
- ✓ **FMI** : Fonds monétaire international
- ✓ **INCOTERM** : International commercial Terms
- ✓ **ISO** : International organization for standardization
- ✓ **L/C** : Lettre de crédit
- ✓ **MCDE** : Mobilisation de créance née sur l'étranger
- ✓ **N I S** : Numéro d'identification statistique.

- ✓ **NIF** : Numéro d'identification fiscal.

- ✓ **OMC** : Organisation Mondial de Commerce
- ✓ **SWIFT** : Society for worldwide International Financial
Telecommunication
- ✓ **TVA** : Taxe sur la valeur ajoutée
- ✓ **USD** : United Stat dollar



Sommaire



Sommaire

Introduction générale	2
------------------------------------	----------

Chapitre I : Approche théorique sur le commerce international

Introduction	6
Section 01 : histoire et évolution de commerce international.....	7
Section 02 : les théories de commerce international.....	12
Section 03 : les risques liés au commerce international	16
Conclusion	20

Chapitre II : la gestion des risques liés aux opérations de commerce international

Introduction	22
Section 01 : la couverture des risques	23
Section 02 : la gestion des risques internationaux	27
Section 03 : les garanties bancaire dans le commerce international.....	37
Conclusion	48

Chapitre III : Analyse d'une opération par le Credoc

Introduction	50
Section 1 : Présentation de CPA	51
Section 2 : Les fonctions principales du CA et services.....	55
Section 3 : Etude de cas d'importation par le Credoc	59
Conclusion	69
Conclusion générale	71



Introduction générale



Introduction générale

Le commerce international est né de la nécessité par les êtres humains d'effectuer des échanges au-delà de leurs frontières géographique, linguistique raciales ou religieuses. Le commerce international est donc une réponse aux besoins auxquels un pays ne pourrait pas satisfaire immédiatement par ses échanges commerciaux locaux.

Les théories du commerce international ont un rôle important dans l'explication du développement, et de la croissance économique, et dans l'amélioration du bien-être général, cela d'une part, de l'autre part, ces théories sont parvenues à découvrir que le commerce international contribue avec un apport très important et a divisé le monde en deux catégories. Premièrement les pays développés dits pays du nord, et les pays en développement dit pays du Sud.

Les opérations du commerce international, au sens large du terme comportent de façon inéluctable un ensemble de risques, du fait de l'éloignement des commerçants, de disparité de législation, de la différence des langues, les réglementations et des monnaies, et bien d'autres causes.

L'importateur et l'exportateur sont donc confrontés à de nombreux risques liés aux opérations du commerce international. Ces risques peuvent être dus aux modes de financement du commerce international, aux opérations de change, à l'instabilité politique ...etc.

Ce développement du commerce international nécessite aujourd'hui un traitement rapide et sécurisé des transactions. C'est pourquoi l'importateur et l'exportateur font appel à d'autres intermédiaires pour le bon déroulement de l'échange. C'est pour cela la banque vient jouer le rôle d'intermédiaire qui s'est préposé à garantir le déroulement du commerce international en proposant des moyens de paiements qui garantissent le transfert de l'argent de l'acheteur, mais aussi le transfert des biens ou services du vendeur à l'acheteur. Le premier souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible tandis que le second veut vendre en dégageant un bénéfice et n'expédier la marchandise qu'après règlement de l'acheteur.

Pour cela les banques ont mis au point un ensemble de techniques de règlement et de procédures propres au commerce international pour faciliter les relations économiques et commerciales entre les pays.

Introduction générale

A cet effet, et afin de se protéger contre tous ces risques il appartient à l'importateur et à l'exportateur de se prémunir contre ces risques par tous les moyens dont ils disposent l'objectif de notre travail est de savoir, si les banques algériennes disposent des systèmes de gestion capable d'évaluer et de gérer efficacement les risques qui peuvent survenir lors des opérations du commerce extérieur.

Afin de répondre à cet objectif, la principale question de recherche qui en découle est La suivante :

Comment peut-on gérer les risques liée aux opérations de commerce international ?

D'autres questions secondaires viennent de se poser dont

- Quelles sont les différents risques et les garanties liés aux opérations de commerce international ?
- Comment se fait le traitement d'un dossier de crédit documentaire à L'importation au niveau du CPA de Tizi-Ouzou

Pour mieux traiter cette question, nous proposons quelque hypothèse :

- H1 : les risques liés aux opérations de commerce international sont multiples, et nécessite la mise en place des techniques de gestion efficace
- H2 : Le crédit documentaire procure une sécurité pour l'importateur et l'exportateur

Le choix de sujet est motivé par plusieurs raison

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

Dans la perspective de répondre à toutes ces interrogations, nous avons suivi une méthodologie basés sur deux volets : dans un premier temps, nous avons consulté différents sources d'information (ouvrage universitaire, site internet, mémoires, articles,...) ensuite nous

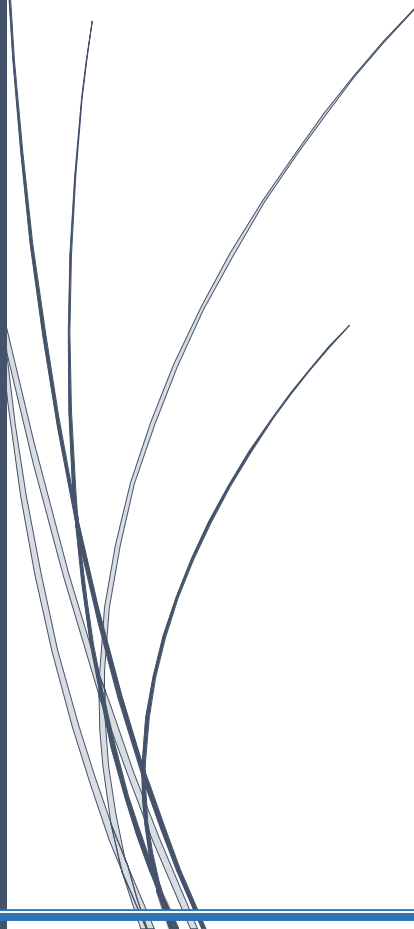
Introduction générale

avons effectué 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 (194).

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 représente la partie théorique dans laquelle nous exposerons l'approche théorique sur le commerce et les risques liés au commerce international.
- Le deuxième chapitre sera consacré à l'explication de la couverture et la gestion des risques ainsi les garantie utilisées à l'internationale.
- Enfin, le troisième chapitre qui présentera une analyse d'une opération d'importation au sein de la CPA « agence 194 de Tizi Ouzou ».

Chapitre I :
Approche théorique sur le commerce
international



Introduction

Les échanges internationaux prennent de l'ampleur jour après jour ils portent sur un volume de transactions de plus en plus élevé grâce à l'intervention des banques dans le commerce international, et cela, en mettant des techniques et des moyens de financement pour répondre aux normes des contrats commerciaux.

La situation du développement du commerce extérieur diffère d'un pays à un autre. Comme tout autre pays l'Algérie a fait des progrès dans le commerce international, afin de réguler ces échanges, les importateurs et exportateurs algériens doivent se conformer à des règles spécifiques dans le cadre du contrôle des changes, en fonction des périodes spécifique.

En raison de complexité des transactions commerciaux internationaux, du fais des problèmes liées à l'éloignement géographique, de leurs déférences culturelle, linguistiques et politique. En conséquence, les parties contractuelles sont exposées à divers risques et doivent naviguer dans les négociations tout en sélectionnant les incoterms appropriés. Pour atténuer les conflits potentiels et minimiser les risques, une solide compréhension des éléments fondamentaux des opérations de commerce extérieur est cruciale. de plus, une telle expertise et facilite la réussite des transactions dans des circonstances optimales.

Pour une meilleure approche, nous avons scindé ce chapitre introductif en trois sections :

- Section 01 : Historique et évolution de commerce international.
- Section 02 : Les théories du commerce extérieur.
- Section 03 : Les risques liés au commerce international

Section 01 : Histoire et évolution de commerce international.

1. Définition et émergence de commerce international

1.1. Définition de commerce international

Le commerce international est une discipline qui concerne les opérations d'achat et de vente des marchandises réalisées entre espaces économique nationaux, il s'agit d'un aspect plus dynamique dans ce sens que tout ce qui est produit quelque part est vendu, et consommé ailleurs. Il est divisé en commerce, d'importation, d'exportation et du transi.

Le commerce international est un domaine qui fait intervenir des acteurs qui sont généralement situés dans des pays différents voire des continents distincts, leur développement entraine un mouvement d'internationalisation des échanges de marchandises, de services et de capitaux, donc c'est un élargissement du champ d'activité d'une économie au-delà du territoire national.

Au sens strict, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) entre les espaces économique de nationalités différents. Au sens large, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) et de services entre les espaces économiques de nationalités différents. Les flux de services sont pris en compte dans la mesure où leurs parts progressent rapidement dans les échanges internationaux (notamment le transport, le tourisme, et les services aux entreprises).

Il permet à un pays de consommer plus que ce qu'il produit, il est caractérisé par deux types de transactions : les importations, les exportations.

On entend par importation, tout achat de marchandises de l'étranger ou d'une zone franche sur le territoire national. L'exportation, quant à elle, est toute expédition de marchandises à destination de l'étranger ou d'une zone franche sur le territoire national. ¹

1.2. Emergence du commerce international

Le commerce international trouve son origine au XVI^e siècle, période à partir de laquelle l'activité économique se développe.

¹ Bennour cherif et Amalou Anis , les modalités de paiement utilisés dans le commerce international « mémoire de master 2021/2022 p05

1.2.1. Des échanges limités jusqu'au XVIIIe siècle :

Le commerce lointain est développé et ne concerne qu'une part tout à fait minime des économies nationales. Les voies de communication entre pays sont rares, les commerçants doivent s'acquitter de nombreuses taxes et autres droits de péage. La situation économique est par ailleurs peu favorable.

1.2.2. Naissance du commerce international

Les premiers échanges commerciaux remontent à l'antiquité ; favorisé par la sédentarisation des populations.

Le commerce international s'est développé à partir du XVIème siècle sous l'influence combinée de l'essor du commerce maritime. De la découverte du nouveau monde et de l'organisation des nouvelles méthodes de production, en reconnaissant l'implantation du marchand et la légitimité de l'activité économique. Les marchandises ont favorisé le développement des échanges commerciaux par l'importance qu'ils accordent dans l'économie à la balance commerciale. Selon la doctrine mercantiliste, qui fait de l'échange un élément de la prospérité des nations, l'intervention de l'Etat dans le domaine économique est souhaitable dans la mesure où elle peut permettre un accroissement de la richesse, en particulier des possessions d'or et de métaux précieux.²

Le commerce extérieur, commence à perdre sa forme actuelle à partir du XIXème siècle avec l'émergence des Etats-nations et la prise de conscience que le commerce extérieur contribué à accroître la puissance et l'aura des Etats sur la scène internationale.

Actuellement les firmes s'engagent à l'international selon :

- L'Avantage spécifique de la firme elle-même : cela est lié à un avantage technologique, un savoir-faire ou une compétence managériale lui permettant ainsi la réalisation d'économies d'échelle.
- Les avantages du pays d'accueil : Prix et qualité des inputs, cout du transport et des communications, Qualité des infrastructures, Barrière douanière...
- Les avantages liés à la mondialisation : diminution des couts de l'échange, accords internationaux (bilatéraux ou multilatéraux)...

² Bennour cherif et Amalou Anis , les modalités de paiement utilisés dans le commerce international « mémoire de master 2021/2022 Université de Mouloud Mammeri de Tizi Ouzo p06

Tous ces points sont des facteurs incitant à l'investissement à l'international.

Les investisseurs sont donc plus volontaires aux investissements externes dus à des coûts externes poussés par le bas par le libre-échange.

1.2.3. Le protectionnisme du commerce au début du XIXe siècle

La révolution industrielle est un bouleversement qui touche à la fois l'industrie, l'agriculteur, la population, le transport et le commerce. Elle a eu d'abord à la fin du XVIIIe siècle en Grande-Bretagne et au XIXe siècle en France et en Allemagne, dans un climat protectionnisme. Ainsi, la Grande-Bretagne avait institué des monopoles commerciaux (la compagnie à chartes) et de navigation et mis en place une législation pour réguler le commerce des grains et protéger les propriétaires fonciers. En France, on trouve surtout des taxes sur les produits industriels et agricoles.

1.2.4. Le libre-échange de la seconde moitié du XIXe siècle

Le commerce international reste fortement contrôlé jusqu'au milieu du XIXe siècle, cependant, les limites qu'indiquent le protectionnisme vis-à-vis du développement anglais sont nettes. Les droits de douanes trop importants handicapent le développement d'une économie dominante. Dans le même temps les coûts de blé trop élevés ; peu à peu la Grande-Bretagne s'écarte des pratiques protectionnistes et les idées libre-échangistes s'étendent. Le tournant libéral est amorcé lorsque cette grande puissance exportatrice supprime les lois sur le blé (1846) et les lois de navigation (1849) avant de conclure un traité de libre-échange avec la France (1860). La France est alors la deuxième puissance économique et le développement des échanges entre les deux pays est aussi essentiel en termes commerciaux qu'en terme psychologique.³

1.2.5. Développements du commerce international

Le développement du commerce international a connu une première phase d'expansion après la fin de la seconde Guerre mondiale durant la période appelée « les trente glorieuses ». Il se traduisait 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 construction d'infrastructure et des

³ Bennour cherif et Amalou Anis, les modalités de paiement utilisés dans le commerce international « mémoire de master 2021/2022 p08

opérations immobilières internationales, la mondialisation et l'ouverture des marchés étrangers notamment par le développement des investissements directs.

A partir des années soixante-dix, au fur et à mesure de l'importance des services dans les économies, le commerce international s'est étendu de façon marquée aux échanges de services. La mondialisation de la production s'interprète, par ailleurs, par un développement marqué des transports internationaux, et particulièrement des transports maritimes et aériens.

Le développement du commerce international a été à la fois une conséquence du développement du libre-échange et une incitation à l'ablation des barrières protectionnistes et des obstacles réglementaires.

Les innovations techniques des technologies de l'information et de la communication sont un facteur important dans cette internationalisation des échanges de biens et services.

1.3. L'évolution du commerce extérieur en Algérie

La diversification géographique des partenaires commerciaux est l'objectif principal de la politique commerciale algérienne ; mais la colonisation de l'Algérie par la France durant plus d'un siècle et le caractère exclusif de cette dernière n'ont guère favorisé cette volonté. Ainsi, la stratégie commerciale de l'Algérie était axée sur le détournement de l'ancien colonisateur français vers la recherche d'autres partenaires.

L'Algérie n'a pas cherché à diversifier le but unique de diversifier ; les paroles du ministre du commerce de l'époque. L'Algérie doit acheter aux pays qui importent ses produits et pour les montants convenables, expliquent clairement que l'Algérie cherchait avant tout des partenaires lui garantissant le plus de profits.

La période allant de 1980 à 2005 est une phase riche en événements ; la scène économique nationale est marquée par diverses situations qui de leur intensité, ont obligé les autorités algériennes à revoir leur politique économique en général et celle du commerce extérieur en particulier.

La situation de cessation du paiement qui a caractérisé le début de la décennie 1990 est à la base du recours au FMI qui, en contrepartie de son aide précieuse, incite les autorités algériennes à accepter certaines conditionnalités, entre autres, la libéralisation du commerce extérieur considéré jusque-là comme le plus grand pas dans la démarche de libéralisation. Ce petit pas vers la nouvelle donne économique mondiale libérale est, en effet, un des éléments qui

Chapitre I : Approche théorique sur le commerce international

ont favorisé les négociations avec l'organisation mondiale du commerce (OMC) ainsi que la signature d'un accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne.⁴

⁴ Bennour cherif et Amalou Anis , les modalités de paiement utilisés dans le commerce international « mémoire de master 2021/2022 p09

Section 02 : les théories de commerce international

Les théories de commerce international tentent d'expliquer la spécialisation dans la production d'une gamme de biens et services vendus sur le marché national à exporter sur les marchés étrangères en échange d'une gamme de biens et services importés par ailleurs un pays se spécialise dans les biens pour quelle il possède un avantage c'est-à-dire dans laquelle il est plus efficace que les autres pays dans la production de ces biens, les théories différentes essentiellement dans l'explication de l'origine de ces avantages .

