UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU

Faculté des sciences Economiques, Sciences commerciales et de Gestion

Département des sciences Economiques

Master : Banque et Marchés Financiers

Mémoire de fin de cycle
En vue de l'obtention du diplôme de master

En Sciences Economiques

Option : Banque et Marchés Financiers

THEME

Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur :

Cas de la Société Générale de Tizi-Ouzou

Réalisé par :

HASSANI Tassadit

OUERD Adel

Encadré par :

Melle SI MANSOUR. F

Soutenu publiquement devant le jury composé de :

Président : Mr ABIDI Mohamed, MAA, UMMTO

Examinateur : LOGGAR R, MAA, UMMTO

Rapporteur : SI MANSOUR Farida, MAA, UMMTO

Année universitaire 2016/2017

UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU

Faculté des sciences Economiques, Sciences commerciales et de Gestion

Département des sciences Economiques

Master : Banque et Marchés Financiers

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de master

En Sciences Economiques

Option : Banque et Marchés Financiers

THEME

Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur :

Cas de la Société Générale de Tizi-Ouzou

Réalisé par :

HASSANI Tassadit

OUERD Adel

Encadré par :

M^{elle} SI MANSOUR. F

Soutenu publiquement devant le jury composé de :

Président : Mr ABIDI Mohamed, MAA, UMMTO

Examinateur : LOGGAR R, MAA, UMMTO

Rapporteur : SI MANSOUR Farida, MAA, UMMTO

Année universitaire 2016/2017

Remerciements

Nos vifs remerciements vifs s'adressent particulièrement à M^elle Si Mansour pour avoir accepté de diriger ce travail, tout en nous conseillant.

Nos sincères remerciements sont adressés à Mr LAHLAH SAMIR Directeur de la SGA Tizi-Ouzou, pour son encadrement tout au long de notre stage.

Nous remercions encore, les membres de jury qui ont accepté avec joie d'évaluer ce travail

Un grand merci à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce modeste travail

Dédicaces:

Je dédié ce modeste travail à

Mes très chers parents

Mes frères

Tous mes amis

Et à tous mes professeurs qui ont grandement contribué à mon apprentissage.

ADEL

Dédicaces:

Je dédié ce modeste travail à

Mes très chers parents

Mes frères Yahya, Farid et Alix.

Mes sœurs Fariza, Kahina, Nouara, Zina, Nacira et Julia.

A mon fiancé Ramdane, qui m'a beaucoup soutenu.

A mes grandes- mères

A Tous mes amis

Sommaire

Introduction générale 1
Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur 5
Introduction 6
Section1 : Les fondements du commerce international 7
Section 2 : Les incoterms et les documents usuels du commerce extérieur 13
Section 3 : les instruments et techniques de paiement : 27
Conclusion : 44
Chapitre II : Les risques et les garanties du commerce extérieur 45
Introduction 46
Section1 : Les risques liés au commerce international : 47
Section 2 : La couverture du risque de change 49
Section 3 : les garantes bancaires 58
Chapitre III : Analyse et suivi d'une opération d'importation au sein de l'agence Société Générale de Tizi-Ouzou 65
Introduction 66
Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil SGA 67
Section 2 : Rôle et organisation du service du commerce extérieur 75
Section 3: réalisation d'une opération d'importation parle Credoc 80
Conclusion générale 89

Introduction générale

Introduction générale

Le commerce extérieur trouve son origine dans le besoin ressenti par les hommes de faire des échanges et des transactions commerciales au-delà des frontières géographiques, linguistiques, culturelles, raciales ou religieuses en raison de la diversité dans la répartition des richesses. Depuis leur avènement, les échanges internationaux se sont développés et ont pris de l'ampleur jour après jour. De nos jours, des millions de produits sont achetés, vendus et acheminés quotidiennement par voie aérienne, maritime ou terrestre à travers le monde.

Cependant, cette évolution s'est aussi accompagnée d'un accroissement des risques liés aux conditions de financement des importations, à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées de ces exportations. Ce risque est d'autant plus important lorsque les différentes parties en présence sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont nouées comportent une part d'incertitude surtout si l'un ou l'autre des pays souffre de restrictions douanières ou monétaires.

Pour pallier à ces risques et sécuriser au mieux les transactions, divers moyens de paiement internationaux ont été mis en place. Ainsi, Lors des négociations commerciales, les modalités financières du contrat prennent une importance primordiale. Elles concernent, entre autres, la monnaie de facturation, les délais de règlement, le mode de paiement (la forme matérielle sous laquelle le paiement sera effectué), les techniques de paiement ou procédures de recouvrement dont certaines sont spécifiques au commerce international, telles que les remises documentaires et les crédits documentaires

L'exportateur, a pour principal souci de se faire payer par ses clients étrangers. Les exportateurs recherchent le mode et la technique de paiement adéquats, parmi de nombreuses possibilités plus ou moins complexes et contraignantes, qui n'offrent pas les mêmes sécurités pour le créancier avec comme contrainte la conciliation des intérêts divergents des contractants. Les intérêts de l'importateur et de l'exportateur sont pour partie contradictoires. 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.

En raison de certaines politiques commerciales (conquête d'un nouveau marché, accroissement de sa part de marché sur un pays, distribution sélective), l'exportateur ne dispose pas souvent d’un pouvoir de négociation, susceptible de lui permettre d'imposer ses conditions de paiement. Un mauvais choix peut engendrer des conséquences financières et

commerciales graves pour l'entreprise exportatrice. Ainsi, une trop grande frilosité financière risque de faire perdre des marchés, tandis qu'une attitude laxiste pourra provoquer une perte financière en cas de défaillance du débiteur. Face à une concurrence commerciale accrue, l'exportateur se doit de bien connaître les différents outils dont il dispose, afin d'adapter son choix selon le pays, voire selon le client. À l'importation, l'acheteur dispose d'une panoplie d'instruments dont l'utilisation suit les mêmes exigences qu'à l'exportation.

Pour répondre aux exigences des deux opérateurs, les banques n'ont pas cessé d'imaginer des techniques de paiement et des instruments financiers, de plus en plus sophistiquées visant à sécuriser les opérateurs du commerce extérieur et de proposer des techniques de couverture adaptées à chaque risque.[1]

Parmi ces techniques, nous distinguons l'encaissement simple de l'encaissement documentaire. Dans le premier cas, le paiement par l'acheteur se fait contre marchandise à l'expédition ou après l'expédition. Dans le second cas, le paiement à vue ou à échéance se fait contre des documents préalablement définis qui transitent par les banquiers. Ces derniers peuvent donner un engagement irrévocable de paiement comme dans le crédit documentaire.

A partir de ce qui a été exposé ci-haut, il serait intéressant de poser la question pivot pour laquelle nous essayerons de porter un éclairage sur les contraintes nombreuses et parfois complexes qui entourent la concrétisation des transactions du commerce extérieur, en apparence très simples. Certes, il existe plusieurs techniques et modalités de paiements et de financements qui pourraient s'offrir aux opérateurs, mais, comment apprécier les mieux adaptées et les plus avantageuses pour une activité d'importation ou d'exportation? Et comment la banque accompagne au mieux son client tout au long de l'opération de commerce extérieur ?

A partir de cette question centrale, d'autres questions peuvent être posées :

- Quels sont les soubassements théoriques du commerce extérieur ?
- Quelles sont les techniques de paiement du commerce international mises à la disposition des clients par les banques algériennes et les risques qui lui sont associées ainsi que les garanties qui y sont rattachées?

[1] LEGRAND (G) et MARTINI (H): *Gestion des opérations import-export*, édition DUNOD, Paris, 2008, p.128.

- Comment la banque (Société Générale Algérie de Tizi-Ouzou) procède-elle à la réalisation et l'accompagnement d'une opération de commerce extérieur ?

Les objectifs de notre travail sont mus par la volonté :

- D'appréhender les fondements conceptuels et théoriques du commerce international ;
- De saisir la teneur de la maitrise des opérations du commerce extérieur ;
- De comprendre les mécanismes d'intervention des banques dans ces opérations.

Afin de répondre à notre principale question, nous avons fait recours à une approche descriptive documentaire en consultant différentes sources d'informations (ouvrages, articles de journaux, sites internet, mémoires de fin d'études, projet de LFC 2009, 2011,...). Nous avons également intégré une approche descriptive analytique par l'analyse d'un cas de commerce extérieur dans le cadre du stage pratique que nous avons effectué au niveau de l'agence Société Générale Algérie de Tizi-Ouzou.

Pour mener à bien notre travail, nous avons structuré notre travail en trois chapitres comme suit :

Dans le premier chapitre, nous abordons les fondements relatifs aux opérations de commerce extérieur qui sont préalables à l'exécution de toute transaction internationale.

Le deuxième chapitre est consacré à mettre en évidence les différents risques ainsi que les garanties offertes et leurs spécificités.

Enfin, dans le troisième chapitre, qui constitue le cas pratique, nous allons procéder à l'étude complète et détaillée d'une opération de commerce international au sein d'une banque.

Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur

Introduction

Le commerce international est l'échange de biens, services et capitaux entres pays. Ce type de commerce existe depuis l'antiquité, mais il connait un nouvel essor du fait de la mondialisation.

Pour les entreprises, cela va au-delà des modes et des courants de pensées car, de tout temps, les opérations commerciales ont subi l'effet des coûts de transaction, de transport et des changes.

Aussi loin que nous puissions retourner dans l'histoire, nous constatons que le commerce à l'échelle internationale a toujours existé (de la Mésopotamie au VI^{ème} siècle, au commerce international moderne qui connait un essor depuis le XIX^{ème} siècle) et les évolutions de l'économie font qu'il existera toujours et occupera encore une place importante dans l'activité commerciale.

Section1 : Les fondements du commerce international

L'évolution des modes de production au XX siècle a conduit à l'émergence d'une nouvelle forme de compétitivité favorisée par la saturation des marchés intérieurs afin de trouver de nouveaux débouchés à l'international pour écouler les excédents de production.
Cette démarche a été favorisée par les accords commerciaux internationaux et par l'abolition des droits de douanes, car ces derniers, constituent la principale entrave aux échanges internationaux[2].

Au lendemain de la seconde guerre mondiale, les échanges internationaux ont connu une croissance exponentielle, dans tous les secteurs

D'ailleurs, on peut constater, dans le commerce mondial, de profondes mutations dont il convient à souligner : le volume et la valeur des échanges commerciaux internationaux des marchandises qui n'ont cessé de croitre,[3] l'élargissement du domaine du commerce international échanges de service.

1.1.Définition, naissance et développement du commerce international :

1.1.1. Définition du commerce international :

Au sens strict, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) entre les espaces économiques de nationalités différentes. Au sens large, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) et de services entre les espaces économiques de nationalités différentes. 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)[4].

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.

[2] Daudin Guillaume, Monperrus-Veroni Paola, Rifflart Christine *et al*, « Le commerce extérieur en valeur ajoutée », *Revue de l'OFCE*, 2006/3 (nº 98), p. 129-165. DOI: 10.3917/reof.098.0129. URL : https://www.cairn.info/revue-de-l-ofce-2006-3-page-129.htm

[3] 18495 Milliards de Dollars d'exportations en 2014, selon l'OMC

[4]http://ses.webclass.fr/notion/commerce-international, consulté le 10/08/2017, à 09 :30.

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[5].

1.1.2. Naissance du commerce international :

Les premiers échanges commerciaux remontent à l'antiquité ; favorisés 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

Le commerce extérieur, commence à prendre sa forme actuelle à partir du XIXème siècle avec l'émergence des Etats-Nations et la prise de conscience que le commerce extérieur contribue à accroitre 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 Avantage du pays d'accueil** : Prix et qualité des inputs, Coût du transport et des communications, Qualité des infrastructures, Barrières douanières…

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

- **Les Avantage liée à la mondialisation :** Diminution des coûts de l'échange, Accords internationaux (bilatéraux ou multilatéraux) …

[5] Berthélemy Jean-Claude, « Commerce international et diversification économique », *Revue d'économie politique*, 2005/5 (Vol. 115), p. 591-611. DOI : 10.3917/redp.155.0591. URL : https://www.cairn.info/revue-d-economie-politique-2005-5-page-591.htm

Les investisseurs sont donc plus volontaires aux investissements externes dus à des coûts externes poussés par le bas par le libre-échange[6].

1.1.3. Développement 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'infrastructures et des 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'interpréte, par ailleurs, par un développement marqué des transports internationaux, et particulièrement des transports maritime et aérien.

Les accords bilatéraux/multilatéraux puis les négociations à l'échelle régionale et mondiale ont conduit à une globalisation de l'économie mondiale.

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[7].

L'avènement des grands groupes internationaux et multinationaux s'est accompagné de la réglementation de la concurrence à une échelle transnationale. L'adhésion quasi-globale à l'économie de marché peut être considérée à la fois comme une conséquence du développement du commerce international et un facteur contribuant à ce développement.