2.1. La théorie de Adam Smith et la loi des avantages absolus :

Dans son analyse de la division du travail pour expliquer l'échange des marchandises, A. Smith avait abordé la question du commerce extérieur entre les nations comme étant une nécessité dans le cadre d'un système de libre-échange. L'auteur avait écrit à ce sujet : « la maxime de tout chef de famille est de ne jamais essayer de faire chez soi la chose qui lui coûtera moins cher à l'acheter qu'à faire. Le tailleur ne cherche pas à faire ses souliers, mais il les achète au cordonnier ... ce qui est prudence dans la conduite de chaque famille en particulier, ne peut guère être folie dans celle d'un grand empire. Si un pays étranger peut nous fournir une marchandise à meilleur marché que nous ne sommes en état de l'établir nous-mêmes, il vaut bien mieux que nous la lui achetions avec quelque partie du produit de notre propre industrie, employée dans le genre dans lequel nous avons quelque avantage. »

Le commerce extérieur selon A .Smith est donc nécessaire pour écouler les excédents de production suivant le principe de l'avantage absolu, c'est-à-dire par rapport aux coûts de production absolus. Ce qui signifie qu'un pays est susceptible d'importer une marchandise si sa production est plus coûteuse que son importation par contre, il pourra exporter ses produits si ses coûts sont plus avantageux que ceux d'autres pays. Ainsi, une spécialisation internationale s'opérera entre les nations dans les productions pour lesquelles elles ont un avantage absolu. Ceci ne sera possible cependant que dans le cadre d'un système de libre-échange ⁵

2.2. La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo

L'économiste classique David Ricardo, dans son ouvrage "Principes de l'économie politique et de l'impôt" (1817).

David Ricardo met aussi en avant l'intérêt des échanges internationaux pour les pays. Il se base sur la lecture de Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations de Smith

⁵ Brahim Guendouzi « Relation économique internationales » édition el Maarifa p22

Chapitre I : Approche théorique sur le commerce international

pour aborder la notion de coûts comparatifs. Selon Ricardo, même si un pays ne dispose d'aucun avantage absolu, il peut avoir intérêt à se spécialiser et à échanger s'il dispose d'un avantage comparatif.

Il présente lui-même l'exemple de la production du drap et du vin en Angleterre et au Portugal. Cet exemple est basé sur les coûts de production de chaque pays qui correspondent à la quantité de travail nécessaire pour obtenir ces deux marchandises, quelle que soit l'unité de mesure utilisée⁶

Coûts de production	Angleterre	Portugal
Drap	100	90
Vin	120	80

Interprétation

La production de drap coûte 100 unités en Angleterre. Selon le raisonnement de Smith, la production d'une marchandise est effectuée par le pays qui a les coûts de production les moins élevés. Le drap et le vin sont alors produits par le Portugal, car ce pays a les coûts de production les plus faibles pour ces deux produits. Il s'agit d'une lecture « horizontale », produit par produit, Ricardo ne considère que chaque pays doit se spécialiser dans le produit qui présente les plus faibles coûts de production. L'Angleterre doit donc produire des draps qui lui coûtent moins cher que le vin et le Portugal du vin qui lui coûte moins cher que les draps. Il s'agit d'une lecture « verticale », pays par pays. La division internationale du processus de production la fabrication d'un produit est décomposée en plusieurs pièces ou tâches dans différents pays. Chaque pays fabrique la partie du produit pour laquelle il a un avantage comparatif.

2.3 .Le théorème HOS

Heckscher-Ohlin tentent de comprendre ce qui permettrait d'expliquer l'existence de coûts comparés différents. Ils admettent, contrairement à Ricardo que les techniques de production peuvent être transférées d'un pays à l'autre. Dès lors, si les coûts de production sont différents, c'est parce que les prix de facteurs y sont différents. Ainsi, dans les pays richement

⁶ Guechtouli feriel et T zohra « financement du commerce extérieur par le crédit documentaire » cas de banque CPA 194 tizi ouzou mémoire de master page 11

Chapitre I : Approche théorique sur le commerce international

Dotés en facteur travail, le niveau des salaires est si bas qu'il pousse les entreprises à se spécialiser dans les secteurs intensifs en mains d'œuvre.

C'est ainsi qu'ils énoncent la loi des proportions des facteurs, en se fondant sur l'origine des différences de coûts. Selon ces auteurs, un pays tend à se spécialiser dans la production pour laquelle la combinaison des facteurs dont il dispose lui donne le maximum d'avantages.

Chaque pays importe les biens qui incorporent des facteurs qui sont rares sur son territoire ou coûteux, et exporte les biens qui incorporent des facteurs qui sont abondants sur son territoire et donc peu coûteux. Ces travaux ont été poursuivis par Samuelson¹⁸ (1941, 1948, 1949), selon qui, à long terme le commerce international tend à produire une égalisation des rémunérations des facteurs. Dès lors, les différences de coûts s'estomperont et l'incitation à échanger diminuera.

Testé empiriquement par W. Leontief (1944), les enseignements du théorème H.O.S étaient en paradoxe avec le résultat statistique obtenu. En effet Leontief a analysé le contenu en travail et en capital des exportations américaines, il est parvenu au résultat suivant :

Les Etats-Unis dotés de beaucoup de capital, mais où la main d'œuvre est relativement rare, exportent des produits intensifs en facteur travail, et qui demandent moins de capital. L'auteur explique cette contradiction théorique par la formation et l'organisation du travail ainsi que la qualité et l'efficacité de la main d'œuvre américaine.

Ce paradoxe a mis en exergue l'importance de la qualification du capital humain dans la performance d'un pays à l'exportation.

La théorie du Commerce international est aussi objet d'une autre contradiction, repérée par le développement net depuis les années 50, des échanges croisés (échanges intra branches) de produits semblables. L'importante avancée technologique réalisée au sein d'une même branche permet aux pays de se spécialiser dans la fabrication et l'exportation des produits identiques, c'est par exemple le cas des produits d'innovation tels que les téléphones et les ordinateurs portables.

Mais c'est surtout à partir des années 1960 que de nouvelles analyses du commerce international ont été développées. Ces analyses ont été essentiellement portées sur la montée de la différenciation des produits, et sur l'intervention plus ciblée de l'Etat.⁷

2.4 Le théorème d'E.HECKSHER et B.OHLI

C'est E.HECKSHER le premier, suivi ensuite par B.OHLIN qui tous les deux avaient expliqué l'échange international à partir l'abondance ou la rareté relatives des facteurs de production dont sont dotés les pays. Chaque nation a en effet intérêt à se spécialiser dans des production nécessitant des facteurs de production largement disponibles. L'exemple cité par les deux auteurs est ce de deux pays : l'Angleterre qui dispose en abondance du capital et du travail mais qui n'a que peu de terre, et l'Australie qui contraire, possède énormément de terre mais pas suffisamment capital et de travail.

Dans le cadre de l'échange international, l'avantage l'Angleterre réside dans la spécialisation dans des produits nécessitent beaucoup de capital et de travail (produits manufacturiers). En revanche, l'Australie aura avantage à produire des biens qui utilisent intensivement le facteur terre (produit agricoles).

Par conséquent, l'échange international sera indirectement un échange de facteurs rares contre des facteurs abondants. En d'autres termes, quand l'Australie exporte du blé et que l'Angleterre fait même avec des biens industriels, il y a en quelque sorte échange de terre australienne contre du capital anglais.

⁷ Guechtouli feriel et T zohra « financement du commerce extérieur par le crédit documentaire » cas de banque CPA 194 tizi ouzou mémoire de master page 12

Section 03 : Les risques liés au commerce international

3.1. Définition de risque

Danger, inconvénient plus moins probable, immédiat ou à long terme, que fait peser un projet d'aménagement sur l'environnement. Le risque naturel eut se définir comme la combinaison entre aléa qui affecte un certain espace et la vulnérabilité de milieu. ⁸

3.2 .Les différents types de risques dans le commerce international

3.2.1. Risque de change

Le risque de change concerne généralement les recevables et les payables des contrats en cours ou à être réalisés dans un proche avenir. Le cours des devises étrangères fluctuant constamment, l'entreprise peut se voir contrainte de convertir des sommes issues de ses activités internationales à des conditions moins favorables qu'initialement budgétées. Il est donc primordial pour l'entreprise de se doter d'une politique de change pour :

- Stabiliser ses marges de profit sur les ventes
- Atténuer l'effet négatif des fluctuations des taux de change sur les approvisionnements et le ventes
- Améliorer le contrôle sur sa trésorerie
- Faciliter la démarche de fixation de ses prix sur les marchés nationaux et internationaux

Pour avoir une politique de change adéquate, l'entreprise doit diagnostiquer les risques de change et leur importance relative, lister les outils offerts sur le marché qui permettent de couvrir ces risques, et faire une analyse comparative et récurrente des outils et sélectionner les plus pertinents.⁹

Voici les principales politiques de change :

- Couverture naturelle : elle consiste à réaliser la majeure partie de ses revenus et de ses dépenses dans la même devise étrangère. Cependant, l'entreprise ne couvre pas le risque sur la balance entre les payables et les recevables.

⁸<https://www.desjardins.com/coopmoi/entreprises/fiches-conseils/quels-risques-lies-commerce-international-comment-gerer/index.jsp#:~:text=Tout%20comme%20dans%20le%20cas,%2C%20contamination%2C%20etc.>

⁹<https://www.desjardins.com/coopmoi/entreprises/fiches-conseils/quels-risques-lies-commerce-international-comment-gerer/index.jsp#:~:text=Tout%20comme%20dans%20le%20cas,%2C%20contamination%2C%20etc.>

- Couverture sélective : Elle vise à établir une politique sur une partie des échanges en devises lorsqu'il est difficile de prévoir les besoins à l'avance.
- Couverture systématique : l'entreprise cherche à mettre sur pied une politique sur l'ensemble des échanges pour éliminer l'impact de la fluctuation des devises sur la marge de profit.

3.2.2. Risque de crédit

Le risque de crédit ou de contrepartie est le risque de perte sur une créance. Pour l'entreprise qui développe ses activités à l'international, quelques dispositifs de protection existent.

- **Paiement complet à la commande ou paiement à compte ouvert :**

L'entreprise cherche à obtenir 100% des fonds payables au moment de la commande, avant le début de la prestation. Une telle approche permet de financer les opérations, de réduire les frais financiers et administratifs et d'éliminer le risque de non-paiement. Il peut être difficile d'utiliser cette méthode pour un exportateur débutant ou une entreprise ayant peu de marge de manœuvre dans la négociation.

- **Lettre de crédit :** c'est un engagement conditionnel de paiement émis par une institution financière. Au moyen de cette lettre, l'institution s'engage à payer un montant déterminé au fournisseur d'un produit ou d'un service en échange de la remise, dans un délai fixé, des documents prouvant que la marchandise a été expédiée ou que le service a été rendu. La lettre de crédit protège à la fois le vendeur et l'acheteur lors d'une transaction. Les conditions de vente et une description très précise de l'expédition y sont

Incluses. Les fonds sont réservés tant que la lettre est en vigueur et ils ne peuvent pas être utilisés par l'acheteur.

- **Lettre de garantie et lettre de crédit stand-by :** elles sont utilisées pour garantir la solvabilité et n'ont pas pour fonction première d'être encaissées. Elles visent plutôt à garantir le versement d'un paiement prévu dans les modalités d'un contrat.
- **Assurance-crédit :** elle offre une couverture d'assurance sur les recevables à l'exportation de l'entreprise en échange d'une prime. Largement utilisée elle peut

servir à financer indirectement l'acheteur en permettant à l'entreprise des modalités de paiement plus souples.¹⁰

- **Affacturage** : une méthode courante qui consiste à vendre certaines créances ou une partie des comptes recevables à une tierce partie, de transférer le risque (en partie) et de financer les opérations. Il s'agit pour le client d'un produit de financement à court terme par lequel il finance ses ventes locales ou étrangères en vendant ses recevables en échange de liquidités immédiates, sans avoir à attendre l'échéance des paiements. L'affacturage représente aussi une solution pour résoudre certains problèmes de liquidités souvent créés par la croissance des ventes.

Même si d'autres techniques permettant de limiter le risque de crédit existent, ces 5 approches offrent des options intéressantes pour l'entreprise cherchant à développer ses activités à l'international.

3.2.3. Risques liés à la propriété intellectuelle

Les risques liés à la propriété intellectuelle peuvent être observés par une utilisation non permise par une tierce partie d'information stratégique unique à l'entreprise (études, résultats de recherche, ententes et contrats, liste de clients secrets commerciaux, etc.), mais aussi par l'emploi d'éléments ayant une valeur directe ou indirecte en lien avec les produits ou services de l'entreprise (brevets, dessins, marques, savoir-faire, etc.). À l'international, ces risques sont évidemment décuplés à cause de la difficulté à défendre à distance la propriété de l'entreprise sur les différents aspects précédemment cités.

S'il est recommandé à l'entreprise de déposer en raison sociale et ses marques avant de signer, par exemple, tout contrat de distribution dans un pays donné, il paraît complexe et dispendieux de déposer et de chercher à défendre un brevet dans certaines régions du monde peu enclines à respecter la propriété intellectuelle. Il conviendra alors pour l'entreprise de continuellement modifier ou améliorer son offre pour rester compétitive et en avance sur ses concurrents et pour limiter l'impact de la contrefaçon ou de la copie potentielle.

¹⁰ <https://www.desjardins.com/coopmoi/entreprises/fiches-conseils/quels-risques-lies-commerce-international-comment-gerer/index.jsp#:~:text=Tout%20comme%20dans%20le%20cas,%2C%20contamination%2C%20etc.>
Consulter Le 20 /10/ 2023

3.2.4. Risques de transport

Tout comme dans le cas des expéditions locales, les marchandises transportées internationalement sont à risque (bris, perte, vol, vandalisme accident, saisie, contamination, etc.). Avant d'expédier les marchandises, il est important de confier la responsabilité du transport à l'acheteur ou au vendeur et d'obtenir les couvertures suffisantes. Les conditions internationales de vente (incoterms), élaborées par la Chambre de commerce internationale, servent à bien définir les rôles et responsabilités de chacun relativement aux risques de transport. L'accompagnement offert par un transitaire est alors fortement recommandé.

3.2.5. Risques liés à l'éthique

Maintenir un haut niveau d'éthique et se comporter en bon citoyen, peu importe où les activités commerciales ont lieu, est parfois complexe. L'entreprise menant des activités à l'international peut se trouver confrontée à des situations qui remettent en cause ses valeurs. Elle doit redoubler de vigilance, car les us et coutumes et les réalités humaines ne sont pas les mêmes dans tous les pays. Il est donc important de s'assurer que les partenaires et les fournisseurs étrangers suivent les règles éthiques et les valeurs morales de l'entreprise et se comportent comme tel dans leurs différentes zones d'activité.¹¹

Autre risques :

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

- Les différences culturelles, par exemple dans certaines cultures, on considère de 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'avance ;

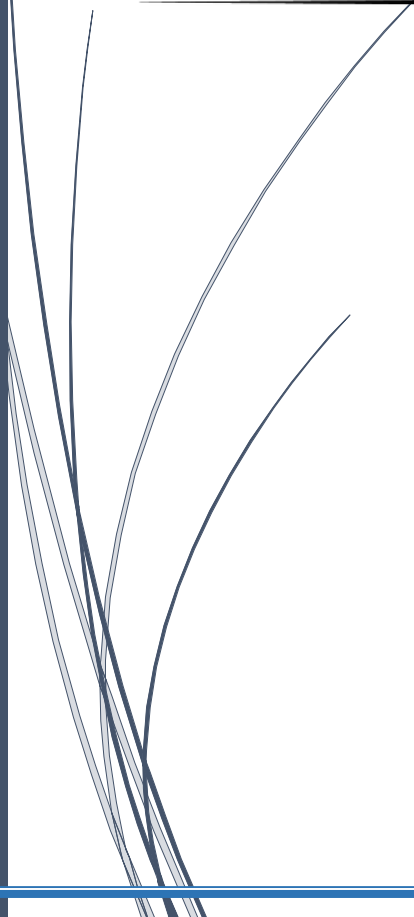
¹¹ <https://www.desjardins.com/coopmoi/entreprises/fiches-conseils/quels-risques-lies-commerce-international-comment-gerer/index.jsp#:~:text=Tout%20comme%20dans%20le%20cas,%2C%20contamination%2C%20etc.>

Conclusion

Dans ce premier chapitre, nous avons essayé de présenter les concepts de base du commerce international et qui permettent de mieux conduire une opération d'import-export, car ces usages facilitent le règlement de l'opération.