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.

[6] LAZARY **: « le commerce international »,** A la portée de tous, Alger, 2005, P12.
[7] Rainelli, Michel. « Introduction », *Le commerce international.* La Découverte, 2009, pp. 3-6.

Des efforts d'uniformisation des lois ont été fait, des conventions internationales visant la standardisation et l'harmonisation des règles à une échelle régionale et mondiale ont été conclues, donnant lieu à l'apparition de règles communes et diverses à l'échelle régionale (Ex : règles de l'Union Européenne), ou à l'échelle globale (règles du GATT, règles de l'OMC).

La diversité juridique se maintient cependant, et le commerce international continue à reposer sur les règles d'origine nationale exigeant ainsi de résoudre des questions de conflits de lois et de conflits de juridictions. Les règles nationales fixent généralement des règles spécifiques pour le contrat international qui est cœur de la régulation du commerce international[8].

Dans le règlement des litiges résultant du commerce international s'est développé l'arbitrage international mais le recours au juge étatique dans le règlement des litiges reste souvent nécessaire, si non désiré[9].

2.2.Le commerce extérieur en Algérie :

Le commerce extérieur a connu plusieurs étapes dans son évolution.

1.2.1. L'évolution du commerce extérieur en Algérie :

Le commerce extérieur est un élément essentiel dans le développement d'une économie. A cet effet, une vague d'efforts a été menée par les autorités algériennes, cette évolution s'est fait beaucoup plus remarquer après la libéralisation de l'économie dans les années 1990, ce qui a constitué la pierre angulaire de la réussite de ce secteur.

1.2.1.1. Monopole de l'Etat sur le commerce international : 1973/1987

Il y a affirmation du monopole de l'Etat sur le commerce international à partir de 1974, les importations étaient intégrées au sein d'un programme global (PGI) dont la mise en application se faisait par des autorisations globales d'importation (AGI) arrêtées par le gouvernement afin de procéder au contrôle des importations dans un cadre planifié.

[8] BATIFFOL Henri et LAGARDE Paul, https://www.universalis.fr/encyclopedie/droit-international-prive/2-les-conflits-de-juridictions/ consulté le 15/10/2017

[9] HAMEDI Hayat : **« le financement du commerce international au niveau d'un banque»** ; mémoire fin d'étude ; UMMTO ; 2011, P5

1.2.1.2. Allégement du monopole de l'Etat sur le commerce international:1988/1990

La loi N°28/29 du 25 juillet 1988 relative à l'exercice du monopole de l'Etat sur le commerce international, stipule que les programmes d'importation de biens et de services se réalisent dans le cadre du programme général du commerce international essentiellement par concessions accordées à des entreprises ou organismes publics qu'à des groupements d'intérêt. Au cours de cette période, furent mis en place les devises au profit des entreprises publiques qui viennent en remplacement des autorisations d'importations[10].

1.2.1.3. Les réformes et ses conséquences sur le commerce extérieur 1991/2002 :

En 1991, pour le passage à l'économie de marché, le gouvernement obtient un crédit du FMI, en respectant le plan d'ajustement structurel imposé par celui-ci, au cours de cette période, le dinar est dévalué de 20 % et les députés adoptent à une large majorité une nouvelle loi sur les hydrocarbures qui autorise les compagnies étrangères à prendre des participations d'un montant maximal de 49%dans les gisements algériens.

En 1992, l'instauration d'une économie de guerre marquée par l'austérité[11] conçoit un rationnement des devises pour limiter l'importation et un resserrement du contrôle de l'administration sur les circuits économiques.

En 1993, l'Algérie fait de son rééchelonnement [12]de la dette extérieure son premier objectif(le service de la dette représente environ75% des recettes à l'exportation). Les négociations avec le FMI s'achèvent en décembre de la même année sur un constat de désaccord, le gouvernement se prononce en faveur d'une diversification des exportations.

En 1994, l'Algérie signe un accord de crédit stand-by avec le FMI, et accepte les conditions posées par ce dernier, tout en respectant le plan d'ajustement structurel, et le dinar est dévalué de 40%. Durant la même année, l'Algérie obtient du club de Paris, un accord de rééchelonnement d'une partie de sa dette publique qui atteint 16 milliards de dollars.

En 1995, l'Algérie obtient le rééchelonnement de sa dette de 3,2 milliard de dollars auprès des banques, un deuxième accord est signé avec le FMI, dit «de facilité élargie », pour une durée de trois ans, qui tient compte des efforts engagés : Libération des prix et du commerce extérieur, disparition du déficit budgétaire, privatisation des entreprises publiques,

[10] HAMEDI Hayat, **Op.cit,** Pp 06-07.
[11] Une gestion rigoureuse.
[12] Augmentation de la période de remboursement de la dette extérieur.

et son ouverture aux compagnies étrangères sont autant de promesses de recettes pour les prochaines années.

L'année 1996 est caractérisée par l'augmentation des cours du pétrole, et la mise en service de gazoduc « Transmed », qui relie l'Algérie à l'Espagne à travers le Maroc.

En 1997, l'augmentation des exportations d'hydrocarbures et le ralentissement des importations contribuent à l'amélioration des comptes publics.

En 1998, le secteur des hydrocarbures est durement affecté par la chute, des cours du pétrole à la fin de l'année, ce qui augmente les prévisions de déficit public, remettant en cause le fragile équilibre financier du pays, les privatisations se poursuivent accompagnées de hausses du chômage (A cause du rythme lent de la privatisation).

En 1999, la forte remontée des cours du pétrole agit notamment sur la balance des paiements, les réserves en devises, ou le poids du service de la dette, mais cette augmentation ne règle pas les problèmes structurels du pays, que sont le chômage ou la faiblesse de la production industrielle.

En 2000, le maintien des cours du pétrole à un haut niveau, permet au gouvernement d'envisager une relance modérée de l'économie, et constituer un fond de régulation destiné à diminuer les effets de la fluctuation des prix des hydrocarbures.

En 2001, la poursuite des hausses des prix des hydrocarbures est à l'origine d'une augmentation exceptionnelle du PIB, l'excédent commercial augmente et le service de la dette diminue, tandis que les conditions économiques demeurent très difficiles et le taux de chômage reste élevé.

En 2002, la balance commerciale affiche toujours un solde positif et la dette du pays est en nette réduction[13].

[13] BENDAHME Nassima : **« les opérations du crédit »** ; Mémoire de fin d'étude : Ecole Supérieure de Banque ; Alger ; 1999 ; P 19.

1.3. La libéralisation du commerce extérieur :

Cette libéralisation a commencé à partir de 1990. Elle fût caractérisée par la loi 90/10 du14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit où l'Algérie a opéré un changement de système d'une économie fermée vers une économie de marché.

Dans cette nouvelle démarche, le principe fondamental est le libre accès à l'exercice, de toute activité commerciale, dès lors qu'elle satisfait les besoins en outil de production.

Les principaux objectifs de la libéralisation du commerce extérieur en Algérie peuvent être résumés dans ce qui suit :

- La recherche d'un système d'approvisionnement régulier de l'outil de production ;
- La recherche d'une efficacité économique et de la rentabilité financière de chaque opération de commerce extérieur par une responsabilisation des opérateurs économiques (liberté d'organisation et d'intervention);
- La création de l'office algérien de promotion du commerce extérieur ;
- La mise en place d'un système de promotion et de soutien aux exportations hors hydrocarbures et de diversification par l'ordonnance relative à l'assurance-crédit à l'exportation , l'intervention de l'Etat est instituée par la mise en place d'organismes intermédiaires chargés de l'autorisation et de l'accompagnement des opérations du commerce extérieur, il s'agit de :
    - ✓ La Société Algérienne des Foires et Exportations (SAFEX) ;
    - ✓ La Compagnie Algérienne d'Assurances et de Garantie des Exportations(CAGEX) ;
    - ✓ La chambre de Commerce et d'Industrie.

Section 2 : Les incoterms et les documents usuels du commerce extérieur

Les incoterms ont été élaborés dans le but de fournir une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus couramment utilisés en commerce extérieur. Ces termes définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale, le plus souvent internationale[14]. Ils concernent essentiellement les obligations des parties à un contrat de vente, en ce qui concerne la livraison de la marchandise

[14] S.HADDAD : « **le crédit documentaire »**, éd pages bleues, 2009, P64.

vendue, la répartition des frais et des risques liés à cette marchandise, ainsi que la charge des formalités d'export et d'import.

2.1. Les incoterms :

Pour remédier aux malentendus et litiges entre acteurs du commerce extérieur de différents pays, et afin de faciliter et uniformiser la rédaction des contrats de ventes internationaux, il était question d'initier et de codifier les termes commerciaux les plus couramment utilisés dans le commerce international.

C'est ainsi qu'il a été mis en place une solution internationale représentée par une série de directives universelles appelées « INCOTERMS » afin de standardiser et d'harmoniser les pratiques commerciales internationales et de lutter contre d'éventuels différends[15].

2.2.1 Notions générales :

L'acronyme « incoterms »provient de « international commercial termes », c'est une codification des termes de ventes (les frais et les tâches associés aux contrats commerciaux visant la vente de marchandises et de déterminer le lieu de livraison légal de ces marchandises). Ils sont l'expression d'une démarche de standardisation et de gestion des risques liés aux opérations de commerce extérieur.[16]

À cet effet, les Incoterms s'expriment par une abréviation anglophone en trois lettres suivies de trois petits points. Les trois petits points définissent le lieu exact où s'applique la règle Incoterms négociée, cette précision géographique est très importante.

C'est en 1936 que la CCI (Chambre de Commerce Internationale) a mis en place des règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux. Par la suite, plusieurs ajouts et modifications successifs ont rendu nécessaire la rédaction d'une nouvelle publication en 1953 sous l'appellation « incoterms ».[17]

Ces derniers ont subi également plusieurs autres modifications en 1967, 1976, 1980, 1990 et 2000.Enfin, la dernière version en 2010 qui est la plus actualisée dans la mesure où elle tient dûment compte de l'évolution des techniques liées aux opérations du commerce international.

[15] LEGRAND(G) et MARTINI(H) : « **Gestion des opérations Import –Export** », DUNOD, Paris, 2008, P 11.
[16] J. Belotti : « Transport international des marchandises », éd. Vuibert, Paris, 2002, p77.
[17] Ibid. p 78.

Par ailleurs et conformément à l'article 27 du règlement paru au Journal officiel algérien N° 31 du 13 mai 2007, l'ensemble des termes commerciaux (incoterms) repris dans les règles et usances de la chambre de commerce international peut être inscrit dans les contrats commerciaux.[18]

2.2.2 Présentation des différents incoterms :

Les incoterms sont représentés par des sigles de trois lettres. Chacun définit avec précision les droits et obligations de chaque partie[19].

L'importance des incoterms dans l'élaboration du contrat justifie, à notre avis, leur présentation succincte dans la cadre de cette étude.

- **EXW (Ex Works) :**

Le vendeur remplit son obligation dès lors que les marchandises ont été mises à disposition de l'acheteur dans les locaux propres du vendeur ou dans un lieu dûment désigné. L'acheteur doit assumer tous les frais et risques pour l'acheminement des marchandises depuis l'endroit désigné, jusqu'au lieu de livraison désigné.

- **FCA (Free Carrier) :**

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand il a remis la marchandise, dédouane à l'exportation, au transporteur désigné par l'acheteur au point convenu. L'acheteur choisit le mode de transport et le transporteur .Il paye le transport principal .Le transfert des frais et risques intervient au moment où le transporteur prend en charge la marchandise.

- **FAS (Free Alongside Ship) :**

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été placée le long du navire, sur le quai au port d'embarquement convenu. L'acheteur doit supporter tous les frais et risque de perte, de dommage que peut courir la marchandise. Le terme FAS impose au vendeur l'obligation de dédouaner la marchandise à l'exportation.

[18] Article 27 du journal officiel N° 31 du 13 mai 2007, p 11.
[19] http://www.mainfreight.fr/suivi_expedition/incoterms.aspx Consulté le 19/09/2017

- **FOB (Free On Board) :**

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est placée à bord du navire au port d'embarquement désigné. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. L'acheteur choisit le navire et paye le fret maritime ; le transfert des frais et des risques se place au passage du bastingage du navire au port d'embarquement[20].

- **CFR (Cost and Freight) :**

Le vendeur livre les marchandises à bord du navire ou se procure les marchandises déjà livrées. Il y a transfert des risques pour perte des marchandises ou dommages subis par celles-ci, au moment où les marchandises sont mises à bord du navire. Le vendeur doit s'engager par contrat à payer les frais nécessaires pour assurer l'acheminement des marchandises jusqu'au port de destination désigné.[21]

- **CIF (Cost, Insurance and Freight) :**

Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR, toutefois, il doit en plus souscrire une assurance au nom de l'acheteur, contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise.