Nous avons également exposé, les théories du commerce international (Les théories traditionnelles) ont montré que le commerce est avantageux pour les pays échangistes (la théorie classique), le pays n'a pas besoin d'être un producteur plus efficace que ses partenaires commerciaux pour tirer profit du commerce (avantage absolu), il lui suffit d'être relativement plus efficace qu'eux (avantage comparatif). Cette efficacité peut rendre le pays spécialiste dans la production d'un quiconque bien, c'est la spécialisation internationale. et nous avons également constaté que les risques de commerce international peuvent prendre plusieurs formes risque de change, risque de crédit...etc.

Chapitre II :
La gestion des risques liés à
l'opération de commerce
international



Chapitre II : La gestion des risques liés à l'opération de commerce international

Introduction

L'importateur et l'exportateur sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations du commerce international. Ces risques peuvent être liés aux modes de financement du commerce international, aux opérations de change.

A cet effet, et afin de se protéger contre tous ces risques il appartient à l'importateur et à l'exportateur de se prémunir contre ces risques par tous les moyens dont ils disposent.

Ainsi, pour plus de sécurité, certaines clauses doivent être reprises dans le contrat telles celles relative aux garanties. Ces dernières sont destinées à procurer une sécurité aux intervenants.

L'objet de ce chapitre est de présenter comment se couvrir de ses différents risques du commerce international.

Chapitre II : La gestion des risques liés à l'opération de commerce international

Section 01 : La couverture des risques

Dans cette section, on va déterminer certaines procédures pour couvrir les risques

1.1. La couverture de risque lié à la conformité des marchandises (risque de l'acheteur

Les techniques de couverture des importations sont moins fréquemment utilisées que les produits importés sortis.

Nous avons sélectionné deux produits proposés par plusieurs compagnies d'assurance-crédit.

Garantie A : aucun produit ou service livré

La garantie protège l'entreprise importatrice (acheteur) du risque de crédit pour les fournisseurs qui ne livrent pas comme spécifié dans le contrat. Elle couvre l'assuré de ne rembourser aucune forme d'acompte espèces, lettre de crédit, compensation, troc, produit retirés, fourniture un produit destinés à se transformer et à fonctionner lorsque survient l'un de ces événements ce qui suit se produit :

- Les fournisseurs publics ne tiennent pas leurs promesses.
- Le fournisseur privé n'est pas en mesure de livrer le produit attendu en raison d'événements ou de décisions politiques dans le pays d'origine, l'assuré ou un pays tiers.

Garantie B : réalisation du contrat

La garantie protège l'entreprise importatrice (acheteur) du risque de crédit lié à un défaut temporaire ou permanent du fournisseur. Elle couvre les excédents de dettes payés au titre du contrat lorsque l'assuré ne parvient pas à obtenir le remboursement de la dette ou une compensation financières. Elle entre en jeu quand :

- Le fournisseur public décide de résilier le contrat ou de ne pas exécuter le contrat.
- Le fournisseur privé résilie ou est en défaut d'exécution du contrat en raison d'événements ou de décisions politiques dans son pays, l'assuré ou le pays.¹

¹ DAVID, François, Gestion des opérations import-export, Paris, DUNOD, 2008, p109-110

Chapitre II : La gestion des risques liés à l'opération de commerce international

1.2. La couverture de risque de non-paiement

Le risque de non-paiement est le risque encouru par le titulaire d'une créance de ne pouvoir encaisser la somme attendue, bien que le débiteur ait effectué le règlement dans la monnaie locale, parce que sa Banque Centrale est dans l'incapacité de mettre à disposition les devises nécessaires au règlement de sa dette. Une fois la livraison effectuée, le souci fondamental de l'exportateur est d'être payé. Il s'agit du risque de non-paiement ou risque de crédit.

En fait, l'entreprise doit réfléchir à sa politique de couverture à partir d'une analyse de la répartition du risque, de son intensité et du niveau de sécurité recherché par l'exportateur. L'évaluation du risque de crédit résulte d'une analyse simultanée de la répartition du chiffre d'affaires, des caractéristiques des clients étrangers et des échéances de paiement accordées.

1.2.1 Une approche empirique du risque client

Il existe trois approches :

A.Niveau de risque et répartition de chiffre d'affaires,

La recherche de débouchés diversifiés vise à répartir les risques économiques et financiers. L'exportateur cherche à compenser la mauvaise conjoncture sur certains marchés étrangers par des ventes importantes sur des pays en pleine croissance économiques.

B.Niveau de risque et qualité de client

La localisation géographique du client n'est pas neutre : un acheteur situé dans un pays où les catastrophes naturelles sont fréquentes (typhons aux Philippines...) présente un risque plus important que la moyenne. En effet, soit le client peut « disparaître » (usine ou magasin détruit par le typhon...), soit le système bancaire est perturbé... Si le non-paiement n'est pas systématique, le risque de retard de paiement est davantage probable.

C.Niveau de risque et échéance accordé

Les assureurs-crédit considèrent le temps comme un ennemi en matière de Recouvrement de créance impayée. Pour l'exportateur qui accorde un délai de paiement, il peut raisonnablement penser que plus le délai accord n'est important, plus son risque est fort de ne pas recouvrer la totalité de sa créance.

Chapitre II : La gestion des risques liés à l'opération de commerce international

Pour un pays donné, il est possible de traiter de façon différente les anciens clients des nouveaux. La confiance s'acquiert avec le temps. En matière de gestion de risque, l'expérience passée doit rentrer en considération dans la définition de l'attitude à adopter en matière de paiement.

1.2.2. L'analyse méthodologique du risque client

Cette analyse comporte trois types :

A. Analyse des délais réels d'encaissement

Il s'agit de reprendre chaque facture et d'analyser les encaissements sur chaque facture (par décade) puis de comparer avec les conditions de paiement contractuelles. Imaginons que l'exportateur accorde les conditions de règlements suivantes : payable 30 jours fin de mois.

Une facture du mois M doit être réglée fin $M + 1$. Si le règlement a lieu au cours de la première décade de $M + 2$, on pourra considérer un retard moyen de 5 jours, si le règlement a lieu en D2 $M + 2$, 15 jours de retard moyen... Un règlement en D3 de $M + 4$ correspond à un retard moyen de 85 jours.

B. Analyse des délais clients : origine de dépassement

L'analyse des retards de paiement peut s'appuyer aussi sur une étude des délais clients. Il est possible de distinguer le délai consenti qui résulte des conditions générales de vente ou de conditions contractuelles dérogatoires et le délai subi qui provient soit d'anomalies de paiement du fait du client (cas le plus fréquent) soit d'anomalies de paiement liées à des dysfonctionnements chez le vendeur

C. Diagnostic multicritère du portefeuille client

Enfin, il est possible d'établir un diagnostic du portefeuille client selon plusieurs critères (profil de clients, encours unitaire moyen et répartition des clients et du CA).²

² DAVID, François, op. Cit, p119, 120,121

Chapitre II : La gestion des risques liés à l'opération de commerce international

1.3. La couverture de risque de change

La couverture correspond à l'essence même du marché des changes et des nouveaux instruments financiers. Cette opération s'adresse principalement aux banques, aux institutions financières ou assimilées et aux entreprises. Il correspond au transfert au marché d'un risque que l'on ne souhaite plus assumer.

C'est en tout cas la première motivation des entreprises à vocation internationale qui doivent gérer leur position de change, c'est-à-dire garantir leurs recettes en devises ou le coût final des importations avant même la matérialisation dans leurs comptes des flux en devise.

La banque et l'établissement financier interviennent également dans un but de couverture pour leur propre compte dans le cadre de leurs activités traditionnelles comme les entreprises et pour adosser les opérations réalisées avec leur clientèle.

La notion de couverture supposait traditionnellement l'existence d'un risque initial que l'on pouvait annuler ou réduire par une prise de position en sens inverse sur les marchés. Ainsi toute fluctuation négative pour la première position devenait compensée par un gain réalisé sur la couverture. Dans ses conditions on encaissait d'une main ce que l'on payait de l'autre.

Cependant, depuis la création d'un marché d'options, la couverture ne signifie plus le refus de profiter des opportunités ultérieures de marche. Se couvrir aujourd'hui contre le risque de change signifie l'existence d'un cours de protection minimal pour un intervenant en situation de vendeur et d'un cours de protection maximal pour un intervenant dans la situation inverse³

³ DEBEAUVAIS M et SINNAH Y, la gestion du risque de change, Paris, Ed ECONOMICA, P87.

Chapitre II : La gestion des risques liés à l'opération de commerce international

Section 02 : La gestion des risques internationaux

Dans cette section nous allons présenter les différentes techniques pour la gestion de certains risques.

2.1. La gestion des risques de taux

Les impasses permettent d'explorer les relations risque-récompense attendue. Cela permet de montrer comment la rentabilité attendue augmente avec l'exposition au risque, relier les pertes possibles au niveau de risque et d'en déduire des règles qui respectent les limites de risque.

L'écart de taux d'intérêt mesure l'écart entre l'emploi et les ressources indicelles. Les écarts périodiques ou écarts de flux sont des variables qui sont corrigées à un rythme variable en fonction de l'évolution des ressources et sont calculées à partir de la date initiale.⁴

2.2. La gestion de risque de change.

Il existe deux catégories de gestion de risque de change.

2.2.1. La gestion interne de risque de change

La gestion interne de risque de change a pour objet soit d'éliminer de façon préventive le risque de change soit de permettre au niveau global la gestion du risque de change plusieurs possibilités existent dans ce contexte.

A. Le choix d'une devise et de prix en devise

Si l'entreprise peut choisir la devise de facturation de ses ventes ou des rentrées d'argent futures (contrat industriel.....etc.), elle prendra une devise forte c'est-à-dire une devise qui devrait normalement s'apprécier par rapport à sa monnaie de référence. Inversement, lors de l'établissement de prix d'achat ou de sortie d'argent futures, elle doit choisir une devise faible, c'est-à-dire une devise qui doit normalement se déprécier par rapport à sa monnaie de référence.

⁴ BESSIS J. Gestion des risques et gestion actives-passif des banques, Paris, Edition DALLOZ, 1995, p156

Chapitre II : La gestion des risques liés à l'opération de commerce international

Dans un cas extrême, elle tenter de tout facturer dans sa monnaie de référence, le risque de change est alors reporté sur le partenaire commerciale. En règle générale, le client préfère payer dans sa monnaie, ceci fait partie de négociation du contrat.

Lors de l'établissement d'un contrat ou lorsqu'on répond à un appel d'offres, il faut définir le prix du contrat dans une devise. Non seulement, le choix de la devise se pose mais aussi le montant à payer. La règle générale est tout d'abord de calculer la valeur de contrat dans la monnaie de référence pour que le projet soit rentable, ensuite de convertir cette valeur dans la devise de facturation au taux de change a terme négociable pour la date de paiement prévue. Dans ce cas s'il l'entreprise se couvre pas par exemple sur le marché des changes à terme, elle est sûre de retrouver à l'échéance le montant dans sa monnaie de référence qui permet d'obtenir la rentabilité initialement calculée pour le projet.⁵

B. l'indexation monétaire

Pour établir un contrat, une autre possibilité est d'inclure dans le contrat de vente ou d'achat une clause d'indexation permettant au prix de vente d'évoluer par exemple, en fonction du différentiel d'inflation ou d'intérêt. L'entreprise ne supportera plus le risque de change si les variations des taux de change suivent l'évolution des taux d'intérêt (parité des taux d'intérêt) ou des taux d'inflation (parité des pouvoir d'achat). Ces relations ne sont pas vérifiées dans les faits, ce qui implique qu'une partie du risque de change subsiste, mais il est malgré tout fortement atténué.

Dans ce cas, le risque de change est en partie reporté sur l'acheteur, ce qu'il n'acceptera pas forcément.⁶

C. le système de compensation multilatérale (netting) :

Le but est de supprimer les transferts inter-sociétés par l'utilisation des techniques de compensation.

Cela implique la création d'un centre de « netting » qui organise le cycle de compensation (méthodes, procédures, calendriers, circuit bancaires...) centralise l'information, calcule la compensation. Ce système s'applique à des flux exprimés dans la même devise. Le

⁵ FONTAINE P Gestion de risque de change , Paris , ED ECONOMICA , 1996 ,p 98-102

⁶ FONTAINE P Gresse C, Gestion des risques internationaux, ED DALLOZ , Paris ,2003 ,p194

Chapitre II : La gestion des risques liés à l'opération de commerce international

système de netting peut se réduire à un simple calculé à chaque échéance de compensation le solde des mouvements.⁷

D. La mise en commun

C'est la centralisation la plus large des opérations en devises des différentes entités du groupe. Tous les flux de trésorerie en devises, qu'ils soient entre sociétés du groupe ou entre sociétés du groupe et sociétés externes au groupe, sont centralisés. Les excédents en devises de certaines filiales sont utilisés pour financer les besoins en devises d'autres filiales. La gestion de trésorerie est totalement centralisée. L'avantage est que le besoin minimal dans chaque devise est beaucoup plus faible dans ce système centralisé que dans un autre système⁸.

E. Le termaillage (Leading and Lagging)

Consiste à accélérer les recettes de trésorerie libelles en devises faibles et les décaissements en devises fortes, et à retarder les décaissements par exemple (paiement des fournisseurs) en devises faibles et les recettes en devises fortes.

Le cas habituel est de profiter d'une hausse ou d'une baisse d'une devise. Si par exemple, une baisse de dollar est attendue dans la semaine, le groupe va tenter de payer ses factures en dollars après la dépréciation. En revanche, si une hausse du dollar est attendue, le groupe va accélérer les paiements dans cette devise.⁹

F. la diversification monétaire

Le fait de centraliser la gestion de trésorerie en devises permet non seulement de couvrir les soldes de trésorerie dans chaque devise au lieu de couvrir individuellement chaque recette et dépense en devise, mais aussi de diminuer globalement le risque de change en se fondant sur la diversification monétaire. Selon le principe de la diversification monétaire, les fluctuations d'une monnaie peuvent compenser en partie les fluctuations d'une autre monnaie¹⁰.

⁷ Patrice Fontaine Gresse C, Gestion des risques internationaux, ED DALLOZ, Paris, 2003, p195

⁸ P Fontaine Gresse C, gestion des risques internationaux ED, DALLOZ, PARIS, 2003, p 197

⁹ P Fontaine Gresse C, gestion des risques internationaux ED, DALLOZ, Paris, 2003 p197

¹⁰ P Fontaine, Gresse C, Gestion des risques internationaux, ED DALLOZ, Paris, 2003, P197

Chapitre II : La gestion des risques liés à l'opération de commerce international

G.les centres de refacturation

Si seuls paiements internes au groupe sont concernés dans un système de compensation, dans un système doté d'un centre de refacturation, tous les paiements sont pris en compte. Les différentes sociétés du groupe n'établissent plus les factures à l'ordre de leurs clients, mais à l'ordre du centre de refacturation qui leur règle les factures dans leur monnaie et qui ensuite se fait payer par les clients des sociétés du groupe. Le risque de change est reporté sur le centre de refacturation qui établit régulièrement un cours de change interne au groupe. ¹¹

2.2.2. La gestion externe de risque de change .

Le tableau N°01 : représente les techniques de couverture externe de risque de change.

Stratégie	fonctionnement	Avantages	Inconvénient
Couverture à terme	L'exportateur s'engage à livrer des devises à une échéance donnée, la banque garantit un cours de change à une échéance. cette technique existe aussi à l'import à l'export : l'exportateur peut combiner une couverture à terme avec une MCNE (mobilisation de créance née sur l'étranger) pour refinancer en devises étrangères)	Simplicité d'utilisation , pas de prime à payer, disponible dans de nombreuses devises	Obligation de livrer les devises (engagement irrévocable), pas de possibilité de bénéficier d'une évolution favorable de la devise à échéance

¹¹ P Fontaine , Gresse C, Gestion des risques internationaux , ED DALLOZ ,Paris ,2003 P ? 197

Chapitre II : La gestion des risques liés à l'opération de commerce international

Avance-en devises à l'export	L'exportateur contracte un emprunt dans la devise de facturation ou avant l'échéance de la facture. Il rembourse son emprunt grâce au paiement du client étranger à l'échéance.	Cette ADE fonctionne comme technique de couverture de change (l'exportateur bénéficie du court spot) et constitue une avance de trésorerie	Pas de possibilité de bénéficier d'une évolution favorable de la devise. Nécessité que le client soit ponctuel dans son règlement
Option de change	Contre paiement d'une prime, l'acheteur d'option a la possibilité d'exercer ou non son option à l'échéance selon l'évolution de la devise étrangère. Le vendeur d'option est tenu de suivre	Possibilité de gain important les options sont adaptées aussi bien en phase de négociation ou d'offre qu'en phase de réalisation de contrat.	Prime à payer, compréhension plus complexe. A réserver pour les opérations d'un montant minimal supérieur à 100 000 USD

SOURCE : LEGRAND G et HUBERT M le petit export, Dunod Paris 2009p32

Il existe d'autres techniques de couverture de change comme :

- **Swaps en devises**

Les swaps de change et de devise consistent en une opération d'emprunt et de prêt simultanées et s'apparentent aux opérations d'emprunter et de prêt sur le marché des eurodevises présentées. Ils peuvent aussi être assimilés à une double opération de change au comptant et de change à terme.

Leur objet initial est la couverture du risque de change.¹²

¹² P Fontaine , Gresse C , Gestion des risques internationaux, ED DALLOZ , Paris ,2003 , P185

Chapitre II : La gestion des risques liés à l'opération de commerce international

- **L'affacturage** : l'affacturage est une activité financière exercée par des sociétés spécialisées, consistant à financer le poste clients de sociétés industrielles et commerciales et à procéder au recouvrement de leurs créances commerciales liées à son chiffre d'affaires domestique ou à l'exportation, à la société d'affacturage, dite factor. Le factor paie au comptant l'intégralité des créances qui lui sont remises, diminué d'un coût, et procède à leur recouvrement. Les contrats d'affacturage sont généralement d'une année renouvelable et ne portent que sur les créances commerciales dont la durée est inférieure 180¹³

2.3. La gestion de risque de crédit

Les techniques de gestion de crédit sont aujourd'hui extrêmement diverses depuis les produits d'assurance classiques aux produits dérivés de crédit apparus dans les années 90. La particularité de la gestion du risque de crédit par rapport à celle du risque de change ou de risque de taux est probablement l'importance de la phase de prévention.

2.3.1. La gestion interne de risque de crédit

La gestion interne de risque de crédit consiste à réduire son exposition en limitant les lignes de crédit accordées aux partenaires commerciaux ou financières, ou encore à exiger des garanties contractuelles protégeant le créancier en cas de défaut de sa contrepartie.

A. La gestion des encours clients et la détermination des lignes de crédit

Afin de prévenir le risque de pertes liées à des défauts de paiement, les banques ainsi que de nombreuses entreprises industrielles et commerciales sélectionnent les clients à qui elles acceptent de faire crédit et fixent des plafonds de crédit: par client en fonction de sa solidité financière, par marché en fonction du risque sectoriel et par pays en fonction du risque pays.

B. Les garanties contractuelles

La fonction des garanties est de réduire le risque de crédit en fonction du montant de l'exposition et de la qualité de signature de la contrepartie. Les valeurs de ces garanties viennent en déduction des pertes subies en cas de défaillance. Parmi ces garanties, on distingue les

¹³ P Fontaine, Gresse C, Gestion des risques internationaux, ED DALLOZ, Paris, 2003, P 450

Chapitre II : La gestion des risques liés à l'opération de commerce international

garanties personnelles, les suretés réelles et financières, et les garanties purement contractuelles.

C. Les clauses contractuelles

Certaines clauses sont introduites dans les contrats de dette pour protéger le prêteur. Elles ont pour objet de limiter les opérations de l'emprunteur qui entameraient sa capacité de remboursement, comme par exemple, l'émission de nouvelles dettes de même rang ou de rang supérieur, les changements de contrôle de la société, les diversifications en dehors des métiers de base, ou encore l'augmentation des dividendes distribués. D'autres clauses fonctionnent comme des mécanismes de déclenchement qui appellent le remboursement anticipé de la dette en cas de détérioration de la signature de l'emprunteur au regard de certains ratios financiers tels que le taux d'endettement ou la couverture du service de la dette par les flux d'exploitation.

D. L'utilisation d'un moyen de paiement spécifique : le crédit documentaire

Le crédit documentaire est une modalité de paiement utilisable dans les échanges internationaux de marchandises, qui permet à l'importateur d'acheter à crédit tout en protégeant l'exportateur du risque de non-paiement et l'importateur du risque de non livraison.

2.3.2. Les couvertures externes du risque de crédit par recours aux techniques de l'assurance

Les techniques traditionnelles de couverture du risque de crédit affectant les transactions commerciales internationales est le recours à l'assurance. Une assurance-crédit est un contrat qui, moyennant le paiement d'une prime d'assurance, dédommage son acheteur en cas de défaut de paiement de la part d'un débiteur. Les mécanismes de l'assurance-crédit à l'international sont identiques à ceux de l'assurance-crédit domestique.

2.3.3. La réduction du coût du risque de signature propre par le rehaussement de crédit

Le rehaussement de crédit est une technique d'assurance dont la finalité est d'améliorer la qualité de crédit de titres financiers afin de les rendre plus attractifs auprès des investisseurs, et de réduire la marge de crédit, c'est-à-dire le coût de financement, de leurs émetteurs. Cette réduction du risque de signature est mise à disposition des émetteurs par des sociétés spécialisées dans les garanties des risques financiers. Ces organismes spécialisés assurent des

Chapitre II : La gestion des risques liés à l'opération de commerce international

émissions d'obligations à moyen et long terme en échange d'une rémunération. Les garanties qu'ils octroient sont irrévocables, inconditionnelles et exerçable à première demande.

2.3.4. Les techniques de cession de créances

Le risque de crédit attaché à des créances commerciales ou bancaires peut également être annulé en cédant les titres de créances à un tiers. une cession de créance présente deux avantages : d'autre part la créance est refinancée en totalité, d'autres parts le risque de crédit est reporté sur l'acquéreur de la créance.

La cession de crédits commerciaux peut s'effectuer par les techniques suivantes :¹⁴

➤ **L'affacturage (factoring)**

L'affacturage est une activité financière exercés par des sociétés spécialisée, consistant à financier le poste clients de sociétés industrielles et commerciales et à procéder au recouvrement de leurs créances commerciales. les contrats d'affacturage sont généralement d'une année renouvelable et ne portent que sur les créances commerciales dont la durée est inférieure à 180jours.

➤ **La forfaitage**

Le for faitage est une technique financière relativement proche de l'affacturage puisqu'elle consiste à racheter au comptant des créances à l'exportation. Cependant, contrairement à l'affacturage, elle concerne des créances commerciales à moyen ou long terme, c'est-à-dire d'une durée supérieur à 6mois, et ne s'applique pas à un chiffre d'affaires mais à une opération d'exportation individuelle. La réalisation du contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur est en fait conditionnelle à l'acceptation d est donnée par 'organisme de forfaitage à l'exportateur de racheter sa créance. Celle-ci est rachetée par la société de forfaitage pour sa valeur nominale diminuée d'un escompte. En pratique, les organismes de forfaitage ne rachètent que les créances libellées dans de devises pour lesquelles ils peuvent se refinancer sans difficulté.¹⁵

¹⁴ P Fontaine , Gresse C , Gestion des risques internationaux, ED DALLOZ , Paris ,2003 , P432-449

¹⁵ P Fontaine, Gresse C, Gestion des risques internationaux, ED DALLOZ , Paris ,2003 , P450

Chapitre II : La gestion des risques liés à l'opération de commerce international

➤ **La marche secondaire des créances**

Sur le marché secondaire des créances de grandes banques ou institutions financières s'échangent des dettes de grandes entreprises et des emprunts souverains. Sur ce marché, elles négocient leurs crédits comme des titres financiers, ce qui leur permet de rééquilibrer leurs portefeuilles d'actifs en fonction de leur stratégie et du niveau de risque qu'elles souhaitent prendre.

En créance, son détenteur se débarrasse certes du risque de crédit et du risque de taux attachés à la dit créance mais réalise généralement une moins-value.

➤ **La titrisation**

La titrisation (sécurisation) est une technique qui permet aux institutions financières de vendre des titres négociables dont la valeur correspond à celle d'un portefeuille de créances spécifique, qui peuvent être des créances hypothécaires, des créances commerciales domestiques ou à l'export, des créances sur carte de crédit des prêts à la consommation, des obligations à haut risque. L'institution financière qui souhaite se défaire d'un portefeuille de créance les apporte à un fond commun créance ¹⁶

2.3.5. Les dérivées de crédit

Il désigne un produit dérivé dont le sous-jacent est une créance et dont les paiements sont fonction de la qualité de signature d'un débiteur et de la réalisation d'un défaut de paiement de sa part. Cette nouvelle classe de produit dérivé est apparue pour pallier l'insuffisance des instruments traditionnels à disposition des banques pour gérer le risque de crédit. Les dérivés de crédit se négocient de gré à gré, sur le marché interbancaire. La valeur de ces produits dépend de l'évolution de celle d'un actif de référence incorporant un risque de crédit. Les actifs sous-jacent les plus utilisés sont les titres obligataire et dans un moindre mesure, les créances bancaire.

On distingue traditionnellement deux grandes catégories de dérivés de crédit, les produits dérivés sur défauts de paiement permettant de couvrir le risque de défaut et les produits sur marge de crédit permettant de couvrir le risque de signature.

¹⁶ P Fontaine , Gresse C , Gestion des risques internationaux, ED DALLOZ , Paris ,2003 , P453

Chapitre II : La gestion des risques liés à l'opération de commerce international

A. Les produits dérivés sur défaut de paiement

Ces dérivés de crédit sont probablement les plus innovants car ils permettant des stratégies de couverture qui n'étaient pas réalisable avant leur création. Le profil de flux de ces produits est fonction de l'occurrence ou de l'absence d'un incident de paiement de la part d'une contrepartie ils protègent leur utilisateur en cas de défaut de paiement de la part de cette contrepartie.

B. Les produits dérivés sur marge de crédit

Ces produits offrent un moyen de se protéger non par contre le risque de défaut d'une contrepartie mais contre le risque de détérioration de sa qualité de signature. L'actif sous-jacent est la marge de crédit d'un titre risqué¹⁷.

¹⁷ P Fontaine , Gresse C , Gestion des risques internationaux, ED DALLOZ , Paris ,2003 , P455-456-461

Chapitre II : La gestion des risques liés à l'opération de commerce international

Section 03 : Les garanties bancaires dans le commerce international

Les garanties relatives aux marchés à l'étranger sont devenues un outil important du commerce international. Ce phénomène résulte du développement des exportations, mais aussi des exigences accrues des acheteurs. En effet, un certain nombre de garanties ont été mises en place afin de gérer les risques auxquels, l'exportateur ainsi que les banques et les établissements de crédit sont exposés, et leurs permet de tenir leurs places sur la scène internationale.

Au cours de cette section, nous examinons les garanties mises en faveur des opérations du commerce extérieur

3.1. Distinctions entre le cautionnement et la garantie

Cautions et garanties bancaires appartiennent aux engagements par signature des banques vis-à-vis d'un bénéficiaire. Dans le cadre des garanties de marché, il s'agit d'un engagement écrit de la banque du fournisseur d'ordre et pour compte de celui-ci, en faveur d'un bénéficiaire (l'acheteur ou l'importateur), il existe une différence importante entre les deux.

3.1.1. Le cautionnement

Souvent appelé caution pour souci de rapidité, est un engagement accessoire qui se réfère au contrat commercial. En cas de mise en jeu, le bénéficiaire (l'acheteur étranger) doit fournir la preuve que le contrat principal n'a pas été rempli correctement par l'exportateur validé par une décision de justice à moins que le donneur d'ordre accepte la mise en jeu la caution.

Autrement dit ; est un engagement pris par la banque destinée à suppléer l'engagement principal du débiteur par le versement d'un montant redéfini en cas de défaillance du client donneur d'ordre. En cas d'appel, le bénéficiaire de la garantie doit justifier de sa demande.

Le cautionnement est l'engagement pris par tiers, appelé caution, de s'exécuter en cas de défaillance du débiteur.¹⁸

3.1.2. Les modalités de cautionnement

On distingue le cautionnement simple et le cautionnement solidaire :

¹⁸ BERNET-ROLLANDEL, Principe de technique bancaire, 25 éditions, Paris, 2008, p183

Chapitre II : La gestion des risques liés à l'opération de commerce international

A. Le cautionnement simple

Le cautionnement simple donne droit au bénéfice de discussion et à celui de division.

Le bénéfice de discussion : la caution peut exiger du créancier qu'il poursuive d'abord le débiteur avant de faire jouer le cautionnement. Le bénéfice de division : au cas où il y'aurait plusieurs cautions, chacun ne serait engagée que pour sa part.

B. Le cautionnement solidaire

La caution peut être actionnée en paiement en même temps que le débiteur principale, le créancier choisissant dans ce cas celui qui paraît le plus solvable ou les deux ensembles. Lorsque plusieurs personnes sont caution solidaire, elles garantissent ensembles le créancier et chacune est engagée pour le tout. En cas de solidarité, la caution ne peut donc pas invoquer les bénéfices de discussion ou de division. A défaut de convention expresse, la caution ne garantit que le capital. Pour qu'elle soit contrainte au paiement des intérêts l'acte doit y faire référence et indiquer le taux de ces intérêts. Par son paiement la caution est automatiquement subrogée dans les droits, actions et privilèges du créancier.¹⁹

C'est un engagement accessoire qui repose sur l'existence d'une obligation principale (fixée par le contrat commerciale) et c'est aussi un engagement subsidiaire, cela signifie que la caution (la banque ou l'assureur qui a émis le cautionnement) est appelée à s'exécuter si le débiteur (c'est-à-dire le fournisseur exportateur dans le cas présent) ne satisfait pas lui-même à son obligation principale du débiteur.

Pour que le cautionnement puisse jouer, il est indispensable que la défaillance du débiteur soit reconnue par le débiteur lui-même ou par un tribunal compétent.²⁰

3.1.3. Les spécificités de cautionnement

Ce qui différencie le cautionnement par apport à la garantie c'est son accessoirisé et sa subsidiarité.

¹⁹ BERNET-ROLLANDEL, Principe de technique bancaire, 25^e édition, Paris, 2008 p184

²⁰ LEGRAND G et MARTINI H, Gestion des opérations import-export, DUNOD, Paris P232

Chapitre II : La gestion des risques liés à l'opération de commerce international

A. Accessoirité

La caution ne se justifier que par l'existence d'une obligation principale est frappée de nullité (contraire à l'ordre public, à la réglementation ou à l'ordre moral....)