- **CPT (CarriagePaid) :**

Le vendeur assume les frais du transport maritime jusqu'au port de destination. Le transfert de risque est établi lorsque les marchandises sont mises à la disposition du premier transporteur. Ainsi, les frais d'assurance sont à la charge de l'acheteur.

- **CIP (Carriage and Insurance Paid) :**

Les conditions sont les mêmes que pour CPT. Le vendeur doit fournir une assurance couvrant pour l'acheteur, le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut courir

[20] LAZARY/ **: Op.cit** ,P 99
[21] https://fr.scribd.com/document/357519862/incoterms-pdf.

pendant le transport[12]. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. Le vendeur est seulement tenu de prendre une couverture d'assurance minimale.[22]

- **DAT (DeliveredAt Terminal) :**

Le vendeur a rempli son obligation dès lors que les marchandises, une fois déchargées du moyen de transport, sont mises à disposition de l'acheteur au terminal désigné dans le port ou au lieu de destination convenu. Le terme « Terminal » comprend tout type de lieu (terminal aérien, maritime, routier, entrepôt...). Le vendeur assume tous les risques liés à l'acheminement des marchandises et à leur déchargement au terminal du port ou au lieu de destination convenu.

- **DAP (DeliveredAt Place**) :

Le vendeur a rempli son obligation dès lors que les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur sur le moyen de transport d'approche prêt pour le déchargement au lieu de destination convenu. Le vendeur a la charge de tous les risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination.

- **DDP (DeliveredDutyPaid) :**

À l'inverse du terme EXW à l'usine, ce terme désigne l'obligation maximum du vendeur. Le vendeur fait tout, y compris le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigibles. Le transfert des frais et risques se fait à la livraison chez l'acheteur, lorsque les marchandises sont prêtes pour le déchargement au lieu de destination convenu. Le déchargement incombe en frais et risques à l'acheteur.[23]

[22] ANTOINE HELOU, LES INCOTERMS DE LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL ET LES TERMES DE VENTE DU CODE DE COMMERCE UNIFORME (UCC-A2): ÉTUDE ET ANALYSE, UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL, p 12 sur http://www.archipel.uqam.ca/2114/1/M9166.pdf.
[23] Zourdani SAfia, Le financement des opérations du commerce extérieur, cas : de la BNA, mémoire de magistère en Sciences économique, option : monnaie finance banque, université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou, 2012, p 71.

- **CIT : (Carriage, Insurance, paid To)-port payé, assurance comprise jusqu'à… (Points de destination convenue)**

Avec ce terme, les obligations des parties sont identiques à celles du terme CPT à la différence que le vendeur a pour obligation supplémentaire de fournir une assurance pour l'acheteur contre le risque lié au transport jusqu'au lieu de destination convenu.

- **DAF : (Delivered At Frontiere)-rendu frontière (lieu convenu)**

Le vendeur livre la marchandise dédouanée à l'exportation au lieu convenu à la frontière, le transfert des risques et des frais se fait donc au passage de la frontière.

Les frais de transport sont à la charge du vendeur. Quant à la prime d'assurance ou tous les risques liés au voyage de la marchandise, ils sont supportés par l'acheteur.

- **DES :(Delivered Ex Ship)-rendu ex ship (port de destination convenu)**

La marchandise non dédouanée à l'importation, est mise à la disposition de l'acheteur à bord du navire au port de destination convenu.

Avec ce terme, le vendeur supporte les risques et les frais inhérents à l'acheminement de la marchandise jusqu'au port de destination.

- **DEQ : (Delivered Ex Quay)-rendu à quai :**

Le vendeur supporte tous les risques et les frais inhérents à l'acheminement jusqu'à la mise à disposition de la marchandise non dédouanée à l'importation sur le quai (débarcadère) du port de destination convenu.

- **DDU: (Delivered Duty Unpaid)-rend droits non acquittés :**

Le vendeur livre la marchandise non déchargée à l'arrivé, à l'acheteur, au lieu convenu dans le pays d'importation.

Le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à l'établissement de l'acheteur, à l'exception du dédouanement à l'importation.[24]

[24] Zourdani Safia, op. Cit, p 72.

- **DDP :(Delivered Duty Paid)-rendu droits acquittés :**

Ce terme définit l'obligation maximale pour le vendeur, dans la mesure où il met la marchandise, non déchargée à l'arrivée, à la disposition de l'acheteur, au lieu convenu dans le pays d'importation. Le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à livraison chez l'acheteur. Il est chargé également du dédouanement à l'importation ainsi que du paiement des droits et taxes exigibles liés à la livraison de la marchandise au lieu convenu.

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

2.2.3 Classement des incoterms :

Les incoterms sont classés selon plusieurs critères.

2.2.2.1. Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur :

a. **Groupe E :** comprend l'incoterm Ex work : Obligation minimale pour le vendeur.

b. **Groupe F :** (free : franco) comprend les incoterms FCA, FAS et FOB . Le vendeur n'assume ni les risques, ni les couts du transport principal

c. **Groupe C :(Cost Or Carriage : cout ou port)** comprend CFR, CIF, CPT et CIP. Le vendeur assume les couts du transport principal mais pas les risques.

d. **Groupe D :(Delivered : rendu)** comprend les incoterms DAF, LES, DEQ, DDU et DDP. Dans ce cas, le vendeur assume les couts et les risques du transport principal.[25]

2.2.2.2. Selon le mode de transport :

a. **Transport maritime** : il comprend les incoterms FAS, FOB, CFR, CIF, DES et DEQ.

b. **Transport terrestre :** L'incoterm approprié à ce mode est le DAF.

c. **Tous modes de transport** : Ils concernent les incoterms : EXW, FCA, CPT, CIP, DDU, DDP.

[25] https://import-export.societegenerale.fr/fr/incoterms-2010.

2.2.2.3. Selon le type de la vente :

a. **Vente départ** : le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans un pays, elle comprend les groupes : E, F, C.
b. **Vente arrivée** : le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans le pays d'arrivée. Elle comprend le groupe D sauf l'incoterm DAF qui n'appartient à aucune catégorie.[26]

2.2. Les documents usuels du commerce extérieur :

L'activité d'importation et d'exportation dois disposer de moyens qui lui sont spécifiques[27], compte tenu des particularités y afférentes en ce qui concerne les risques, les techniques de paiement, les intervenants …etc. l'un de ces moyens consiste en les documents utilisés, biens distincts de ceux utilisés lors des transactions locales se déroulant dans un même espace douanier et ce, afin d'asseoir la confiance et permettre l'accomplissement de toutes les formalités.

Compte tenu de l'importance de ces documents, il nous a paru utile de présenter les plus usités d'entre eux.[28]

2.2.1 Les documents de prix :

Ce sont notamment, les différent types de factures qui doivent mentionner :

- L'indente des co-contractants ;
- L'adresse et le numéro d'inscription au registre de commerce ;
- Le pays d'origine et de provenance des marchandises ;
- La nature des marchandises ou des services fournis ;
- Leur qualité, prix unitaire el le montant global ;
- La monnaie de facturation et la monnaie de règlement ;
- Date d'établissement de facture et délais de livraison ;
- Conditions de vente et de livraison ;
- Autres informations jugées utiles par les deux parties.

[26] Généralité sur les incoterms, sur http://www.fondationinvest.ma/Boiteaoutis/Kit_investissement/INCOTERMS.pdf.
[27] http://fr.reingex.com/Documents-Commerce-International.shtml Consulté le 19/10/2017
[28] Guide du commerce extérieur, attijariwafa bank, 2010, p 13.

Quant aux types de factures, on peut citer : La facture proforma, la facture commerciale, la facture consulaire et la facture douanière.

2.2.2.1. Facture pro forma :

C'est un devis établi sous forme de facture anticipant la facture définitive qui sera établie avec réalisation de l'opération commerciale.

Elle permet, généralement à l'acheteur (importateur) d'accomplir certaines démarches administratives que nécessite une opération d'importation (domiciliation, ouverture d'un crédit documentaire…).

Elle doit reprendre les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement.

2.2.2.2. La facture commerciale (définitive) :

C'est l'élément de base qui concrétise toute transaction commerciale. Elle est faite par le vendeur. Elle reprend généralement : l'identité des deux parties, la nature et la qualité de la marchandise, le numéro de commande ou de contrat, les quantités, le prix unitaire et global ainsi que les frais accessoires, la date d'émission, les délais de livraison, les modalités d'expédition.[29]

2.2.2.3. La facture consulaire :

C'est une facture commerciale établie par le vendeur et visée par le consulat du pays de l'importateur. Elle atteste que le fournisseur est bien établi dans la circonscription territoriale contrôlée par ce consulat, ainsi que les prix facturés sont les prix pratiqués dans le marché du pays du fournisseur[30].

2.2.2.4. La facture douanière :

Elle répond au même besoin que la facture consulaire et est établie sur des formulaires spéciaux. Elle ne comporte, cependant, pas la signature du consul ou le cachet de la douane.

[29] Guide du commerce extérieur, Attijarlwaffa Bank Entreprises, édition 2010, p 13.
[30] HOUCHI Fatima, **« les opérations de commerce extérieur : Environnement international et financement »** ; Thèse Magister ; UMMTO.2012 ; P41.

Signée par le vendeur, elle peut être contresignée par l'exportateur suivant les normes exigées par les services douanes du pays importateur[31].

2.2.2 Les documents de transport (expédition) :

Les documents de transport constituent des éléments fondamentaux qui assurent la prise en charge de la marchandise par le transporteur. Ces documents différent selon le mode de transport utilisé pour l'acheminement de la marchandise en question.[32]

2.2.2.1. Le connaissement maritime (bill of lading) :

Le connaissement maritime est un document établi par une compagnie de transport maritime ou tout autre organisme qui se charge de transporter la marchandise du port d'embarquement au port de destination.[33]

C'est un titre prouvant que la marchandise a été à bord, et devra être livrée dans les meilleures conditions et délais. Le connaissement assure simultanément trois fonctions, il sert de :

- Récépissé d'expédition pour le chargeur ;
- Contrat de transport entre le chargeur et l'armateur ;
- Titre de propriété transmissible par voie d'endos.

Eu égard à son importance, le connaissement maritime doit comporter certaines informations, à savoir :

- Le nom de navire ;
- Le port d'embarquement ;
- Le port de déchargement ;
- Le nom de la compagnie de transport ou celui du capitaine du navire ;
- La description de la marchandise transportée ;
- Le nombre de connaissements originaux ;
- Les conditions de transport (en portée, en col, en chambre froide…) ;
- Les conditions de paiements ;
- Le terme de vente(Incoterms) ;

[31] HOUCHI Fatima, op. Cit, p 41.
[32] Ghislaine Legrand Hubert Martini, Gestion des opérations import-export, Pris, 2008, p 16.
[33] Rapport du secrétariat de la CNUCE, Nations Unis, New York, 1971, p 25.

- La date d'expédition ;
- La mention « clean on board »;
- La signature du capitaine du navire.

Donc, nous pouvons constater que la mention « clean on board » signifie que les marchandises ont été réceptionnées par la compagnie de navigation et ont été embarquées, ce qui engage la responsabilité du capitaine de navire.

Par contre, un connaissement portant la mention « received for shipment » qui veut dire « reçues pour embarquement », indique que la marchandise a été réceptionnée pour être embarquée sur le navire désigné. Ce connaissement ne constitue pas une preuve de l'expédition de la marchandise.[34]

Il est à noter également qu'un connaissement peut comporter d'autres mentions expressément demandées par l'importateur, telles que :

- La mention « on deck », c'est-à-dire « en portée » ou « chargée sur le pont », ce qui signifie que les marchandises sont entreposées sur un espace non couvert du navire ;
- Le connaissement de charte-partie : la charte partie est un contrat d'affrètement de tout ou partie d'un navire, conclu entre l'un des contractants et la compagnie de transport maritime afin d'acheminer une marchandise qui, en raison de sa nature ou de son importance, ne peut être transportée de la manière la plus générale et la plus simple ;
- La mention de réserve qui est la clause manuscrite ajoutée par le capitaine du navire ou la compagnie de navigation, indiquant certaines précisions concernant l'emballage ou la marchandise même ;
- Un connaissement net « clean of leading » est un connaissement ne comportant aucune réserve.

Le connaissement peut être établi soit :

- Au porteur (bearer) : le porteur devient propriétaire de la marchandise ;
- A personne dénommée (straight consigned) : il désigne nominativement la personne qui doit prendre possession des marchandises (dans ce cas il n'est pas endossable) ;
- A ordre (to order) : établi à l'ordre de l'importateur ou de son banquier qui peuvent le transmettre par endossement.

[34] Art. 749, du code maritime algérien.

En Algérie, le connaissement doit porter la mention « clean on board » (marchandise embarquée net de réserve) tandis que la mention « received for shipment » (reçu pour embarquement) qui ne constitue par la preuve de l'expédition, est strictement interdit.