B. Subsidiarité

Pour appeler la caution, la défaillance du débiteur principal doit être reconnue ou constatée, c'est-à-dire que la banque s'engage à payer à la place de l'exportateur si celui-ci ne respecte pas ses obligations.

3.1.4. Garantit à premier demande

La garantie à première demande est un engagement autonome, indépendant payable à première demande, autrement dit, c'est un engagement par lequel le garant, à la demande irrévocable du donneur d'ordre, accepte de payer, en qualité de débiteur principale, une somme d'argent à un bénéficiaire désigné, dans les termes et conditions stipulés sur le contrat de garantie.

En effet, cette définition souligne le caractère d'autonomie et d'indépendance de la garantie, répondant ainsi à la volonté du bénéficiaire de disposer d'une sûreté équivalente à la disposition d'un dépôt d'argent ou du titre.

A la différence du cautionnement qui est accessoire et subsidiaire, les garanties à première demande sont autonomes et indépendantes du contrat principal²¹.

3.2. La mise en place des garanties

Cette section sera consacrée en premier lieu aux intervenants dans les garanties bancaires, en deuxième lieu aux modes et modalités d'émission des garanties bancaires et enfin aux textes de garanties et contre-garanties.

3.2.1. Les intervenants

La mise en place de la garantie bancaire implique trois ou quatre parties (selon le cas), dont les buts différents

²¹ LEGRAND G et MARTINI H op-cit p232

Chapitre II : La gestion des risques liés à l'opération de commerce international

A. Le donneur d'ordre

C'est l'exportateur ou la partie qui a été déclaré adjudicataire du marché ares appel d'offres et soumission (ne pas confondre avec le donneur d'ordre en matière de crédit documentaire qui représente l'importateur).

Celui-ci doit faire face aux obligations qui résultent de sa soumission à l'effet de ne pas être obligées de payer s'il ne les a as remplies convenablement vis-à-vis de l'importateur.

B. Le bénéficiaire

Il est représenté par l'importateur ou la partie qui à émet l'appel d'offres et qui à pour occupation principale le fait de pouvoir disposer d'un recours immédiat si :

L'exportateur est défaillant dans l'accomplissement de ses obligations résultantes de sa soumission ou si ce dernier n'exécute pas le marché selon ces termes.

C. Le garant

C'est la banque qui met en place la garantie dans le but d'assurer au bénéficiaire le remboursement de tout montant qui lui serait du dans le cas de non-respect par le donneur d'ordre de son engagement contractuel. Ceci sans être mêlé à un quelconque conflit entre les parties.

D- Le contre garant

Il s'agit de la banque de l'exportateur qui s'engage envers le garant à répondre à toute éventuelle défaillance de son client

Ces intervenants ont chacun des intérêts propres ; il n'y a aucune relation entre « le donneur d'ordre et le garant » ni entre « le bénéficiaire et le contre garant ». Par la même les contres garantis sont totalement indépendants des garanties ; il s'agit d'engagement distincts l'un de l'autre.²²

3.2.2. Les modes d'émission

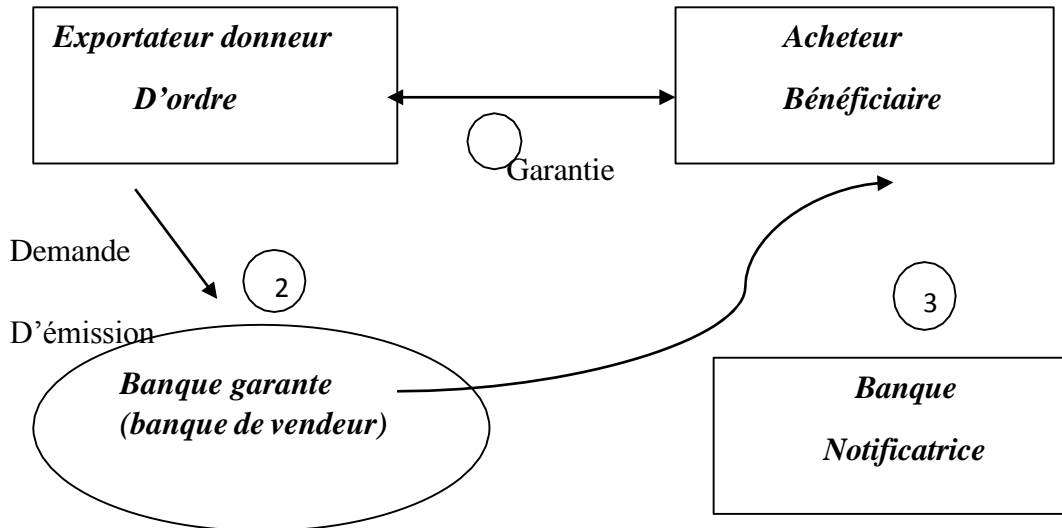
Il faut faire la distinction entre deux modes d'émission garanties direct ou indirecte

²² Banque de la BADR, les garanties bancaires internationales instituent de la formation bancaire, 2012, p 7.

Chapitre II : La gestion des risques liés à l'opération de commerce international

Si la garantie est établie par la banque du vendeur directement au profit de l'acheteur étranger, il s'agit d'une garantie directe

FigureN01 : Schéma de fonctionnement d'une garantie directe :

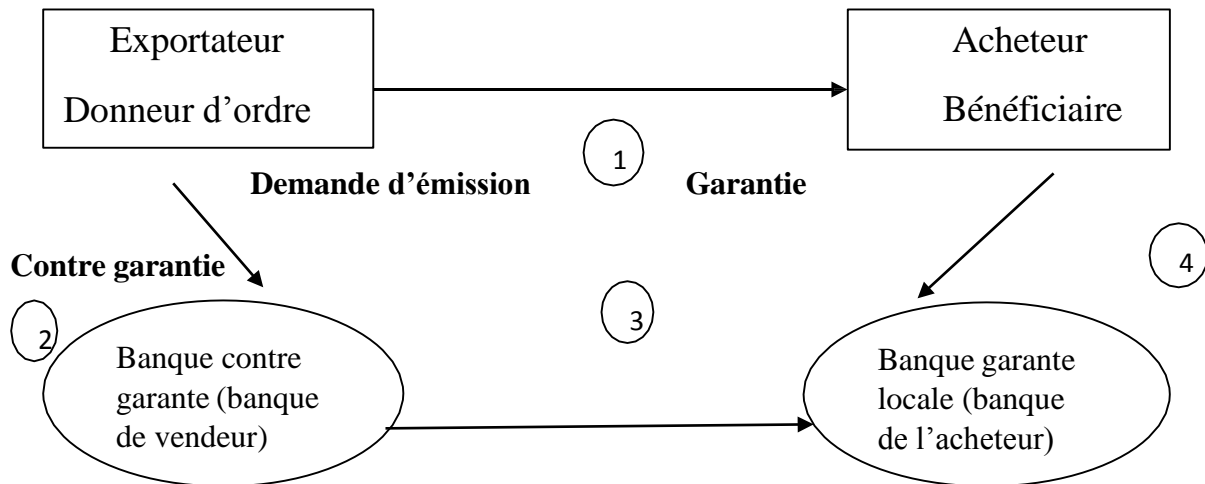


Par contre si la garantie est montée par une banque locale dans le pays de l'acheteur avec la contre-garantie de la banque du vendeur, on parle de **garantie indirecte**.

La garantie est souvent de droit local et constitue encore un facteur plus protecteur pour le bénéficiaire de la garantie.

Chapitre II : La gestion des risques liés à l'opération de commerce international

Figure N°02 : Schéma de fonctionnement d'une garantie indirecte.



Source : Ghislaine Legrand ; Hubert Martini, Commerce international, 3^éditions, Dunod, Paris.

3.2.3. Modalité d'émission

Dans le cas de la garantie indirecte, la banque locale ne peut en aucun cas mettre en place une garantie en faveur d'un opérateur algérien si elle ne reçoit pas des instructions d'un correspondant étranger.

Ces instructions se résument en la transmission par ce dernier d'une demande d'émission détaillée et reprenant tous les éléments concernant le contrat et les parties concernées ainsi que le type garanti qu'il y a lieu d'établir.

Cette demande peut se faire soit par la transmission d'un télex chiffré ou d'une lettre avec papier en-tête de la banque et sous signatures habilités.

A charge pour le garant de faire authentifier le télex ou vérifier la conformité des signatures pour s'assurer que les instructions et/ou la demande d'émission émanent bien de ladite banque contre garante.

Dans le cas d'une garantie direct, la banque locale ne fait que transmettre l'acte de garantie au bénéficiaire après vérification et authentification des signatures de banquier étranger garant.

Chapitre II : La gestion des risques liés à l'opération de commerce international

De plus la transmission de l'acte se fait se aucun engagement ni responsabilité de sa part.

3.2.4. les textes de garantie et contre garanties

Les textes de garanties et de contre garanties doivent comporter un certain nombre de précisions considérées comme étant principales. Il s'agit notamment de :

- La date et le lieu d'émission de l'engagement
- Les références de garant et contre garant
- La désignation des parties (celles de vendeur, Acheteur et contre garant) soit les noms, raison sociale, adresse
- Mandat d'émission pour le contre garant
- Références du contrat : objet et montant de l'engagement [à première demande, irrévocable, inconditionnelle] et des obligations couvertes.
- Les conditions d'entrée en vigueur de la garantie qui peut intervenir
 - ❖ à la réception de l'acompte.
 - ❖ à la levée d'un autre engagement.
 - ❖ ou encore à l'ouverture d'un crédit documentaire.
- Les conditions de réduction ou d'amortissement du montant de la garantie qui peut se faire au fur et à mesure des livraisons, de l'avancement des travaux ou paiement effectués.
- Les conditions de validité et/ou de mainlevée :
 - ❖ A durée de l'engagement : date d'expiration des garanties
 - ❖ Y a-t-il exigence ou nom du retour de l'acte original ?
- Les conditions de mise en jeu « sans aucune formalité » et par télex chiffré.
- Le règlement des pénalités en cas de retard dans l'exécution du règlement.
- Le droit applicable et la juridiction compétente.²³

3.3. Les différents types de garanties internationales

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

²³ BADR, OP-CIT p 09

Chapitre II : La gestion des risques liés à l'opération de commerce international

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.

3.3.1. La garantie de soumission

Dans le cadre de grands contrats, les entreprises ou les gouvernements étrangers recourent aux procédures d'appel d'offres, ou adjudications, afin de recenser les différents fournisseurs internationaux potentiels et de choisir la meilleure offre pour exécuter leur marché. La garantie de soumission ou d'adjudication permet à l'acheteur étranger de s'assurer contre le risque de non-conclusion du contrat. Cette dernière lui garantit qu'une fois retenue l'entreprise adjudicataire signera le contrat et/ou fournira une caution ou une garantie de bonne fin de travaux.

En outre elle 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.

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 offres.

3.3.2. La garantie d'exécution de contrat

Elle est aussi appelée garantie de bonne fin ou de bonne exécution ; la banque engage à payer une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur à ses obligations Contractuelles. La banque ou l'assureur a le choix entre indemniser le maître d'ouvrage qui subit des pertes du fait de la rupture du contrat ou trouver une autre entreprise pour achever les travaux. L'indemnisation n'est pas illimitée, l'effet de la garantie d'exécution cesse lors de la réception provisoire des travaux par le maître d'ouvrage [dans certains cas, à la réception définitive].

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.

Chapitre II : La gestion des risques liés à l'opération de commerce international

3.3.3. La garantie de restitution d'acompte ou de remboursement d'acompte

La garantie de restitution d'acompte a pour but d'assurer que les acomptes versés par l'acheteur lui seront remboursés dans le cas où l'exportateur ne remplirait pas ses obligations contractuelles.

3.3.4. La garantie de dispense de retenue de garantie

La garantie de dispense de retenue de garantie permet à l'exportateur d'encaisser la totalité de sa créance à la livraison du matériel, et garantit l'importateur, en cas de défaillance des fournitures, objet du contrat, durant la période de garantie.

3-3-5 la garantie d'admission temporaire

Dans le but de la réalisation de gros projets, l'entreprise étrangère est dans la plupart des cas amenée à importer temporairement du matériel dans le pays de la réalisation du marché et, qui après sera réexporté.

Ce qui dispense cette entreprise des droits et taxes douanières exigibles à l'importation sous la condition de mise en place d'une garantie bancaire d'admission 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 ne peut être libérée qu'à la réception de la décharge des douanes qui intervient lors de la réexportation vers les pays d'origine du matériel importé temporairement lors de la réexportation vers le pays d'origine du matériel importé temporairement ou suite au règlement d'un appel en jeu²⁴

²⁴ Yahi Ramdane, Menana Amazigh « la gestion des risques des opérations de commerce extérieur » cas de BEA mémoire de master 2021/2022 Université de Mouloud Mammeri de Tizi Ouzou P34-36

Chapitre II : La gestion des risques liés à l'opération de commerce international

Tableau N°02 : les garanties mise en place en faveur de l'acheteur

Garantie	La garantie de soumission	La garantie de restitution d'acompte	La garantie de bonne exécution	La garantie de retenu de garantie
Etape contractuelle	Réponse à un appel d'offres	Entrée en vigueur du contrat	Exécution du contrat	Période de garantie des installations
Objet	Garantie le sérieux de la soumission	Reversement des acomptes en cas de non réalisation du marché	Engagement de payer une somme en cas de non-exécution partielle ou totale du contrat	Reversement d'une partie du paiement à l'acheteur en raison d'une défaillance du matériel
Montant	1 à 5% du montant de l'offre ou somme forfaitaire	Montant des acomptes : jusqu'à 100 % des acomptes	5 à 20 % du marché	5 à 20 % du contrat
Validité	Adjudication	Livraison / exécution	Réception provisoire réception définitive	Réception définitive ou laps de temps spécifique

Source : LEGRAND et Martini H, le petit export, DUNOD, Paris,2009,P40

Chapitre II : La gestion des risques liés à l'opération de commerce international

Tableau n° 03 Les garanties et leur motif de mise en jeu

Garantie	Motif de mise en jeu
La garantie de soumission	<ul style="list-style-type: none">• Retrait de l'offre pendant la période d'examen des plis• Refus de signer le contrat alors qu'il est l'adjudicataire• Défaut de mise en place des autres garanties requises par le contrat/ cahier des charges
La garantie d'exécution de contrat	<ul style="list-style-type: none">• Exécution partielle/abandon de chantier.• Défauts d'exécution, défauts de qualité• Retards d'exécution /livraison• Frais non payés (surestaries, sous-traitants locaux)
La garantie de restitution d'acompte	<ul style="list-style-type: none">• Abandon du chantier (exécution partielle)• Non-paiement par le donneur d'ordre des sous-traitants• Envoi de marchandises en quantité insuffisante
La garantie de dispense de retenue de garantie	<ul style="list-style-type: none">• Défaut de qualité, défauts de maintenance• Retards d'exécution des réparations

Source : Legrand et Martini H, le petit export, Dunod, Paris ,2009 p43

Chapitre II : La gestion des risques liés à l'opération de commerce international

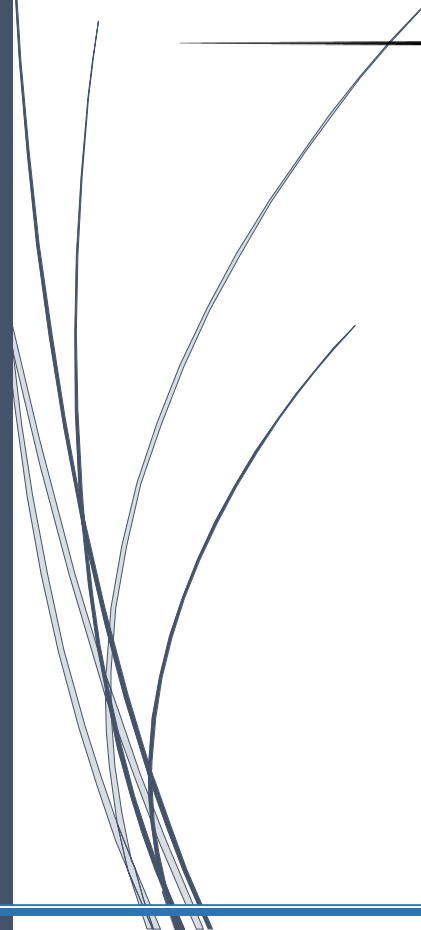
Conclusion

D'après ce deuxième chapitre, nous avons constaté malgré l'existence de plusieurs risques liés aux opérations de commerce international, il existe aussi des procédures qui sont mis afin de couvrir ces derniers soit une gestion préalable soit une gestion soit une gestion une fois ce dernier se manifeste.