En l'absence du connaissement, la banque de l'importateur délivre un document appelé « lettre de garantie » afin de lui permettre de prendre possession des marchandises.

Il s'agit donc d'une caution par laquelle le banquier atteste que l'importateur est le destinataire des marchandises. C'est donc un engagement irrévocable pris par la banque de payer au cas où le client faillit à son obligation de paiement.

2.2.2.2.La lettre de transport aérien : (air way bill) : LTA

Toute marchandise expédiée par avion doit être attestée par une lettre de transport aérien « LTA ». La LTA est un récépissé d'expédition non négociable, car elle est nominative de plus elle ne représente pas un titre de propriété.[35]

Dès l'arrivée des marchandises à l'aéroport, la compagnie aérienne adresse un avis d'arrivée au propriétaire de celles-ci, qui ne peut les retirer qu'après présentation de la LTA.

Dans le cas où cet avis serait établi au nom de la banque, celle-ci doit à son tour établir un bon de cession bancaire (BCB) à l'importateur pour lui permettre de prendre possession de sa marchandise. Sur la LTA sont généralement mentionnés : le nom et la signature du transporteur, l'aéroport de départ, l'aéroport d'arrivée et la date d'expédition. Notons que la LTA atteste non seulement la prise en charge de la marchandise en bon état apparent, mais elle certifie également son expédition effective.

2.2.2.3. La lettre de transport routier (truck waybil) : LTR

La LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur, qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu.

Comme pour la LTA, la LTR atteste d'une part la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dés la signature par le transporteur.[36]

La LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété.

[35] https://www.lantenne.com/La-lettre-de-transport-aerien-AIR-WAYBILL_a16942.html
[36] http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Transit-douane/Documents-transports.htm.

2.2.2.4.Le duplicata de lettre de voiture international : DLVI (rail way bill)

C'est un récépissé d'expédition de marchandise par la voie ferroviaire.

Ce document est constitué de dix feuillets dont l'un, timbré à date de la gare de départ, porte la surcharge « duplicata de lettre de voiture » et constitue la preuve de l'expédition de la marchandise. Il est établi par l'expédition et la compagnie de transport, à personne dénommée. Il n'est donc pas endossable, de plus il ne constitue pas un titre de propriété[37].

2.2.2.5. Le récépissé postal (bulletin d'expédition) :

C'est un document établi par les services de poste à personne dénommée. Il concerne l'expédition des marchandises n'excédant pas vingt kilogrammes.

2.2.2.6 Documents de transport combiné :

Il est fait appel à ce document lorsqu'il s'agit de l'utilisation de plusieurs modes de transport pour acheminer la marchandise. Il est émis par l'entrepreneur de transport combiné en vue d'attester la prise en charge en bon état de la marchandise.

2.2.3 Les documents d'assurance :

Considérant les limites de responsabilité des transporteurs et les limites d'indemnisation prévues dans les conventions internationales, la souscription d'une assurance, auprès d'une compagnie agréée, est nécessaire pour couvrir les risques affectant la marchandise lors du transport. Cette souscription garantit l'indemnisation de l'acheteur en cas de survenance des risques couverts dans les conditions spécifiées par le contrat d'assurance.

Parmi les principaux documents d'assurance, on peut citer[38] :

2.2.3.1. La police d'assurance :

C'est un contrat entre une entreprise d'assurance et la souscription qui atteste que sa marchandise est assurée contre les risques éventuels[39].

Parmi les risques pris en charge par la police d'assurance nous retrouvons en général :

[37] http://www.ladocumentationfrancaise.fr/var/storage/rapports-publics/064000657.pdf Consulté le 19/10/2017
[38] CNUCED, Aspects juridiques et documentaires du contrat d'assurance maritime, conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, Genève, rapport du secrétariat, New York, 1982.
[39] TALBI Nabila : **« les opérations du commerce extérieur »** ; mémoire fin d'étude ;école supérieures ; ALGER ;2005 ;P18.

Les accidents survenus au moyen de transport (naufrage, accident de route…), les dommages causés à la marchandise (vol, perte…) et les opérations de manutentions, auxquels s'ajoutent pour le transport maritime ou fluvial :

a. **Le risque d'avarie particulière** : qui correspond à toute détérioration, perte ou dommages subis par la marchandise elle-même au cours de son transport ou lors de sa manutention ou pendant son séjour à quai ou en Pete.
b. **Le risque d'varie commune** : qui peut naitre de la contribution des marchandises aux dépends extraordinaires ou dommages résultants des décisions prises par le capitaine du navire dans l'intérêt commun du navire et la cargaison (charge).

2.2.3.2. Le certificat d'assurance :

C'est une attestation émanant de l'assureur certifiant l'existence d'un contrat d'assurance couvrant des risques bien déterminés pour les marchandises mentionnées.

2.2.3.3. L'avenant :

C'est un document, le cas échéant, contenant des modifications, ou apportant des additifs au contrat d'assurance (police d'assurance) initialement établi.

Lorsque les modifications consistent en la désignation d'un nouveau bénéficiaire, on parle d'avenant de délégation.

2.2.3.4. Les documents douaniers :

Ces documents concernent les déclarations en douanes, faites sur des imprimés spécifiques, qui sont visés par l'administration douanière que ce soit à l'import ou à l'export en certifiant que la marchandise a été expédiée dans les conditions convenues.[40]

2.2.3.5. Les autres documents utilisés :

Il existe d'autres documents qui sont nécessaires pour certains types d'importation, on peut énumérer :

[40] Ghislaine Legrand Hubert Martini, op. Cit, p 63.

a. **Les listes de colisage et de poids :** Elles fournissent des indications concernant les différentes caractéristiques des colis constituant l'expédition, notamment du nombre de colis, le contenu de chaque colis, le poids.

b. **Le certificat d'origine** : C'est un document établi par l'administration des douanes, par une chambre de commerce ou par des experts convenu entre les parties, en vue d'attester le pays d'origine des marchandises, c'est-à-dire le pays ou elles ont été produites.

c. **Le certificat sanitaire** : Il atteste du caractère sain des marchandises d'origine animale (comestible ou pour l'élevage). Il est établi par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire officiel.

d. **Le certificat de provenance** : C'est un document établi dans le seul cas ou les marchandises doivent transiter par un pays tiers. Il indique la provenance réelle des marchandises.

e. **Le certificat phytosanitaire** : Ce document garantit la bonne santé des produits d'origine végétale importés pour la consommation ou la culture dans le domaine agricole. Il est établi par un organisme médical spécial.

f. **Le certificat d'analyse ou de qualité :** Ce document certifie la qualité ou la composition d'un produit. Il est établi par un laboratoire ou par un expert, essentiellement utilisé pour les métaux précieux et les produits cosmétiques. [41]

Section 3 : les instruments et techniques de paiement :

Il existe différents instruments de paiement ayant différentes spécificités, cependant, dans le cadre du commerce international, il existe aussi des techniques spécifiques de paiement permettant d'apporter des garanties aux différentes parties.[42]

3.1.Les instruments de paiement :

Il existe dans tout contrat commercial deux obligations impératives, à savoir de déterminer les conditions de livraison et de paiement. Ce dernier représente donc un acte essentiel au dénouement du contrat. Il résulte de l'entrée en créance qui n'est pas forcement liée au moment de livraison. Il existe plusieurs instruments de paiement qui s'adaptent à la

[41] Ghislaine Legrand Hubert Martini, op. Cit, p 65.
[42] Les techniques de paiement du commerce extérieur, sur file:///C:/Users/Poste-01/Downloads/538e053ce13b1.pdf

fois au moment contractuel prévu pour le règlement, ainsi qu'un niveau de sécurité accepté par le vendeur. À l'importation, l'acheteur dispose d'une panoplie d'instruments dont l'utilisation suit les mêmes exigences qu'à l'exportation.

Dans ce qui suit, nous allons présenter ces instruments de paiements :

3.1.1. Le chèque :

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire, ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, libellé en monnaie nationale ou en devises étrangères. Peu coûteux et très répandu dans le monde, le chèque se caractérise par de nombreux inconvénients. L'inconvénient majeur de cet instrument réside dans l'acheminement postal qui rallonge les délais d'encaissement et accroît les risques de perte du chèque[43].

3.1.2. Les effets de commerce :

Pour garantir le paiement à l'échéance, le vendeur peut exiger la remise d'un document appelé « effet de commerce », qui présente les trois caractéristiques suivantes :

- il représente une créance d'argent d'un montant déterminé et exigible à court terme ;
- il ne peut être payé qu'à celui qui détient matériellement le document ;
- il est négociable, c'est-à-dire qu'il peut se transmettre par endossement : cette qualité constitue sa principale utilité en rendant sa circulation rapide et facile, en distingue la lettre de change, le billet à ordre, le warrant.[44]

3.1.3. La lettre de change

La lettre de change appelée également « traite » est un écrit par lequel une personne (le tireur) donne l'ordre à une autre (le tiré) de payer à une certaine échéance une somme déterminée à un bénéficiaire en général le tireur lui-même. Dans la pratique, le tireur, souvent bénéficiaire, expédie la traite au tiré pour que celui- ci la lui retourne acceptée, c'est-à-dire signée. En effet, ces avantages matérialisent une créance qui peut être escomptée auprès d'une

[43] : V.MEYER et C.ROLIN : « techniques de commerce international » édition Foucher,Paris, 2005, P90
[44] MASABIE FRANSOIS. M ; POULAIN.E ; Lexique du commerce international, Les 2600mots actuels et pratiques de l'import- export, Ed Bréal,Paris, 2002,P19

banque et détermine précédemment la date de paiement. L'inconvénient de cet instrument reste soumis à l'acceptation de l'acheteur[45].

3.1.4. Le billet à ordre :

C'est un écrit par lequel un souscripteur (le débiteur) s'engage à payer au créancier (le bénéficiaire) une somme fixée à une date et à un lieu donnés .Son avantage principal est sa simplicité et la possibilité d'une mobilisation immédiate par l'escompte .Les limites du billet à Ordre sont fortes, il fait courir en particulier des risques non négligeable de non-paiement, de non transfert des fonds, d'émission tardive d'erreurs quant à la somme, la date ou le lieu. Cet instrument est peu utilisé dans les transactions importantes à l'international[46].

3.1.5. Le warrant

Le warrant est un billet à ordre par lequel le souscripteur s'engage à payer une certaine somme à une certaine échéance. Il se distingue du billet à ordre ordinaire par le fait qu'il constitue, en outre, un nantissement (garantie) au profit du créancier sur des marchandises déposées dans un magasin général ou dans des entrepôts dont le stock est contrôlé par des sociétés de vérification des stocks[47].

3.1.6. Le virement bancaire

Un virement bancaire est une opération d'envoi (transfert) ou de réception (rapatriement) d'argent entre deux comptes bancaires: La personne physique ou morale qui demande l'émission du virement est dénommé le donneur d'ordre, celle qui reçoit l'argent le bénéficiaire.

3.1.7. Le virement Swift

C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur / importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement. Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide et fiable.

Le bénéficiaire du virement disposera toujours d'un acquit Swift qui prouve la réalisation du transfert. Les conditions de vente de l'exportateur pourraient indiquer : payable par virement Swift à 30 jours date de facture ou date de document de transport.

[45] : LUC BERNET ROLLANDE, « Principe de techniques bancaire »édition DUNUD, Paris 1995, p10.
[46] Code commerce (Office National Des Travaux Déductifs) 1974, p388.
[47] MASABIE FRANSOIS. M ; POULAIN.E ;Op .cit, 20.

L'inconvénient majeur de cet instrument est le Risque de change si le virement est libellé en devises.

3.1. Les techniques de financement :

Les techniques de financement des importations utilisées dans les transactions commerciales internationales sont nombreuses et présentent des caractéristiques différentes (avantages, inconvénients, sécurité, rapidité, coûts...). Le choix de telle ou telle technique de financement dépend des possibilités (législation et réglementation des changes offertes par le pays de l'importateur et celui de l'exportateur). Il dépend aussi des négociations commerciales entre les deux parties (importateur/exportateur).

Par ailleurs, les techniques de financement les plus élaborées et les plus adéquates dans ce cas sont "le crédit documentaire, la remise documentaire et le transfert libre. [48]

3.2.1. La remise documentaire (l'encaissement documentaire) :

L'encaissement documentaire est un mode de règlement beaucoup moins compliqué, il est recommandé lorsque :

- Il y a une confiance et de bonnes relations d'affaire entre les partenaires ;
- La situation politique, économique et monétaire du pays de l'importateur est stable ;
- La marchandise peut facilement être revendue sur place en cas de désistement de l'importateur ;
- L'importateur a la possibilité d'inspecter la marchandise avant de procéder au règlement.[49]

3.2.2.1 Définition :

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles.