Nous avons aussi pu constater qu'il existe des garanties bancaires, qui sont souvent indispensables à l'entreprise d'une relation contractuelle à l'international.



Chapitre III :
Analyse d'une opération par le
Credoc



Introduction

Dans le but de mettre en pratique l'une des différentes techniques de financement des Opération du commerce extérieur, et afin de mieux comprendre les étapes de financement de cette dernière par le CREDOC, 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 relatif a notre travail. A cet effet, nous allons exposer dans la première section la présentation générale de CP, et la seconde est consacrée pour les fonctions et les services du CPA, et la troisième porte sur une analyse d'un crédit documentaire au sein de cette agence.

Section 01 : Présentation du crédit populaire d'Algérie « CPA »**1.1. Historique du CPA**

Quelque années après la création de la BNA, le système bancaire algérien a été renforcé par la mise en place d'un autre intermédiaire financier bancaire, qui est le CPA, qui fut créé le 29 décembre 1966. C'est une banque commerciale d'état. Son siège social est situé 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 financières 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 a 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 ou 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 entres urbains et la carte CPA VISA pour les paiements en devises, sont les premiers liens d'une gamme de larges produits.

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 prise de participation a l'étranger dans des banques ou des sociétés de trading et d'investissement.

Depuis 1966, en vertu de l'ordonnance relative a la gestion des chapiteaux marchands de Etat, les banques publiques sont placées sous la tutelle du ministère des finances.

Le capital social de la banque initialement fixé a 15 millions DA a évolué comme suit :

Tableau N°04 : Evolution de capital sociale 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

1.2. Evolution de CPA

Le crédit populaire algérien a la qualité de banque de dépôts et habilité a apporter ses concours financiers aux professions libérales.

En 1985, le CPA donne naissance a la BDL, par la session de 40 agence le transfert de 550 employés de cadre et de 8900 comptes clientèle.

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

En 1988, 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), et regroupe plusieurs directions centrales

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 agréée.

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.

1.3. Présentation de l'agence bancaire CPA 194 de Tizi-Ouzou

La banque en général a pour but de collecter les fonds qui lui confie sa clientèle et a 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 créé en 1993.

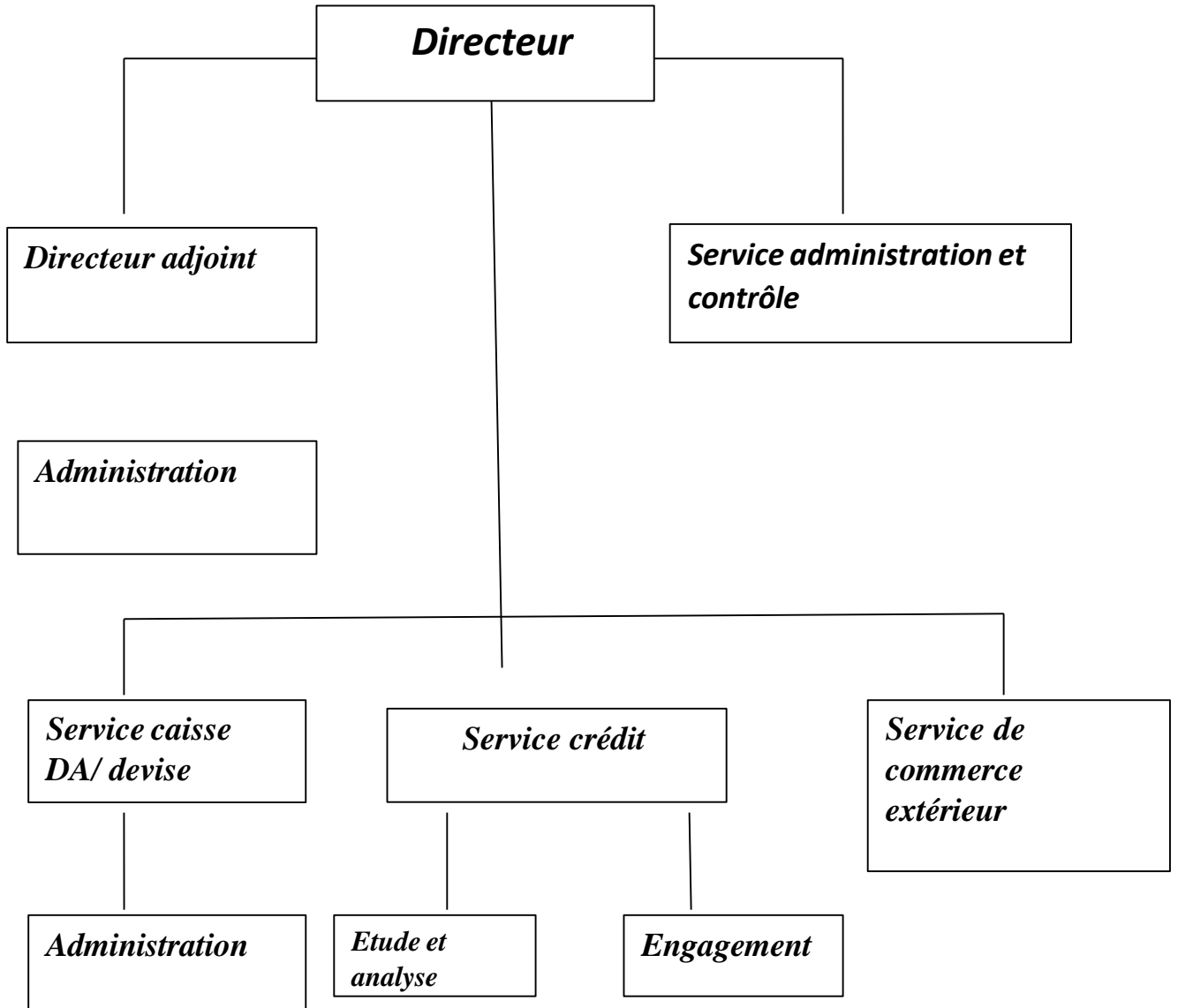
Une agence de première catégorie appartenant au groupe d'exploitation de Tizi Ouzou. Elle comporte un effectif de 25 employés :

- Le directeur
- Deux sous directeurs
- Un sous directeur administratif.
- Un sous directeur d'exploitation.
- Un chef de service (caisse/portefeuille) .
- Un chef de service (crédit).
- 5 employés de service crédit chargé de l'étude et analyse et de l'engagement.
- 10 employés de service caisse et portefeuille.
- 4 employés de service contrôle.

- Une secrétaire.

Figure 3 : L'organisme de CPA

Agence de CPA agence 194 de Tizi ousou



Section 02 : les fonctions principales du CPA et ses services**2.1. Les fonctions de 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 Et la prolifération sont aujourd'hui en partie remise en cause.

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

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

Satisfaire les clients par l'aptitude à offrir des produits et des services répondant à leur 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 générales 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 a l'étranger.
- Maitriser les emprunts et gérer activement la dette extérieure. * Mettre en place et renforcer la prévision et le contrôle.

2.2. La répartition des responsabilités du CPA de Tizi-Ouzou

Le CPA se répartit comme suit : Le directeur de l'agence Il représente le responsable principale de la structure de l'agence bancaire, il a plusieurs taches comme : faire connaître la CPA sur la base locale pour les clients, optimiser les ressources de l'agence, augmenter la rentabilité de l'agence, motiver le personnel, veiller au bon équilibre de la trésorerie de

l'agence, respecter les règles de gestion, défendre les intérêts de l'institution, réaliser les objectifs assignés à l'agence, accroître la part de marché de la banque.

❖ **Le fondé du pouvoir**

Normalement le rôle est joué par le directeur adjoint, mais cela se fait dans les agences de première et deuxième catégorie et ses fonctions sont :

- L'organisation de la bonne utilisation des moyens humains et matériels de l'agence.
- La sécurité des infrastructures (des hommes et des tâches).
- Le contrôle a priori et a posteriori des opérations clientèles et internes.

❖ **Le secrétariat de direction**

On peut la qualifier de deuxième chambre après le directeur de l'agence, ses fonctions sont :

- L'enregistrement et le placement du courrier.
- Organisation des rendez-vous professionnels comme : visites, rencontres, réunions. On considère ce service très important si on prend en considération les renseignements et informations secrets qu'il détient.

2.3. Les services du CPA

Le service des opérations de commerce extérieur Ses fonctions :

- Étude et gestion des contrats et marchés domiciliés au près de l'agence.
- Déclaration à la Banque d'Algérie (B/A) des domiciliations.
- Achat et vente d'instruments de paiement libellés en devise.
- Ouverture et suivi des comptes devises.
- Gestion des crédits documentaires.
- Gestion des remises documentaires.
- Gestion des transferts libres.

❖ **Le service contrôle et administratif**

Il est assuré par le contrôleur de l'agence et ses fonctions sont : tant que service contrôle.

- Revoir le contrôle de l'agence.
- Réviser et relire tous les chèques qui ont été faits le jour même.
- L'exactitude que chaque opération qui est faite est enregistrée. Autant que service administratif.

- Exécuter les tâches administratives.
- Suivre le fonctionnement des moyens humains et matériels de l'agence.
- Suivre la sécurisation des biens et les personnes de l'agence.

❖ **Le service caisse**

Il a une relation directe avec le client et il se trouve dans des guichets spéciaux et se prénomme front office et back office.

- Le front office (F O)

On y trouve la caisse, l'accueil des ordres du client et la section espèce.

- Le back office (B O)

On y trouve le chef de services caisse qu'on peut dire qu'il commande le service caisse et qui surveille tous les faits et gestion qui se font au sein de ce service, comme on y trouve aussi les fonctions administratives et la section espèce (virement, encaissement et recouvrement) et c'est ce qu'on appelle le service portefeuille puisqu'il travaille avec les commerçants et les industrielles pendant la vente et l'achat avec les chèques seulement, ce service est chargé de traiter l'ensemble des opérations intéressant les effets de commerce (chèque lettre de change et billet à ordre) remis par la clientèle en fin d'escompte ou d'encaissement, comme on trouve aussi ce qu'on appelle la compensation.

❖ **Le service crédit**

Pour assurer ses fonctions, le service crédit est soumis à une organisation interne pour la répartition des tâches et à une prise des relations fonctionnelles et hiérarchiques avec les autres structures de la banque. L'organisation interne de CPA, elle vise à partager entre les trois principales cellules qui le composent à savoir :

- La cellule étude et analyse

Composée des chargés d'étude qui s'occupent de la réception, étude et montage des dossiers de crédit présenté par la clientèle jusqu'à l'autorisation du crédit.

- La cellule juridique

Elle est l'interlocutrice des différents services d'exploitation et d'administration ; elle est chargée de tous les problèmes d'ordre juridique et du suivi des règlements des opérations faisant l'objet de contentieux et recouvrement des créances litigieuse et contentieuse.

Section 03 : étude de cas 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.

3.1. Méthodologie opté dans le cas d'une opération d'importation par le Credoc

Dans ce cas on va aborder plusieurs points :

Approche et stratégie de recherche

- **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.

- **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.

3.1.1. 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.

3.1.2. 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
- 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.

3-2 Objet de l'opération

L'opération consiste en une importation de **155.000.00EUR** d'un **central à béton** par un importateur algérien qui est chargé de la transformation

Les intervenants dans cette opération sont :

- **Le donneur d'ordre** : L'importation algérien (M).
- **Le bénéficiaire** : L'exportateur étranger(X).
- **La banque émettrice** : CPA agence de Tizi-Ouzou.
- **La banque notificatrice** : société général

3-3-Déroulement de l'opération

Le contrat commercial conclu entre l'importation M et l'exportation X consiste à ce que X fournisse à M une central a béton d'un montant de **155.000.00EUR**, à travers un crédit documentaire irrévocable payable à vue.

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

3.3.1 : L'ouverture de crédit documentaire

Les étapes de l'ouverture de Credoc sont :

3.3.1.1. Demande d'ouverture d'un Credoc

Le 16 /10/2015 un importateur algérien s'est présenté à l'agence CPA De Tizi-Ouzou avec les documents suivants dans le but de domicilier son opération d'importation.

- Facture pro-forma.
- Attestation de la taxe de domiciliation bancaire.
- 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°5**)
- Facture pro-forma. (**Voir annexe N°6**)
- 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

- 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 CPA 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 (**TUREQUE**).
- Pays de provenance de la marchandise.
- Le prix unitaire de la marchandise (**141.000,00EUR**).
- Les délais de livraison (**A VUE**).

- Mode de règlement : **L/C (lettre de crédit)**.
- Incoterm **CFR (fret payable d'avance)**.

Engagement : les frais de transport de port d'embarquement (EVYAP PORT TURQ) jusqu'au port d'arrivée (ALGER PORT) et celles d'assurance sont dans le montant de la marchandise.

3.3.1.2. 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).

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

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

2019 : l'année de domiciliation.

3 : trimestre.

10 : nature de contrat.

00006 : nature d'ordre chronologique du dossier.

EUR : 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.

3.3.1.3. 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.

3.3.1-4. 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 **SOCIETE GENERAL AG** le 26 /08/19 pour ouverture à leurs caisses d'un crédit documentaire, dont les conditions sont :

- Type de crédit : **irrévocable et confirmé.**
- Date d'émission : **le 13/08/2019.**
- Date et lieu de l'expédition : **le 11/11 /2019.TURQUIE**
- Adresse : **XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX.**
- Bénéficiaire: Exportateur X.
- Code devise et montant : **155.000,00 EUR.**

- Banque notificatrice : **SOCIETE GENERAL AG .**
- Envois partiels : **non autorisé.**
- Transbordement : **non autorisé.**
- Embarquement depuis port : **EVYAP PORT TURQ.**
- à destination du port : **ALGER PORT.**
- date ultime d'envoi : **11/11/2019.**
- description des biens : **CENTRAL A BETON.**
- incoterm : **CFR port Alger Algérie incoterms 2010.**
- 2/3 connaissements originaux (clean on board, date de jour) établi ou endossé a l'ordre de CPA notifie ordonnateur fret paye d'avance.
- 6 factures commerciales certifiant que la marchandise est à tous points de vue conformes à la pro-forma N°2019/728 du 25/07/2019 ;

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 connaissement original
- 02 factures commerciales originales
- Certificat d'origine originale.

3.3.2. Réalisation du crédit documentaire (levée des documents)

L'importateur fait levée de documents par c'est étapes suivants :

3-3-2-1-Expédition de la marchandise et constitution du dossier : SOCIETE GENERAL

G reçoit le SWIFT (Society for World Wide Interbank Financial Télécommunication) et procède à 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 25/08/2019 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 inclut les frais de transport et procède à la constitution du reste des pièces du dossier documentaire

Ensuite ce dernier, remet le dossier à sa banque **SOCIETE GENERAL AG** qui va le vérifier, ensuite 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 express) et l'autre par courrier EXPRESS à l'adresse de la banque émettrice (CPA). L'agent chargé de l'opération CREDOC, informe le client algérien de la réception des documents et les lui remet.

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.

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.