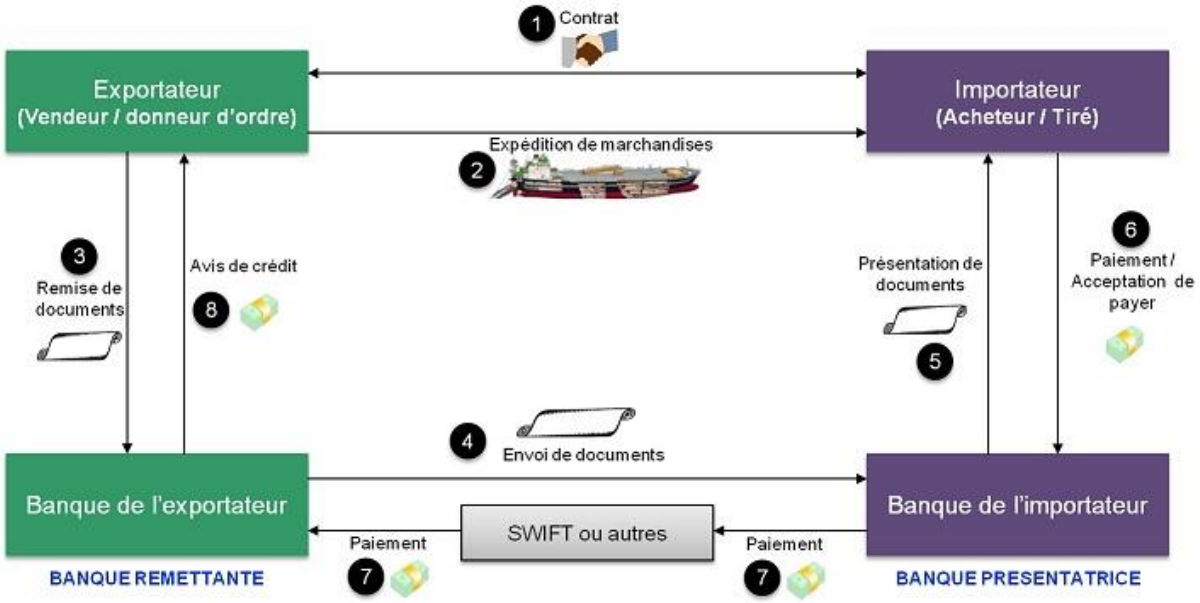
[48] Luc BERNET-ROLLANDE, Principes de technique bancaire, éditions DUNOD, Paris 2008, p 368.
[49] Ibid.

Le terme «encaissement documentaire» peut signifier soit documents commerciaux accompagnés de documents financiers ou documents commerciaux non accompagnés de documents financiers".

Nous entendons par :

- **Documents commerciaux** : documents relatifs au prix, au transport.
- **Documents financiers** : tous les instruments de paiement, chèques, effets de commerce.[50]

Figure N°1 : Schéma explicatif de la procédure de Remise documentaire ;



Source : http://www.comprendrelespaiements.com/trade-la-remise-documentaire/

3.2.2.2 Cadre Règlementaire de la remise documentaire :

Dans la « Loi de Finance Complémentaire 2011» publiée dans le JO N °40 en date du 20 juillet 2011, l'article 23 modifiée désormais l'article 69 de la LFC 2009, il est stipulé que :

«Les entreprises productrices de biens et services peuvent payer les importations d'équipements et d'intrants et autres produits utilisés pour la production ainsi que les produits stratégiques à caractère d'urgence par remise documentaire ou crédit documentaire ».

[50] Luc BERNET-ROLLANDE, op. cit, p 370.

3.2.2.3 Les intervenants :

La remise documentaire fait généralement intervenir les parties suivantes :

a. Le donneur d'ordre :

C'est le vendeur (exportateur) qui donne mandat à sa banque. Il rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque avec l'ordre d'encaissement.

b. La banque remettante :

C'est la banque de l'exportateur. Elle exécute ses instructions d'encaissement en remettant les documents à son correspondant dans le pays de l'acheteur afin de recouvrer la créance.

c. La banque chargée de l'encaissement :

C'est une banque correspondante de la banque remettante. La banque chargée de l'encaissement doit se trouver dans le pays de l'acheteur.

d. La banque présentatrice : (banque de l'acheteur) :

C'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement qui effectue la présentation des documents à l'acheteur et ne les remettra que si elle reçoit le règlement ou une traite, Conformément aux instructions reçues de la banque remettante.[51]

e. Le tiré :

C'est l'importateur qui est la partie redevable du montant, à qui la présentation des documents doit être faite contre paiement ou acceptation d'une ou plusieurs traites.

3.2.2.4 Formes de réalisation :

La remise documentaire se réalise suivant plusieurs formes :

a. Document contre paiement (D/P) :

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les remet que contre le paiement immédiat de la somme due.

[51] Zourdani Safia, op. Cit, p 61.

b. Documents contre acceptation (D/A) :

Correspond aux documents contre acceptation. Dans Ce cas, la banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure.

c. Document contre acceptation et aval (garantie, caution) :

Pour pallier le risque d'insolvabilité de l'importateur et disposer d'une garantie de règlement, l'exportateur, en plus de l'acceptation des traites par son client, peut exiger un aval de la banque de l'importateur sur ces traites.

3.2.2.5 Les caractéristiques d'une remise documentaire :

L'encaissement documentaire est régi, conformément aux Règles et Usances Uniformes de la CCI relatives aux encaissements 522 de la CCI.

Ces règles reprennent les dispositions générales, la présentation, le paiement, les responsabilités, les commissions et intérêts.

Il y a lieu de noter les observations suivantes :

Une banque qui reçoit un ordre d'encaissement est libre de ne pas le traiter, mais elle est dans l'obligation d'informer sans retard la partie qui lui a confié l'encaissement. Le devoir d'une banque dans une opération d'encaissement se limite à :

- Exécuter les instructions reçues par son mandant ;
- Vérifier que les documents reçus ont l'apparence de ceux énumérés dans l'ordre d'encaissement en signalant, sans retard, tout document manquant à la partie qui lui a transmis l'ordre d'encaissement ;
- L'exportateur ne doit jamais expédier sa marchandise directement à l'adresse d'une banque sans l'accord préalable de celle-ci.[52]
- L'ordre d'encaissement doit contenir l'ensemble des informations telles : les coordonnées complètes des banques remettante et présentatrice, les coordonnées complètes du donneur d'ordre et du tiré, le(s) montant(s) à encaisser et dans quelle(s) monnaie(s), la liste des documents joints et le nombre d'exemplaires pour chacun, les

[52] KENDI Lyes, Étude de la conduite d'une remise documentaire à l'importation au sein de la Trust Bank Algeria 601, mémoire de master en Sciences économique, option Monnaie, Banque et Environnement International, Université Abderrahmane Mira de Bejaia, 2014-2015, p 35.

termes et conditions selon lesquels le paiement doit être obtenu, les frais et intérêts à encaisser, le mode de paiement, la démarche à suivre en cas de non-paiement ou de non-respect des instructions.

3.2.2.6 Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire :

L'exportateur indique l'ensemble de ses instructions à la banque remettante dans un document intitulé « Lettre d'instructions ». Celle-ci, en précisant la nature et le nombre des documents exigés, le montant de la remise et les modalités d'encaissement et de transfert, constitue l'élément de base pour le traitement de la remise.

Par ailleurs, ce document comprend éventuellement des instructions complémentaires, et de préciser les mesures que doit prendre la banque présentatrice si le règlement donne lieu à des difficultés.

L'avis de sort est le document par lequel la banque présentatrice informe le donneur d'ordre (le vendeur) du paiement ou de l'acceptation de la remise documentaire, ou des raisons invoquées par l'acheteur pour retarder ou refuser le règlement.

On distingue huit étapes de déroulement de la remise documentaire :

- Le vendeur (exportateur) et l'acheteur (importateur) concluent le contrat commercial en définissant les conditions de paiement.
- Le vendeur expédie la marchandise vers le pays de l'acheteur et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice (banque à l'étranger).

Cette précaution doit permettre d'éviter que l'acheteur puisse entrer en possession de la marchandise avant de l'avoir réglée ;

- Les documents sont remis à la banque remettante, banque de l'exportateur.
- La banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice, généralement son correspondant dans le pays de l'acheteur ;
- La banque présentatrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou plusieurs traites, puis l'acheteur paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis.[53]

[53] KENDI Lyes, op. Cit, p 36.

- Présentation des documents au transporteur pour prendre possession de la marchandise.
- La banque présentatrice procédera à son tour au règlement de la banque remettante.
- La banque remettante effectue enfin le paiement de l'exportateur.

3.2.2.7 Avantages et inconvénients de la remise documentaire :

La remise documentaire présente plusieurs avantages et plusieurs inconvénients

a. Les avantages de la remise documentaire :

- **Pour l'importateur :**

- La procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates.
- L'importateur peut dans certains cas inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter une traite.
- Le coût bancaire plus faible qu'un crédit documentaire.

- **Pour l'exportateur :**

- Le vendeur est assuré que l'acheteur ne peut prendre possession de la marchandise sans avoir réglé à la banque le montant de la facture.
- Possibilités d'escompte de la remise.

- **Pour la banque :**

Les banques prennent moins de risques, puisque cette opération n'implique pas l'engagement financier des banques, sauf dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation et aval .

b. Les inconvénients de la remise documentaire :

- **Pour l'importateur :**

Dans la pratique, le seul inconvénient qui puisse arriver à l'importateur dans le cas d'une remise documentaire, c'est quand l'importateur commande une telle marchandise, mais l'exportateur lui délivre une autre marchandise qui n'est pas signée dans le contrat[54].

[54]MASABIE FRANSOIS. M ; POULAIN.E ; Op.cit,P48

- **Pour l'exportateur :**

- Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée, il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport.
- L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer.

Cette pratique favorise la renégociation à la baisse des prix par l'acheteur (risque de marchandage).

3.2.2. Crédit documentaire (Credoc) :

Du fait de l'éloignement géographique, acheteur et vendeur ne se connaissent souvent pas et il leur est difficile de se faire confiance à la première opération d'où l'engouement pour une technique de paiement plus élaborée et plus adéquate dans ce cas qui est "le crédit documentaire".

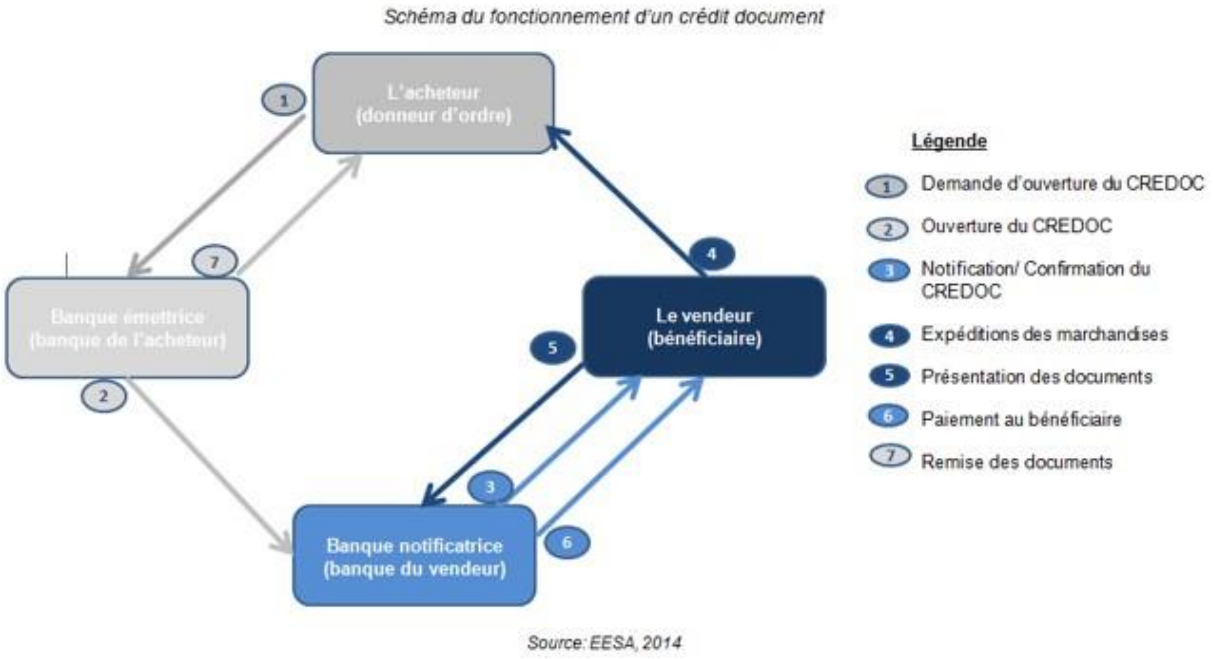
3.2.2.1 Définition :

Le crédit documentaire est l'engagement pris par la banque d'un importateur de garantir à l'exportateur le paiement des marchandises (ou l'acceptation d'une traite) contre la remise de documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises prévues au contrat.[55]

Le Crédit Documentaire est soumis aux Règles et Usances Uniformes de la Chambre de Commerce Internationale dont la dernière révision date du 1er juillet 2007.