3.3.2.2. Levées des documents et règlement

Après la réception des documents, la banque émettrice CPA 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 CPA 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 **SOCIETE GENERAL AG**

-Règlement :

Débit : compte client.

Crédit : compte liaison.

3.3.3.L'apurement du dossier

L'agent chargé de l'apurement a reçu 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).
- 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 inférieur 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 CPA. 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 CPA 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 doit solliciter, en contrepartie l'exportateur lui veillera à ce que les termes et les conditions de crédit documentaire qu'il a reçus soit strictement conforme aux clauses de contrat signés par l'importateur. ¹

¹ Document interne de CPA

Conclusion

Durant l'étude de cas effectuée de la banque CPA porte sur le déroulement des opérations commerciales internationales il nous a été très bénéfique et il nous a permis de toucher à l'aspect pratique et de compléter ainsi les notions théoriques acquises durant notre projet d'étude et durant la formation.

Nous avons essayé, à travers ce chapitre relatif à une importation d'une centrale à béton 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 générale

Nous avons essayé tout au long de ce travail d'éclairer une partie d'un vaste domaine du commerce international, ces transactions réalisées entre un pays et un autre engendrent une importante circulation des flux réel et monétaire.

Notre étude porte initialement sur la définition des aspects relatifs au commerce international, et aussi nous avons mis l'accent sur les risques, la couverture des risques des opérations de commerce international et les garanties bancaires.

Cette modeste recherche a permis de mettre en évidence l'importance du Credoc dans la vie commerciale internationale et à quel point ce mode de paiement privilégié vu la sécurité qui procure que ça soit pour le vendeur ou bien pour l'acheteur, il permet alors la création des rapports commerciaux entre les deux parties.

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.

Enfin, on peut dire que sans l'intervention des banques avec tous ces opérations qui facilitent les transactions dans le commerce extérieur, cette dernière ne sera pas développée avec vitesse aussi remarquable, les importations ne seront plus fluides et les risques devront être plus grands.



Bibliographie



Bibliographie

- *Ouvrage universitaire :*

- Brahim Guendouzi « Relation économique internationales » Edition el Maarifa page 22
- BADR, OP-CIT
- BESSIS J. Gestion des risques et gestion actives-passif des banques, Paris, Edition DALLOZ, 1995
- BERNET-ROLLANDEL, Principe de technique bancaire, 25Edition, Paris ,2008
- David, François, Gestion des opérations import-export, Paris, DUNOD, 2008
- DEBEAUVAIS M et SINNAH Y, la gestion du risque de change, Paris, Ed ECONOMICA
- FONTAINE P Gestion de risque de change, Paris, ED ECONOMICA, 1996 Paris
- FONTAINE P ,Gresse G , Gestion des risques internationaux, Ed DALLOZ, Paris
- LEGRAND et Martini H, le petit export, DUNOD, Paris, 2009
- LEGRAND G et MARTINI H, Gestion des opérations import-export, DUNOD, Paris
- LEGRAND G et MARTINI H OP-CIT

- *Thèses et Mémoires :*

- Bennour Cherif et Amalou Anis, les modalités de paiement utilisés dans le commerce international « mémoire de master 2021/2022.
- Guechtouli Feriel et T Zohra « financement du commerce extérieur par le crédit documentaire » cas de banque CPA 194 Tizi Ouzou mémoire de master 2021 /2022.
- Yahi Ramdane, Menana Amazigh « la gestion des risques des opérations de commerce extérieur » cas de BEA mémoire de master 2021/2022 Université de Mouloud Mammeri de Tizi Ouzou.

- *Autres*

- Banque de la BADR, les garanties bancaires internationales instituent de la formation bancaire, 2012
- Documents interne de la CPA.

- *Site internet*

<https://www.desjardins.com/coopmoi/entreprises/fiches-conseils/quels-risques-lies-commerce-international-comment-gerer/index.jsp#:~:text=Tout%20comme%20dans%20le%20cas,%2C%20contamination%2C%20etc>



Annexes



FICHE DE CONTROLE (1)

Instruction n° 89 Annexe II

Modèle F. DI

Agencement agréé

POPULAIRE
ALGERIE

Adresse de :

TD 827

Adresse de guichet
domiciliaire

204

Adresses diverses
de l'importateur

MEX

Numéro du dossier
(précédé de la lettre indicative de l'année)

AS0204 2019 310 00006 EUR

Dossier de domiciliation
DI
Importation à délai normal

Nom et adresse de l'importateur

[Redacted]

DATE

1° Date d'ouverture du dossier :

2° Date de vérification de droit au maintien de la couverture de change (6 mois après l'ouverture)

3° Date de l'inventaire du dossier (3 mois après l'ouverture)

4° Date d'établissement du bilan (9 mois après l'ouverture)

5° Date de décision de la banque (10 mois après l'ouverture)

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

COMMERCIAL

Statut	REFERENCE pays d'origine Nature du contrat	MONTANT PREVU		NATURE DE LA MARCHANDISE
		en devises	en DA (2)	

IMPORTATION AC
ou IMPORTATION AV

Entrez soit les deux mentions (Importations dispensées de titre) soit la mention inutile.

Catégorie	NUMEROS	MONTANT AUTORISE		DATE DE PEREMPTION DU TITRE
		en devises	en DA (2)	

REMARKS GENERALES

CREDOC

Exemplaires (cf. art. 13 à 15) :
- un en blanc, comportant les quatre pages.
- un en papier rayé de brun, comportant seulement la première page.

ENGAGEMENT DE L'IMPORTATION

CADRE RESERVE A L'IMPORTATEUR

NOM OU RAISON SOCIALE: [REDACTED]	AGENCE: 194
ACTIVITE: [REDACTED]	N° DE COMPTE: [REDACTED]
ADRESSE: [REDACTED]	DATE D'OUVERTURE DU COMPTE: [REDACTED]
TELEPHONE: [REDACTED]	N° DE REGISTER ED COMMERCE: [REDACTED]
	N° D'IDENTIFICATION FISCALE: [REDACTED]
	CODE NIS: [REDACTED]

Dans le cadre de notre activité et de la réglementation des changes, notamment l'instruction N° 20/94 de la Banque d'Algérie, nous vous demandons de nous domicilier l'opération référencée ci-après:

CADRE RESERVE A L'OPERATION

PRODUIT

NATURE DU PRODUIT IMPORTE: *Centrale à Béton Compacte 60*
 N° TARIF DOUANIER: *84.74.31.55.00*
 DESTINE A LA: *utilisation*
 QUANTITE: *01* PRIX UNITAIRE: *155000,00€*

FOURNISSEUR

NOM OU RAISON SOCIALE: *ALMEX*
 ADRESSE: *27, Drai de Rive Neuve imm. de la gata* PAYS: *FRANCE*
13007 Marseille

REGLEMENT

N° DE FACTURE: *20151727* DATE DE LA FACTURE: *03/07/2015*
 MODE DE REGLEMENT: *Crédit documentaire* BANQUE FOURNISSEUR: *Société Générale*
 MONTANT EN DEVISE: *155000,00€* CONTRE VALEUR EN DA:

Tous certifications sincères et véritables les indications portées sur le présent engagement pris sous notre entière disposition.

DATE: *13/08/2015* CACHET: [REDACTED] DE L'IMPORTATEUR

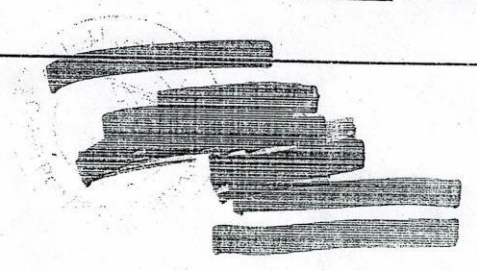
CADRE RESERVE A L'AGENCE

La présente opération réalisée, par CREDIT DOCUMENTAIRE / TRANSFERT LIBRE, est autorisée dans le strict respect de la réglementation en application de l'instruction 499 PDG du 29-12-94. Sa contre valeur en \$ US.....a fait l'objet d'une provision représentant 30...% a nos caisses. Par débit compte dinars/compte devises

En date du: / /
 -Autorisation de crédit N° *009/532/18*.....DU *12/08/18* dont copie jointe(*)

DATE: *15/08/2019* CACHET, SIGNATURE DU CHEF D'AGENCE

(1) Rayer la mention inutile
 (*) Mention facultative



CREDIT POPULAIRE D'ALGÉRIE
القرض الشعبي الجزائري

Espace Domiciliation

Date : 13.08.2019

AVIS D'ACCEPTATION

[REDACTED]
numéro de Compte [REDACTED]

dresse : VGE ANGAH CNE MAATKAS TIZI OUZOU

OBJET : Avis d'Acceptation

Nous avons le plaisir de vous informer que votre demande de domiciliation N°: **194-2019-0064** a été acceptée par nos services de contrôle.

Nous vous invitons à vous présenter à nos guichets dans les meilleurs délais, munis de tous les documents exigibles pour examen et domiciliation définitive.

Nos Cordiales Salutations.

CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE
القرض الشعبي الجزائري

Date : 13.08.2019

DEMANDE D'OUVERTURE D'UN DOSSIER DE DOMICILIATION À L'IMPORT

Conformément à la réglementation des changes en vigueur, nous vous prions d'ouvrir un dossier de domiciliation relatif à l'importation désignée ci-après :

Informations Client

Nom ou Raison Sociale :

Adresse Complète :

Numéro d'Identification fiscale (NIF) :

Numéro du Registre de Commerce :

Numéro de Compte :

Dossier de Pré-domiciliation N°: 194-2019-0064

Contrat commercial : **Facture Pro Forma**

Fournisseur : **ALMEX**

Pays : **France**

Montant : **155000,00 EUR**

Mode de Règlement : **Crédit Documentaire**

Incoterm: **CFR**

Se rapportant aux marchandises :

Tarif Douanier	Description Produit	Prix Unitaire	Pays d'Origine
8474319900	CENTRALE A BETON COMPACTE 60	155000	Turquie

Il est bien entendu que nous vous dégageons de toutes responsabilités quant à la position douanière de ces marchandises, vis à vis de la réglementation des changes en vigueur.

Nous certifions sur l'honneur que nous ne possédons dans les pays étrangers aucun moyen de paiement nous permettant d'effectuer sur place le règlement de cette importation et sommes d'accord pour que cette opération se déroule sur le plan financier suivant les normes en vigueur et dégageons le **CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE** des risques de change éventuels pouvant en découler.

Nous nous engageons enfin d'ores et déjà à vous remettre aussitôt après dédouanement le justificatif douanier de cette opération.

Signature Autorisée
Cachet



Industrial Engineering & Trading

www.almex.fr

28 Quai de Rive Neuve
Immeuble Le Lacydon
13007 Marseille France
Tel: +33(0)9 75 55 75 06
Mobile: +33 (0)6 14 62 54 61
Mail: info@almex.fr

15000 TIZI OUZOU

ALGERIE

Facture Proforma N°2019 / 728

Marseille le 25 juillet 2019

Désignation Article	Quantité	Prix HT	Montant HT
CENTRALE A BETON COMPACTE 60 Marque : GÖKER Modèle : GBS 4/60 Trémies à agrégats de capacité 4X15 = 60m3 Compact 60, Châssis principal et tapis convoyeur - Tapis convoyeur 800x1000mm avec plate-forme de service aux 2 côtés - Châssis de pesage avec plate-forme - Trémie de pesage de Ciment - Trémie de pesage d'Eau - Trémie de pesage d'Adjuvant - Escalier pour châssis et tapis convoyeur - Compresseur - Cabine avec isolation thermique Malaxeur de type TWINSHAFT Panneau de Contrôle et système de Contrôle Informatisé Silo 100 T. ORIGINE: TURQUIE	1.00	140 500.00 €	140 500.00 €
Transport Maritime: MISE A FOS + FRET DESTINATION : PORT ALGERIEN	1.00	14 500.00 €	14 500.00 €

CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE					
AGENCE TIZI-OUZOU - 194 -					
15	02	04	2019	3	10 000 06 EUR
Domiciliation du ... 15/08/2019.					

ALMEX
28, Quai de Rive Neuve
Immeuble Le Lacydon
13007 MARSEILLE - FRANCE
VAT Id FR 71 489245 264
TEL. +33 (0) 9 75 55 75 06

MONTANT TOTAL HT CFR PORT ALGERIEN 155 000.00 €

Règlement par Crédit Documentaire Irrévocable et Confirmé. 100% paiement à vue, sur notre compte:

SOCIETE GENERALE COMPTE: 00020281006
SWIFT BIC: SOGEFRPP IBAN: FR76 3000 3012 6900 0202 8100 661

82 La Cornelière - 13001 MARSEILLE - France

BANQUE CENTRALE D'ALGERIE
 Direction des Services Etrangers
 et du Contrôle des Changes
 FORMULE 4

PRELEVEMENT DE DEVICES
 INSTRUCTION N° 824 (Art. 33 A 66)

GUICHET DE BANQUE DOMICILIATION
 (Nom et Adresse)

NIE 09981500422535

A DONNEUR D'ORDRE
 CPA 194

Nom: _____
 Adresse: _____
 Résidence: ALGERIE pour son compte (I)
 pour le compte de (I)

Nationalité: ALGERIENNE
 résident (I)
 non résident (I)

Nom: ALMEX
 Adresse: France

B NATURE DE L'OPERATION
 Référence au répertoire de codification: 012/84 74 31 99 00

ROUPE I: Achat de Marchandises
 Pays d'origine des marchandises: France

Importation
 F.O.B. CAF F.D.D. (FRANCO DESTINATION DEDOUANE)

(I) Régliée après expédition
 (II) réglée avant expédition (acompte autorisé)

Numéro du dossier de domiciliation: _____
 Autres (préciser la nature de l'opération): 150204201931000006 EUR

DUPE II: Autres règlements (sauf annulations de cessions antérieures).
 Pays de résidence du créancier étranger
 Précisions sur la nature de l'opération:

DUPE III: Annulations de cessions antérieures
 Pays de résidence du débiteur étranger initial:
 (ou de destination des marchandises)
 Précisions sur la nature de l'opération:

DUPE IV: Annulations de cessions antérieures
 Pays de résidence du débiteur étranger initial:
 (ou de destination des marchandises)
 Précisions sur la nature de l'opération:

C EXECUTION DE L'ORDRE
 1. Date de prélèvement sur le marché
 2. Désignation de la devise
 3. Cours appliqué 16 DEC 2016

D Bordereau N° 246/3
 N° de la formule

E Cadre réservé à la Banque Centrale
 1. 0127665
 2. 01108
 3.
 4. Montant de PRELEVEMENT sur le marché
 155 000,00 EUR

CACHET et NUMERO d'immatriculation de l'intermediaire agréé:
CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE
 Direction des Opérations Extérieures
 Service Change - Transfert
 Mod. 400

STINE AU GUICHET DE BANQUE DOMICILIATAIRE.