[55] Guide de l'exportateur - CCI International Champagne-Ardenne – 2015, p 9.

Figure N° (02) : Schéma explicatif de la procédure du Crédit documentaire



Source :http://www.expert-comptable-international.info/fr/services-personnalises/fiches methodes/credits_documentaires.

3.2.2.2 Cadre règlementaire :

L'article 69 de la Loi de Finances Complémentaire (LFC) parue au Journal Officiel n° 44 du 26 juillet 2009 introduit une nouvelle obligation en matière de paiement des importations qui doit s'effectuer obligatoirement par Crédit documentaire.[56]

Par ailleurs, dans la « Loi de Finance Complémentaire 2011» publiée dans le JO n°40 en date du 20 juillet 2011, l'article 23 modifie désormais l'article 69 de la LFC 2009, il est stipulé que :

Les importations destinées à la vente en l'état s'effectuent obligatoirement au moyen du seul crédit documentaire.

Ainsi, les entreprises productrices de biens et services peuvent payer les importations d'équipements et d'intrants et autres produits utilisés pour la production ainsi que les produits stratégiques à caractère d'urgence par remise documentaire ou crédit documentaire.

[56] Loi de finance complémentaire 2009.

3.2.2.3 Les intervenants :

Le crédit documentaire fait intervenir 04 parties[57] :

a. Le donneur d'ordre :

Il s'agit de l'importateur qui donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur (exportateur) en précisant les documents qu'il exige et le mode de réalisation du crédit documentaire

b. La banque émettrice :

C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture

c. La banque notificatrice :

C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. La banque notificatrice peut être invitée à confirmer le crédit documentaire. On parle alors de banque confirmante.[58]

d. Le bénéficiaire :

Il s'agit de l'exportateur qui bénéficiera de l'engagement bancaire.

3.2.2.4 Les différentes formes de crédit documentaire :

Il existe différents types du crédit documentaire, classées selon trois grands critères :

- Le critère' `'sécurité' :
- Le critère `'mode de réalisation" ;
- Et le critère" financement".[59]

a. Selon le critère de sécurité :

Il existe trois sortes de crédits documentaires qui définissent le degré d'engagement des banques et protègent d'une manière croissante l'exportateur :

[57] MASABIE FRANSOIS. M ; POULAIN.E,Op.cit,P56..
[58] Les crédits et encaissements documentaires, Des instruments de paiement pour vos opérations commerciales internationales, revue Banque et assurance, édition Belfius, p 9.
[59] file:///C:/Users/Poste-10/Downloads/Le_cr%C3%A9dit_documentaire.pdf. Consulté le 17/10/2017

- **Le crédit documentaire révocable :**

Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment amendé ou annulé par la banque émettrice sans avertissement préalable tant que les documents ne sont pas présentés. Ce type de crédit est très rarement utilisé, car il n'apporte aucune sécurité pour le vendeur[60].

- **Le crédit documentaire irrévocable :**

La banque émettrice est seule engagé au paiement et ne peut modifier ou annuler son engagement sans l'accord de toutes les autres parties (l'acheteur, le vendeur et la banque notificatrice) : ce type de Credoc protège l'exportateur du risque de non-paiement ou risque commercial. Cependant, l'exportateur demeure tributaire de la banque émettrice à l'étranger et doit supporter le risque politique, risque de non-transfert de fond (cessation de paiement du fait d'une catastrophe naturelle dans le pays ou d'un changement de la politique de change suspendant par conséquent les transferts de devise vers l'étranger, voire d'un coup d'Etat).

- **Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :**

Ce crédit assure à l'exportateur un double engagement de paiement, celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays de l'exportateur (banque confirmatrice), qui est généralement la banque notificatrice.

Cette confirmation est demandée soit par la banque émettrice sur instructions de l'importateur, soit sollicitée par l'exportateur auprès d'une banque de son pays.

Ce crédit est le plus sûr, car il couvre les risques de non-transfert, les risques politiques, tout en réduisant les délais de paiement. Il constitue, cependant, la forme la plus coûteuse pour l'importateur.

b. Selon le critère Modes de réalisation :

La réalisation d'un crédit documentaire correspond à l'acte par lequel la banque réalise Ces engagements vis -à- vis du bénéficiaire lorsque celui-ci utilise le crédit.

L'article 10 du RUU 500 et l'article 6 du RUU 600 distinguent quatre modes de Réalisation :

[60]GHISLAINE LEGARANDE et HUBERT MARTINI, **« management des opérations de commerce international import –export »** ,7eme éd, DUNOD, paris, 2002, P103

- **Le crédit réalisable par paiement à vue :**

Le vendeur reçoit le paiement de ses documents par l'établissement financier désigné dès que celui-ci les a reconnus conformes.

- **Le crédit réalisable par paiement différé :**

Dès la réception des documents conformes, la banque désignée donnera son engagement ferme et écrit de payer le bénéficiaire à la date d'échéance fixée dans le crédit.

- **Le crédit réalisable par acceptation de traite :**

Pour ce cas, l'exportateur qui accorde à l'importateur des délais de paiement préfère se prémunir contre les éventuels risques en exigeant aussitôt la contrepartie de sa créance sous la forme d'une traite mobilisable tirée sur la banque émettrice, confirmatrice ou encore toute autre banque. Cette forme de crédit implique l'acceptation de la traite dès la présentation des documents et le paiement à l'échéance fixée.

- **Le crédit réalisable par négociation :**

En fonction de ses considérations propres, l'exportateur souhaite parfois le paiement avant l'arrivée à échéance de la traite. Il devra recourir dans ce cas à la négociation de sa traite, avec la banque, en vue d'aboutir à l'escompte de cette dernière, L'exportateur bénéficiera alors du paiement par anticipation moyennant déduction des intérêts négociés dus à la banque. Pour mettre en œuvre ce type de crédit, l'exportateur remet à la banque notificatrice les documents accompagnés d'une traite tirée sur la banque émettrice.

c. Selon le critère de financement :

Afin de permettre de répondre à une préoccupation majeure concernant le financement du commerce extérieur, plusieurs crédits documentaires spécifiques peuvent répondre aux besoins de financement du commerce extérieur.[61]

- **Crédit documentaire revolving :**

Ce type de crédit porte sur un montant renouvelable dans la limite d'un plafond convenu. Il permet donc le règlement de plusieurs expéditions successives, sans qu'il soit

[61] Les crédits et encaissements documentaires, Des instruments de paiement pour vos opérations commerciales internationales, revue Banque et assurance, p 11.

nécessaire de procéder à l'ouverture d'un crédit documentaire distinct pour chacune d'entre elles[62].

- **Le crédit documentaire transférable :**

C'est une autorisation que donne l'importateur et la banque à l'exportateur pour transférer tout ou partie du crédit documentaire en faveur d'un ou plusieurs seconds bénéficiaires dans son propre pays ou à l'étranger. Il est utilisé généralement lorsque l'exportateur emploie des sous-traitants et divers fournisseurs.

- **Le crédit RED Clause :**

Ce crédit comporte une clause spéciale autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer une avance au bénéficiaire, contre son engagement d'effectuer l'expédition et de présenter ultérieurement les documents prévus. Cette clause, insérée à la demande du donneur d'ordre, précise le montant de l'avance autorisée.

- **Le crédit documentaire adossé ou back to back :**

C'est un second crédit documentaire donné par la banque et dont le donneur d'ordre est bénéficiaire d'un crédit documentaire initial, et ce pour permettre la réalisation de la transaction. Le vendeur, en tant que bénéficiaire du premier crédit, l'offre à la banque notificatrice en « garantie » de l'émission du second crédit. En qualité de donneur d'ordre pour ce second crédit, il est responsable vis-à-vis de cette banque du remboursement des paiements, qu'il soit lui- même réglé ou non, dans le cas du premier crédit.

- **Les caractéristiques du crédit documentaire :**

Compte tenu de son importance et de sa fréquence d'utilisation, le crédit documentaire fait l'objet des "Règles et Usances Uniformes" (RUU) édictées par "la Chambre de Commerce Internationale" (CCI). Ces règles précisent les obligations et responsabilités de chaque partie, les documents utilisés, les formes du crédit documentaire....[63]

[62] Didier –pierre MONOD, **« moyens et techniques de paiement internationaux »**,4eme éd, ESKA, 2007, P140.
[63] FLEURY Raphaël et autres, d'exposé sur le crédit documentaire et remises documentaires, édition Dunod, Paris,2009/2010, p 10-11.

- **Le crédit documentaire possède la particularité d'être à la fois :**
  - Un arrangement bancaire pour le règlement des transactions commerciales internationales ;
  - Une garantie pour les parties ;
  - Un engagement conditionnel c'est à dire une garantie de paiement pour l'exportateur, sous réserve du respect des clauses et conditions du crédit ;
  - Une garantie pour l'acheteur, quant à l'accomplissement par le vendeur de ses obligations contractuelles ;[64]
  - Un mode de paiement fondé sur la circulation des documents et non point sur celle de la marchandise.

3.2.2.5 Le Cadre juridique selon Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires :

L'exécution des opérations de crédit documentaire repose sur les "Règles et Usances Uniformes Relatives aux Crédits Documentaires" (RUU) :

- De par leur nature, les crédits documentaires sont indépendants des contrats de vente Ou autres contrats sur lesquels ils peuvent reposer. ;
- En matière de crédit documentaire, les parties s'intéressent aux documents et non aux Marchandises, services et/ ou autres prestations auxquelles ils se rapportent ;
- Les instructions d'émission doivent être complètes et précises. Il faut éviter d'y inclure Trop de détails ;
- La banque notificatrice a notamment l'obligation de vérifier l'apparence d'authenticité Du crédit documentaire ;
- Les banques n'assument aucune responsabilité quant à la forme, l'exhaustivité, L'authenticité et l'effet juridique des documents ou quant à la désignation, la quantité, - La date de validité et le lieu de présentation des documents doivent impérativement Être mentionnés.

3.2.2.6 Mécanisme de déroulement d'un de crédit documentaire :

Une opération de crédit documentaire se déroule comme suit :

- L'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial, dans lequel ils prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement ;

[64] FLEURY Raphaël et autres, op. cit, p 12.

- L'acheteur (donneur d'ordre) demande à sa banque (banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur (bénéficiaire) sur la base d'un ensemble d'instructions précises ;
- La banque émettrice ouvre le crédit en transmettant la lettre d'émission à une banque située habituellement dans le pays du vendeur afin que cette dernière notifie, avec ou sans sa confirmation, le crédit documentaire au bénéficiaire ;
- La banque notificatrice (ou éventuellement confirmatrice) informe le vendeur de l'émission du crédit documentaire ;
- Le vendeur expédie les marchandises selon le mode de transport et l'incoterm prévu au contrat ;
- En contrepartie de la prise en charge des marchandises, le transporteur remet au vendeur le titre de transport ;
- Le vendeur transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit (y compris ceux attestant l'expédition des marchandises) à la banque désignée ;
- A la réception des documents d'expédition, la banque notificatrice (confirmante) vérifie leur conformité Si ces documents satisfont aux conditions du crédit la banque réglera alors le vendeur dans la forme prévue au crédit (acceptation ou engagement de paiement à échéance) ;
- La banque notificatrice (confirmante), transmet tous les documents à la banque émettrice ;
- La banque émettrice reçoit et vérifie les documents afin de s'assurer qu'ils ont l'apparence de conformité au crédit documentaire (à ce stade, l'exportateur peut être payé ou bien les documents peuvent être acceptés pour un paiement différé) ; elle rembourse la banque confirmante (notificatrice) ;
- La banque émettrice remet les documents à l'acheteur (importateur) après satisfaction par ce dernier des modalités de règlement convenues entre eux.[65]
    - L'acheteur est alors en mesure de prendre livraison des marchandises en remettant les documents de transport au transporteur.[66]

[65] Guide du commerce extérieur, op. Cit, p 39.
[66] FLEURY Raphaël et autres, op. cit, p 13.

Conclusion :

À travers les éléments traités dans ce premier chapitre et en guise de conclusion, nous constatons qu'une importance particulière doit être accordée à l'établissement du contrat international qui doit contenir les clauses essentielles de nature à prévenir les sources de litiges.

Aussi, le contrat constitue l'élément de base de toute transaction et doit être élaboré avec soins en accordant une attention particulière aux clauses matérialisant l'accord de volonté des contractants. Ce contrat constitue une protection juridique efficace pour les parties en préservant leurs intérêts selon le maximum de cas de figures envisageables.

Ainsi, ce contrat doit faire référence à l'incoterm choisi afin d'éviter les litiges concernant la répartition des frais et des risques entre l'importateur et l'exportateur.