410

LES FINANCES
GENERALE DES DOUANES
NATIONAL DE L'INFORMATIQUE
STATISTIQUES (C.N.I.S)

DOCUMENT EQUIVALENT AU DOCUMENT DOUANIER (EXEMPLAIRE BANQUE)

----- NATURE DE L'OPERATION -----

Code Bureau..... : PORT SEC ACS ALGER
Regime Douanier..... : 1008 MC DS CADRE APS Date/heure : 2019-12-03 13:18
Annee/No.Declaration... : 2019-05137 Nbre.art..... : 0001

----- IMPORTATEUR/EXPORTATEUR -----

Importateur/Exportateur Reel... : [REDACTED]
Vge Annegah Maatkas 15000
No. Identifiant fiscal.... : [REDACTED]

----- CADRE IMPORTATION/EXPORTATION -----

Domiciliation Bancaire : 150/204/2019/3/10/00006/EUR Incoterm : FOB
M./Financement : CASH Type d'Operation : EQUIPEMENT

----- PARTIE FINANCIERE -----

Rubrique	Monnaie.	Montant	Taux de change
PTFN.....	EUR	141 000,00	132,24140
Assurance.....			
Pret.....	EUR	14 000,00	
Autres frais.....			
Valeur en DA.....	DZD	20 497 417,00	

----- FOURNISSEUR/DECLARANT -----

Fournisseur/Destinataire Reel : ALMEX INDUSTRIAL ENGINEERIFRANCE
Declarant..... :
No. Agreement..... : 2011/187

----- PROVENANCE/DESTINATION -----

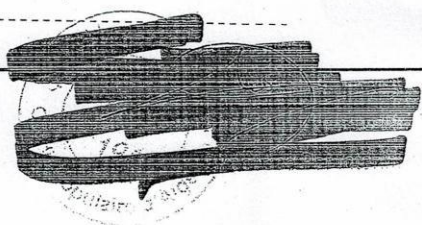
Pays Achat/Vente Pays Prov /Destination
32 FRANCE 597 TURQUIE

----- PARTIE MANIFESTE -----

No. Manifeste	Date	Nbre. colis	Transport	Poids Brut	Type ded.
019/3278 34	21/11/2019	55	BF NILOU	45280,00	GLOBAL

----- APUREMENT DOMICILIATION -----

Imprimer Le: 2019-12-11 13:29:13.644 Par... [REDACTED]



Swift

2019-09:36:54

Prin

----- Instance To
Notification (Transmission) of Origin
Network Delivery Status : Network
Priority/Delivery : Normal
Message Input Reference : 0902 191

----- Message
Swift Input : FIM

Sender : CPALDEALXXX
CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE
ALGIER DZ

Receiver : BHTBDEIFFXXX
ODDO BHF AKTIENGESELLSCHA
(HEAD OFFICE)
FRANKFURT AM MAIN DE

MUR : MAKIB

----- Message
20: Documentary Credit Number
194D108CD127665

40F: Applicable Rules
URR LATEST VERSION

32B: Credit Amount
Currency : EUR (EURO)

Amount :

41A: Available With...By... - FI BIC
LICOFRPP

AL KHALIJI FRANCE S.A.

PARIS FR
BY PAYMENT

71A: Reimbursing Bank's Charges
CLM

72Z: Sender to Receiver Information
VALUE DATE:16/12/2019

----- Message
{CHR:DB24C708408A}

PKI Signature: MAC-Equivalent

القرض الشعبي الجزائري

Crédit Populaire d'Algérie

BOITE TIZI OUZOU 194

EM07

TIZI OUZOU, LE : 15/08/2019

DESTINATAIRE

CREDIT DOCUMENTAIRE N° :

D'ORDRE DE :

Nous ouvrons un **CREDIT DOCUMENTAIRE** irrévocable et confirmé
En faveur de : **ALMEX ; 28 Quai de Rive Neuve, Immeuble le Lacydon, 13007, Marseille, France**
Pour un montant maximum: **EUR 155.000,00** (cent cinquante cinq mille Euro)
Utilisable, à vue

Contre remise accompagnés des documents suivants:

- * FACTURES COMMERCIALES EN 06 EXEMPLAIRES DATEES ET SIGNEES PAR LE VENDEUR ET CONFORMES A LA PROFORMA.
 - * JEU COMPLET CONNAISSEMENT ETABLI A L'ORDRE DU CPA NOTIFY
- ORDONNATEUR MENTIONNANT FRET PAYE CFR
- * CERTIFICAT D'ORIGINE ETABLIS ET SIGNE PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE DU PAYS DE L'EXPORTATEUR EN 3 EXEMPLAIRES
 - * EUR 1
 - * EX1

NB : Tous frais hors d'Algérie seront à la charge du vendeur.

CONCERNANT:

Centrale à Béton suivant facture proforma n° 2019/ 728 du 25/07/2019

Lieu d'embarquement PORT EUROPEEN

Expédition partielle / INTERDITE.

Ce crédit est valable au **14/11/2019**

Auprès de

Veuillez notifier AUX BENEFICIAIRES

Sans ajouter/En ajoutant votre confirmation.

Modalités de remboursement

Instructions pour l'envoi des documents : EXPRESS PAR COURRIER DHL AU CPA CITE

05 JUILLET BAB EZZOU ALGER

Veuillez agréer nos salutations destinées.

Destination PORT ALGER

Transbordement / INTERDIT.

Pour présentation pour PAIEMENT

P/ câble l'ouverture de ce crédit

القرض الشعبي الجزائري
Crédit Populaire d'Algérie
TIZI OUZOU 194

EM 07

TIZI OUZOU, LE : 15/08/2019

DESTINATAIRE
DOPEX SCE CREDOC

Dans le cadre de la circulaire 14/75, nous vous prions d'ouvrir un crédit Documentaire (1)
Révocable
Irrévocables
Irrévocables et confirmé par Swift télex- courrier

D'ORDRE: [REDACTED]
FAVEUR: ALMEX, 23 Quai de Rive Neuve, Immeuble le Lacydon, 13007, Marseille, France

BANQUE 004 CODE GUICHET 00194
MONTANT EN DEVICES : EUR 155.000,00
MONTANT BLOQUE EN DINARS : 6.230.00,00
COMPTE N° 400 2163311/26
VALIDITE : 14/11/2019
POURCENTAGE : 30%

Veuillez noter que cette importation portant le tarif douanier n° 8474319900

- Libre à l'importation ;
- Soumise à visa N°: 009/533/18 Autorisation D.G du 27/12/2018 MONTANT: 1.021.000,00 EUR
- Licence N°: DU: MONTANT:

- Engagement d'importation N° : DU:
Domicilie Sous le numéro 15/02/04/2019/3/10/00006/EUR DU 15/08/2019

- X Copie autorisation
- Autorisation Ministère
- Contrat
- X Facture pro forma
- X Demande du client
- X Formule de règlement
- X ENGAGEMENT D'IMPORTATION
- X Liasse EM7
- X Bordereau V 7

Dans le cas ou le présent crédit est financé par notre établissement, nous nous chargerons de veillir auprès du donneur d'ordre un montant d'assurance si ce document n'est pas à la charge du éficiaire.

[REDACTED]
Entreprise Publique Economique, Société par actions au capital de 48.000.000.000 DA
Social : 02, Boulevard Colonel Amirouche - Alger - 16000 - RC N° : 99 B 000 92 92 - NIF : 0999 16 000 92 92 34
: (023) 50 32 62 à 63 - 50 32 65 - 50 32 67 à 69 - 50 32 79 - 50 35 78 - 50 36 25 - Fax : (023) 50 32 64 - 50 32 95
ite internet : www.cpa-bank.dz - IBAN (International bank account number) : DZ 004 - Swift : CPAIDZ33



DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE
AU CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE
Siège Social : 2, Boulevard Colonel Amirouche
ALGER

EM09

AGENCE ou SUCCURSALE
ASU TIZI OUZOU

Messieurs,

Nous vous prions d'ouvrir par

pour la somme de : 1500000 (un million cinq mille Euro)
auprès de : Société Algérienne
en faveur de : ALMEX, 20 Rue de l'axe Nord, immeuble de la zone Abou
Marseille France

qui devra être avisé par (1) lettre
utilisable par traite a (1) vue sur présentation des documents d'expédition
payable à jour de vue

crédit valable jusqu'au (3) 31/12/85 à
contre remise des documents suivants certificat d'origine établi par la chambre de Commerce
- facture commerciale en 01 exemplaires France CIA
- jeu complet de connaissance on board établis à l'ordre de CDA Agence ASU Tizi
reçu pour embarquement notify EURO EUE

fret payé/payable à destination Tout les frais hors d'Algérie sont à la charge du
vendeur

(6) police/certificat d'assurance couvrant les risques suivants
le tout se rapportant à l'expédition en (1) une fois de (4) plusieurs
Centrale à Béton Algérie bo ciment facture PRO FORM
N° 2 AS 1 727 du 05/07/85

Acheteurs
Assurance couverte par (1) Vendeurs
Embarquement (5) PORT TURE destination PORT ALGERIEN
Il est bien entendu que nous prenons à notre charge tous les risques et conséquences pouvant résulter de la présente opération.
Nous vous dégageons ; ainsi que vos correspondants, de toute responsabilité en ce qui concerne; toute différence de change;
l'authenticité et la teneur des documents, les retards qu'ils pourraient subir dans leur transmissions, leur perte ou mutilation, les
erreurs d'interprétation ou autres auxquelles pourraient être sujets les cables et télégrammes, la traduction, l'interprétation des termes
techniques que vous aurez la faculté de transmettre tels qu'ils.
Aussitôt que nous connaissons l'embarquement de manière certaine, nous nous engageons à vous remettre sur votre demande un
avenant d'assurance, si celles-ci sont soignées par nous.
De convention expresse les documents sont affectés par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin des avances qui
résulteront de votre Paiement (7) ainsi qu'au remboursement de toutes sommes dont
nous serions débiteurs envers vous pour quelque motif que ce soit
La mobilisation du crédit par acceptation ne fait pas obstacle à votre demande de consultation de marge avant l'échéance des traites,
si le prix de la marchandise vient à baisser au-dessous du montant total des traites acceptées.
Vous voudrez bien débiter notre compte n° ASU 400 21 633 M 21 du montant de cette opération ainsi
que de vos frais et commissions.
Pour toutes les conditions non prévucs ci-dessus, votre Etablissement se conformera au règlement uniforme relatif aux crédits
documentaires; établi par la Chambre Internationale de Commerce, sous réserve de l'application des règles et usages propres aux
pays où l'opération se déroulera et qui n'auraient pas adopté les Règles ou Usances unific

Recevez, Messieurs, nos salutations distinguées.

- (1) Barre la mention inutile.
- (2) a) Révocable (Simple avis sans engagement).
b) Irrévocable (sans engagement de votre correspondant)
c) Irrévocable et confirmé avec engagement de notre correspondant).
- (3) Indication de la date et lieu.
- (4) Marchandises, qualité, prix, conditions (CIF - FOB Franco).
- (5) Lieu et date extrême d'embarquement.
- (6) A supprimer si l'assurance est couverte par les acheteurs.
- (7) Paiement ou acceptation.



Table des matières



Table des matières

Remerciement

Dédicaces

Liste des tableaux et figures

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale2

Chapitre I : Approche théorique sur le commerce international

Introduction6

Section 01 : histoire et évolution de commerce international7

1-définition et émergence de commerce international.....7

1-1 Définition de commerce international7

1-2 émergence de commerce international7

1-2-1 des échanges limités jusqu'au au XVIIe siècle8

1-2-2 Naissance de commerce international8

1-2-3 le protectionnisme du commerce au début de XIXe siècle9

1-2-4 le libre échange de la seconde moitié de XIXe siècle9

1-2-5 développement du commerce international9

1-3 l'évolution de commerce extérieur en Algérie10

Section 02 : les théories de commerce international12

2-1 la théorie d'Adam Smith et la loi des avantages absolus12

2-2 la théorie des avantages comparatifs de David Ricardo12

2-3 la théorème HOS13

Section 03 : les risques liés au commerce international16

3-1 définitions de risque16

-2 les différents types des risques dans le commerce international16

3-2-1 Risque de change16

3 2-2 risques de crédit.....17

Table des matières

3 2-3 risques liés à la propriété intellectuelle.....	18
3 2-4 risques de transport.....	19
3 2-5 risques liés à l'éthique	19
Conclusion	20

Chapitre II : la gestion des risques liés aux opérations de commerce international

Introduction.....	22
Section 01 : la couverture des risques	23
1-1 la couverture de risques liés à la conformité de marchandises.....	23
1-2 la couverture de risque de non-paiement.....	24
1-2-1 une approche empirique de risque client	24
1-2-2 l'analyse méthodologique du risque client	25
1-3 la couverture de risque de change	26
Section 02 : la gestion des risques internationaux	27
2-1 la gestion des risques de taux	27
2-2 la gestion des risques de change.....	27
2-2-1 la gestion interne de risque de change	27
2-2-2 la gestion externe de risques de change	30
2-3 la gestion du risque de crédit.....	32
2-3-1 la gestion interne de risque de crédit.....	32
2-3-2 la couverture externe du risque de crédit par recours aux techniques de l'assurance.....	33
2-3-3 la réduction du cout du risque de signature propre par le rehaussement de crédit	33
2-3-4 les techniques de cession de créances	34
2-3-5 les dérivées de crédit.....	35
Section 03 : les garanties bancaire dans le commerce international	37
3-1 distinctions entre le cautionnement et la garantie	37

Table des matières

3-1-1 le cautionnement	37
3-1-2 les modalités de cautionnement	37
3-1-3 les spécifique de cautionnement.....	38
3-1-4 garantie à premier demande	39
3-2 la mise en place de garantie.....	39
3-2-1 les intervenants.....	39
3-2-2 les modes d'émission	40
3-2-3 modalités d'émission	42
3-2-4 les textes de garantie et contre garantie	43
3-3-1 les garanties de soumission	44
3-3-2 les garanties d'exécution de contrat	44
3-3-3 La garantit de restitution d'acompte ou de remboursement d'acompte.....	45
3-3-4 La garantie de dispense de retenue de garantie.....	45
3-3-5 la garantit d'admission temporaire.....	45
Conclusion	48

Chapitre III : Analyse d'une opération par le Credoc

Introduction	50
Section 1 : Présentation de CPA	51
1-1- Historique du CPA.....	51
1-2-Evolution du CPA.....	52
1.3. Présentation de l'agence bancaire CPA 194 de Tizi-Ouzou.....	53
Section 2 : Les fonctions principales du CA et services	55
2-1. Fonction du CPA.....	55
2-2 la répartition des responsabilités du CPA de Tizi Ouzou	55
2-3 Les services de CPA.....	56

Table des matières

Section 3 : Etude de cas d'importation par le Credoc.....	59
3-1 méthodologies optées dans le cas d'une opération d'importation par le Credoc	59
3.1.1. Justification du choix de l'entreprise CPA de Tizi-Ouzou.....	59
3-1-2 Méthode d'analyse des données.....	60
3-2 Objet de l'opération.....	60
3-3 Déroulement de l'opération.....	60
3-3-1 l'ouverture de crédit documentaire	61
3-3-1-1 Demande d'ouverture d'un Credoc	61
3-3-1-2 Domiciliation de l'opération.....	63
3-3-1-3 Ouverture CREDOC.....	64
3-3-1-4 Emission du CREDOC par Swift	64
3-3-2 Expédition des marchandises	65
3-3-2-1 Levée des documents et règlement	65
3.3.2.2.Levées des documents et règlement	67
3-3-3 l'apurement du dossier.....	67
Conclusion	69
Conclusion générale.....	71
Bibliographie	
Annexes	
Table des matières	
Résumé	

Résumé

Le commerce international est considéré comme l'ensemble des échanges des biens Services et capitaux entre un pays et ses partenaires extérieurs, ou bien, c'est l'ensemble des Transactions commerciales entre les différentes nations du monde.

La diversification des risques qui sont liés aux opérations de commerce international sont du a plusieurs raison et afin d'éviter et faire face a ces risques, les banques mise en place des moyens de gestion interne et externe.

Enfin, comme nous avons constaté dans notre étude pratique, le crédit documentaire joue un rôle indéniable dans le commerce international, il instaure en effet un climat de confiance entre les opérateurs de commerce international. Le déroulement de celui-ci est assuré par la banque qui se charge de réunir toutes les conditions nécessaires sa réussite.

Mot clés : Commerce, international, banque, crédit documentaire, échanges, risque

Abstract

International trade is considered to be all exchanges of goods, services and capital between a country and its external partners, or it is all commercial transactions between the different nations of the world.

The diversification of risks which are linked to international trade operations are due to several reasons and in order to avoid and deal with these risks, banks put in place internal and external management means.

Finally, as we noted in our practical study, documentary credit plays an undeniable role in international trade, it in fact creates a climate of trust between international trade operators. The progress of this is responsible for bringing together all the conditions necessary for its success.

Keywords: Trade, international, bank, documentary credit, exchange, risk