Par ailleurs, avec la mondialisation du commerce et le développement technologique, la gestion de ce dernier à nécessité l'utilisation de plusieurs moyens facilitant ce paiement : le SWIFT, les effet de commerce comme le billet à ordre , la lettre de change et autre instruments comme le chèque et le virement bancaire internationaux

Le choix des instruments doit se faire en fonction des contraintes externes et internes, l'emploi d'un instrument de paiement peut être interprété par un ensemble d'éléments comme la sécurité, la garantie et le coût qui répondent aux besoins des parties

Enfin, les documents commerciaux servent également d'appui pour les autres intervenants (banquiers, douanes, assurances...). Ils constituent souvent, pour le banquier, les faits générateurs des paiements ou des financements des opérations de ses clients.

Chapitre II : Les risques et les garanties du commerce extérieur

Introduction

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

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

Lorsque les garanties sont reçues par la banque en faveur de son client, elles sont un moyen pour sécuriser le paiement des exportations ou de garantir la bonne réalisation des obligations du fournisseur.

Section1 : Les risques liés au commerce international :

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

Le commerce international est typiquement plus coûteux que le commerce intérieur. Il y a un certain nombre de raisons telles que, les tarifs, les couts de transaction, le coût du transport et des retards, les coûts liés à des différences dans le système juridique. Les facteurs de production comme le travail et le capital sont plus mobiles sur le territoire du pays que dans d'autres pays. Le commerce international est limité à l'échange de biens et de services. Il ne favorise pas l'échange des facteurs de production, qui peut être plus avantageux dans certains cas. L'évaluation des risques dans le commerce international joue un rôle important dans le choix des modes de paiement à utiliser pour le règlement entre l'acheteur et le vendeur.

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

1.1. Les risques économiques :

Il englobe les risques qui relèvent du monde économique ou réel tels que :

- Risque de concession en matière de contrôle économique ;
- Risque d'insolvabilité de l'acheteur ;
- Le risque de non-acceptation ;
- Risque de défaut prolongé à savoir l'échec de l'acheteur de payer le montant dû au bout de six mois à compter de la date d'échéance ;
- Risque de taux de change.[67]

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

1.2.Les risques politiques

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

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

1.3. Le risque pays

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

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

1.4.Les risques commerciaux

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

- L'absence de garanties bancaires :
- Le défaut de paiement de l'acheteur ;
- L'incapacité d'un vendeur de fournir la quantité nécessaire et la qualité des marchandises.[68]

[68] GARSUAULT (P) et PRIAMI. S, op. Cit, p.126.

1.5.Autres risques

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

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

Section 2 : La couverture du risque de change

Le risque de change c'est à dire la perte en capital liée à une variation des cours de change s'est fortement accru avec le flottement des monnaies et le développement économique et financier international des transactions commerciales. Les entreprises sont confrontées à un risque de change car elles effectuent des importations et des exportations dans des monnaies étrangères (Devises) qui sont différentes de celle utilisées pour l'établissement de leur bilan et leur compte de résultat.

Pour un exportateur il existe un risque de change lorsque le cours de la devise dans laquelle est libellée sa créance baisse. Alors qu'un importateur craint la hausse du cours de la devise dans laquelle est libellée sa dette. La gestion des risques de change d'une entreprise implique la prise de mesures appropriées en vue d'éliminer ou de couvrir ces risques.[69]

[69] Gestion du risque de change, livre blanc, EDC, Canada, p 6.

2.1. Définition, mesure et stratégies de couverture du risque de change :

2.1.1. Définition du risque de change :

Le taux de change est le prix d'une monnaie exprimée en une autre monnaie. L'opération de change permet alors de convertir une monnaie nationale en une devise.

La convertibilité représente l'aptitude d'une monnaie à être transformée en une autre.

Le marché de change est le lieu de la rencontre entre l'offre et la demande de devise.

Le risque de change est le risque encouru par un agent économique entre le moment de la commande et celui du règlement.

2.1.2. La mesure du risque de change :

La gestion du risque de change suppose l'évaluation de ce risque. Cela met en lumière la situation financière de l'entreprise. L'intérêt de cette mesure est aussi de distinguer les performances des trésoriers qui ont la responsabilité de la couverture du risque de change.

En effet le risque de change encouru naît de la différence entre la monnaie nationale (de référence) et la monnaie utilisée lors du règlement. Ce risque dépend également du délai de paiement, c'est à dire le laps de temps qui s'écoule entre la date de signature du contrat et le moment du règlement de l'opération. L'ensemble de ces éléments détermine ce qu'on appelle la position de change.

La position de change résulte de la différence entre les avoirs (créances) libellés en devise et les engagements (dettes) libelles en devise. Elle est qualifiée de globale lorsqu'elle inclut toute devise confondue et se mesure par rapport à la monnaie de référence. Elle peut être déterminée également devise par devise ce qui donne une meilleure indication sur, d'une part, le risque réel encouru par l'entreprise et d'autre part, sur le degré de diversification du portefeuille devises de l'entreprise.

Un agent est exposé au risque lorsque sa position de change est *ouverte* c'est à dire qu'elle est différente de zéro. Il est en position *courte* lorsque le montant de devises à servir est supérieur au montant de devise à percevoir. Alors qu'il est en position *longue* lorsque le montant des devises à servir est inférieur au montant des devises à percevoir.[70]

Une position de change résulte des activités internationales, on distingue entre :

[70] Didier Braissant, L'International : Risques et couvertures, revue UBS SA, Genève, avril 2009, p 13.

- Une position de change de transaction : qui peut être générée par une activité commerciale internationale d'import ou export, ou une activité financière :
- Prêts et emprunts libellés en monnaie étrangère ;
- Position de change de consolidation : une société qui détient des filiales à l'étranger est exposée au risque de change puisqu'il y a des échanges de flux monétaires entre elle et ses filiales. Lors de la consolidation une dépréciation de la devise fait apparaître des écarts de conversion négatifs ;
- Position de change économique : elle est difficilement mesurable. Elle indique dans quelle mesure les cash-flows futurs attendus diffèrent des cash-flows réalisés. Le cours de change affecte le niveau des ventes, l'importance des coûts et le bénéfice de l'entreprise.

La position de change est un outil qui permet de prendre des décisions de couverture du risque de change.

2.1.3. Les stratégies de l'entreprise face au risque de change :

Pour faire face au risque de change, une entreprise peut adopter trois stratégies :

2.1.3.1 La non-couverture :

Cela suppose un environnement monétaire assez stable pour prendre un tel risque.

Dans ce cas, les agents économiques choisissent de ne pas agir et acceptent les risques de change. Ils adoptent alors une attitude potentiellement risquée. Pour une entreprise, la non-couverture provient généralement d'une espérance de gain ou d'une méconnaissance des risques encourus. Cette absence de contrôle (délibérée ou non) peut avoir des conséquences fâcheuses sur la rentabilité de l'entreprise. [71] Bien sûr, il devient moins pertinent de se couvrir lorsque la quantité de transactions internationales constitue une part négligeable des affaires. Bref, si le pourcentage des comptes-clients et/ou comptes-fournisseurs en devises étrangères par rapport au chiffre d'affaires est très faible ou si par exemple les échéances des comptes fournisseurs et comptes-clients dans une même devise peuvent être appariées, l'entreprise

[71] Fouad BERRA, Les instruments de couverture du risque de change, Ecole supérieure de banque Alger - Diplôme supérieur des études bancaires 2009, 45.

peut se retrouver donc dans une situation où une absence de couverture pourrait être envisageable.[72]

2.1.3.2 Une couverture sélective :

Cette stratégie prend en considération l'anticipation des parités. Il s'agit d'adopter ici une politique qui détermine quand et comment couvrir le risque de change. Par exemple, décider de ne couvrir qu'une partie des opérations étrangères.

Cette politique suppose que l'entreprise à au préalable défini ses critères quant aux risques en prenant en considération l'évolution prochaine des cours d'une devise.

On peut aussi partir du principe que toute couverture qui a entraîné une moins ou plus-value de x dollars doit être fermée (prise de pertes ou de profits).

Dans ce cas précis de couverture sélective, un exemple flagrant serait la situation où 80% des revenus ou des comptes-clients de l'entreprise proviennent des États-Unis et de ce fait, vous prenez la décision de ne couvrir que la moitié de ces comptes à l'aide d'une stratégie de couverture. Une des motivations de l'entreprise pourrait par exemple être ses anticipations quant au taux de change à court terme. En effet, supposant le fait que ses comptes-clients viennent tous à échéance d'ici 3 mois et que ses anticipations sur 3 mois pour le taux de change sont à son avantage, alors elle pourra prendre la décision de suivre une stratégie de couverture sélective et de ne couvrir que a moitié de ses comptes-clients.[73]

2.1.3.3 La couverture automatique :

Elle consiste à se couvrir automatiquement dès qu'apparaît un engagement ou un avoir en devises. Dans la réalité, très peu d'entreprises couvrent totalement leur position. En règle générale, plus les flux en devises étrangères d'une entreprise sont importants pour sa croissance ou le remboursement de ses dettes, plus la proportion du risque couvert par l'entreprise sera élevée.

Les entreprises désirant se prémunir contre le risque de change peuvent adopter soit des techniques de couverture internes ou des techniques de couvertures externes.

[72] Fouad BERRA, op. Cit, p 45.
[73] https://fr.scribd.com/document/209123069/GESTION-RISQUE-DE-CHANGE-pdf.

2.2. Les techniques de couverture contre le risque de change :

2.2.1. Les techniques internes :

Ce type de couverture est souvent simple à mettre en œuvre et aussi avantageux en termes de coûts (moins cher) que les couvertures sur le marché.

Les entreprises qui ont choisi les techniques internes peuvent agir soit sur les délais soit sur les monnaies de facturation.

2.2.2.1 Action sur les délais :

La principale technique utilisée pour agir sur les délais est le termaillage**.** Elle consiste à accélérer ou retarder les encaissements ou les décaissements selon l'évolution anticipée des cours de la devise concernée.[74]

Le tableau qui suit regroupe l'ensemble des stratégies possibles par une opération de termaillage. Le termaillage suppose l'accord de la contrepartie sur une modification de position de change à son désavantage.

Tableau N° 01 : Les stratégies possibles selon la position de change et les anticipations :

Position de change de l'entreprise	***Anticipation haussière de la devise***	***Anticipation baissière de la devise***
Longue (entreprise exportatrice)	Accepter un paiement plus tardif des créances	Accélérer le paiement des créances
Courte (entreprise importatrice)	Accélérer le paiement des dettes	Retarder le paiement des dettes

Source : MASABIE FRANSOIS. M ; POULAIN.E ; Lexique du commerce international, Les 2600mots actuels et pratiques de l'import- export, Ed Bréal, 2002.,P60

[74] KENDI Lyes, op. Cit, p 46.

2.2.2.2 Action sur la monnaie de facturation :

La facturation en monnaie nationale constitue la solution la plus simple. Or, elle n'est pas toujours possible. Elle dépend des rapports de force en présence.

En plus, cette technique ne fait que transmettre le risque au partenaire, ce qui peut affecter la compétitivité de l 'entreprise : vouloir facturer en monnaie nationale peut faire perdre à l'entreprise des opportunités de marché.

Dans le cas du choix d'une monnaie peu volatile , les entreprises risquent de subir des pertes dues à la volatilité des cours de change choisissent une monnaie qui est peu volatile.

2.2.2.3 Le Netting :

C'est une technique seulement réservée aux groupes internationaux. Le netting permet de réduire le nombre et le montant des transferts entre les filiales des groupes. En pratique, la société mère fixe une date chaque semaine pour réaliser les paiements inter- groupe. A cette date s'opère une compensation entre les flux de dettes et les flux de créances. Dans ce cas l'avantage réside dans le fait que de nombreuses opérations ne sont plus en risque de change puisqu'il y a auto-couverture.

La compensation réduit également les commissions bancaires en raison de la réduction du nombre et du montant des transferts (économie importante en termes de frais bancaires).[75]

2.2.2.4 Les clauses de change contractuelles :

Plusieurs clauses peuvent être utilisées :

a. ***La clause de change fixe***: on fige le cours de la monnaie (ex: 1€ = 1,4 USD) donc on sait d'avance la somme que l'on va percevoir.
b. ***La clause à seuil***: on fixe une fourchette exprimée soit en pourcentage ou entre deux cours (uncours planché et un cours plafond).

Les techniques de couverture internes sont souvent employées par les petites entreprises qui n'ont pas la taille suffisante pour disposer d'une équipe de gestion des risques. Néanmoins ces techniques sont limitées et insuffisantes d'où le recours aux techniques externes.

[75] Fouad BERRA, op. cit, p 48.

2.2.2. Les techniques externes (financières/de marchés) :

Il existe différents instruments qui permettent d'atténuer les impacts liés aux fluctuations des devises. Nous en faisons ici une brève description.

2.2.2.1 Le change à terme :

Toute décision d'entrer sur des marchés où interviennent de manière influente des participants ayant une autre monnaie de référence expose l'entreprise au risque de change.
Les décisions d'achat ou de vente libellées en devises étrangères ne sont que les exemples les plus évidents de décisions purement opérationnelles exposant une entreprise au risque de change.

Dans un contexte d'aversion de l'entreprise pour le risque, toute augmentation du risque total a pour conséquence d'affecter le niveau des outputs ou des inputs de l'entreprise. En particulier, plus l'incertitude sur le prix futur et l'aversion de l'entreprise pour le risque sont grandes, plus l'entreprise va baisser son niveau de production.

L'existence de marchés à terme, et plus particulièrement de marchés à terme de devises, permettent à l'entreprise de gérer l'exposition au risque de change inhérent aux décisions opérationnelles, et ce séparément des autres risques auxquels elle est exposée. En offrant la possibilité de réduire l'incertitude liée aux flux futurs en devises, les marchés à terme permettent qu'une entreprise puisse concentrer sa prise de risque dans un domaine où elle a un avantage compétitif.

Le change à terme est un des instruments de prédilection pour la couverture du risque de change. En effet, cet instrument offre souplesse et liquidité dans les devises courantes. Les montants et les dates peuvent être accordés à la transaction commerciale, ce qui permet de ne laisser aucun risque résiduel. En contrepartie, l'utilisation du change à terme ne permet pas de profiter d'une évolution favorable des cours d'une devise.[76]

[76] Gestion opérationnelle et couverture des risques de change, revue Earnst et Young, Janvier 2012, p 12.

2.2.2.2 Le contrat à terme :

Il consiste en une entente portant sur la conversion d'une monnaie en une autre. Le montant de la transaction, le taux de change utilisé pour la conversion et la date future à laquelle s'effectuera l'échange sont fixés au moment de la prise du contrat. Certains contrats permettent des livraisons partielles effectuées durant une période optionnelle qui peut atteindre 30 jours.

La couverture du risque de change par des contrats à terme peut contribuer à augmenter la valeur de l'entreprise, à travers des effets fiscaux et la réduction des coûts de faillite, et par conséquent aussi de permettre à l'entreprise d'améliorer ses liens contractuels avec ses clients et créanciers.

2.2.2.3 Le swap :

Il consiste en l'exécution simultanée d'une opération au comptant et d'une opération à terme, en sens inverse, pour le même montant en devise. Ce type d'opération de change est fréquemment utilisé par les entreprises ayant des comptes-fournisseurs et des comptes-clients dans une même devise, mais dont les dates d'échéance ne sont pas appariées.

2.2.2.4 L'option d'achat et de vente :

Moyennant le paiement d'une prime, l'option donne le droit, mais non l'obligation, d'acheter ou de vendre une devise à une date et un cours déterminés. L'option (utilisée à des fins de couverture et non de spéculation) fonctionne comme une police d'assurance. Si les taux évoluent de façon défavorable, l'acheteur de l'option est protégé ; dans le cas contraire, il n'exerce pas l'option et peut réaliser un profit.[77]

a. Option d'achat (call) :

Avec une option d'achat, deux scénarios peuvent se réaliser à l'échéance. Dans le premier, le taux de change à l'échéance de l'option est au-dessus du prix d'exercice alors le détenteur de l'option peut alors exercer son droit et acheter la devise au taux prédéterminé avantageux. Dans le second, le taux de change à l'échéance de l'option est en dessous du prix

[77] Gestion opérationnelle et couverture des risques de change, revue Earnst et Young, Janvier 2012, p 14.

d'exercice alors le détenteur de l'option n'a pas avantage à exercer son droit car il peut acheter la devise moins chère sur le marché. Il se retrouve donc à perdre uniquement la prime payée pour se procurer l'option initialement.

b. Option de vente (put) :

Avec une option de vente, il y a également deux scénarios qui peuvent se réaliser à l'échéance. Dans le premier, le taux de change à l'échéance de l'option est au-dessus du prix d'exercice alors le détenteur n'a pas avantage à vendre au prix d'exercice car il peut vendre à un meilleur prix sur le marché. La prime payée initialement est donc perdue. Dans le second, le taux de change à l'échéance de l'option est en dessous du prix d'exercice alors le détenteur avantage à exercer son option car il peut vendre la devise au prix d'exercice qui est alors avantageux. [78]

Tableau N°02 : Avantages et inconvénients de ces instruments

	Contrat de change à terme	**Swap**	**Option**
Avantages / bénéfices	· Cours connu dès la couverture · Coûts minimes · Durée de la couverture de 2 jours à 1 an (Possibilité d'une durée plus longue)	· Permet d'apparier des entrées et des déboursés dans une même devise · Coûts minimes	· Police d'assurance : permet de se protéger tout en gardant la possibilité de profiter d'une évolution favorable des cours
Inconvénients / risques	· Impossibilité de profiter d'une évolution favorable du cours · Garanties peuvent être exigées · Ne peut être annulé à moins d'être renversé en prenant une position inverse	· Impossibilité de profiter d'une évolution favorable du cours · Garanties peuvent être exigées · Ne peut être annulé à moins d'être renversé en prenant une position inverse	· Prime à payer : varie en fonction de plusieurs facteurs, telles la durée de l'option, la volatilité du taux de change, etc.

Source : Cours Planification et gestion de la trésorerie, Page8, Université Paris-Dauphine

[78] Gestion opérationnelle et couverture des risques de change, revue Earnst et Young, op. Cit, p 15.

2.2.2.5 L'Avance en Devise:

Option par laquelle la banque prête des devises à une entreprise exportatrice ou importatrice.
Deux sous-produits:

a. L'avance en devise export (ADE):

Cette technique permet le financement de la trésorerie et le risque de change consiste à emprunter le montant de la créance détenue sur un client étranger. L'emprunt s'opère de la devise du contrat (donc autre que l'euro) et de vendre immédiatement ces devises sur le marché au comptant.

Dans ce cas-là, c'est la banque qui supporte le risque de change. A l'échéance de la créance, l'exportateur rembourse la banque sur son crédit de devise.[79]

b. L'avance en devise import (ADI):

Prêt qu'accorde la banque à un importateur pour lui permettre de régler immédiatement un achat. L'importateur rembourse sa banque à une date ultérieure. Généralement la banque exige certains documents comme la facture et le document de transport.

2.2.2.1.6 La mobilisation de créance née sous l'étranger :

La MCNE correspond à une opération d'escompte, lettre de change exprimée en devise étrangère.

Condition: il faut que le délai de paiement n'excède pas 18 mois. La banque rachète la créance et devient donc créancier à la place de l'exportateur et c'est elle qui se fait payer, à terme, par le client.

Section 3 : les garantes bancaires

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

Les banques comme tout intervenant dans le commerce international, exige des garanties de la part des deux contractants. Celles-ci sont constituées essentiellement des

[79] Art. 46 du Journal Officiel N° 31, op. Cit, p 16.

documents avec lesquels elles pourront prévaloir, et par conséquent, se prémunir contre tout risque qui pourra porter atteinte ou mettre en péril leur patrimoine.

3.1. Distinction entre le cautionnement et la garantie

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

3.1.1. Le cautionnement :

Il s'agit de la première forme d'engagement par signature que les banques ont mis en place, afin de remédier aux problèmes causés par les dépôts de fonds (grever la trésorerie du vendeur) qu'exigeaient les acheteurs à leurs fournisseurs étrangers.

"Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même".[80]

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

Le cautionnement a les particularités suivantes :

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

3.1.2. La garantie :

Afin de remédier à l'inconvénient du cautionnement et être payé immédiatement, on peut faire appel aux "garanties bancaires".

[80] Article 644 du code civil algérien.

La garantie est un engagement par lequel une banque (le garant) s'oblige à payer pour le compte de son client fournisseur (donneur d'ordre) une somme déterminée, permettant à l'acheteur (bénéficiaire) d'être indemnisé en cas de défaillance du fournisseur[81].

Elle est régie par les dispositions des règles uniformes de la chambre de commerce internationale.

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

3.2. La mise en place des garanties :

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

3.2.1 La mise en place d'une garantie directe :

L'exportateur donne ordre à sa banque d'émettre directement une garantie en faveur de son client étranger.

3.2.1. La mise en place d'une garantie indirecte :

Dans ce cas la banque du donneur d'ordre demande à son tour à une banque locale (correspondant étranger) d'émettre la garantie pour son compte.

Donc la banque de l'acheteur (garante) s'engage à payer son client, si ce dernier le demande. La banque du donneur d'ordre (le contre garant) s'engage à rembourser la banque garante.

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

[81] Fascicule n°3, les garanties bancaires dans le commerce international, BNA d' Alger, 2004

3.3. Les principales sortes de garanties bancaires :

La pratique du commerce international a permis à d'innombrables types de garanties de se développer. Correspondant chacune d'entre elles à une phase du déroulement d'une opération commerciale. Elles peuvent être en faveur de l'acheteur, du vendeur ou d'un tiers. Nous allons nous intéresser dans cette section uniquement aux garanties mises en place en faveur des acheteurs

3.3.1 La garantie de soumission (BID bond) :

Elle est mise en place par la banque du vendeur (contre garant), dans le cadre d'un appel d'offre ou adjudication.

Elle est destinée à permettre à l'émetteur de l'appel d'offre (acheteur et le bénéficiaire de la garantie) de s'assurer du sérieux de l'offre présentée par le soumissionnaire, du maintien de son offre sans risque de retrait pendant la période de l'examen, de son aptitude à conclure et à signer le contrat.[82]

Cette garantie entre en vigueur à l'ouverture des plis pour une durée de validité de 6 mois. Son montant varie entre 1 à 5% du montant de l'offre soumissionnée.

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 de restitutions d'avance :

Les conditions de paiement de commandes à l'exportation prévoient généralement que l'acheteur doit verser un acompte.

Cependant, l'acheteur ne versera l'avance (ou l'acompte) prévu que s'il reçoit une garantie de restitution d'avance destinée à lui assurer le remboursement ou la restitution de tout ou d'une partie de cette avance en cas où l'exportateur ne remplirait pas ses engagements contractuels.

[82] https://www.rachatducredit.com/la-definition-de-caution-de-soumission.html.

Son montant correspond à celui de l'acompte qui varie en général entre 5 et 15%. Elle entre en vigueur au versement de l'acompte et s'éteint à la livraison de l'objet du contrat.

3.3.3 La garantie de bonne exécution :

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

En général, cette garantie ne dépasse pas 10% de la valeur du contrat. Elle entre en vigueur dès son émission en faisant suite à la garantie de soumission qui est libérée à la signature du contrat.

Cette garantie cesse lors de la réception définitive (accomplissement des obligations contractuelles par le vendeur). Néanmoins, elle peut être amortie à hauteur de 50% à la réception provisoire.

3.3.4 La garantie de retenue de garantie :

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

Cette mauvaise exécution peut être constatée par la livraison de matériel ou de prestations fournies non conformes aux stipulations contractuelles.

Le montant de cette garantie représente généralement 10% du montant du contrat. Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution, elle intervient donc pendant la période d'essai qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive, c'est à dire à la fin de l'exécution parfaite des obligations du donneur d'ordre.

3.3.5 La garantie D'admission temporaire [83]:

[83] AFFAKI.G, ROUR.J-S, CATTANI.C, BOURQUE.J-F, **« financement et garanties dans le commerce international ».** Centre de commerce international, Genève, 2002, P150.

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

Ce qui dispense cette entreprise des droits et taxes douanières exigibles a l'importation sous la condition de mise en place d'une garantie bancaire

Temporaire couvrant le paiement des frais suscités si l'entreprise étrangère venait à vendre ce matériel ou à ne pas le réexporter et régler les droits et taxes.

Cette garantie dont le montant est égal aux droits et taxes douanières exigibles entre en vigueur lors de l'opposition par la banque de son engagement vis à vis de l'administration des douanes sur le document douanier requis.

Cette garantie ne peut être libérée qu'à la réception de la décharge des douanes qui intervient lors de la réexportation vers le pays d'origine du matériel importé temporairement ou suite au règlement d'un appel en jeu.

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

Cette limitation de la durée se concrétise par une main levée qui se fait selon plusieurs modalités, soit par :

- L'expiration du délai de validité ;
- La réclamation de la main levée formelle du bénéficiaire ;
- Le retour de l'acte de garantie ;
- La réalisation de la mise en jeu.

La prise de garantie reste un acte obligatoire dans l'exercice du commerce extérieur, car c'est difficile à chacun des contractants d'apprécier les capacités financières et professionnelles de chacun d'eux, de fait de l'éloignement et du manque de confiance.

Conclusion

Tous les opérateurs qui effectuent des transactions au-delà de leurs frontières sont exposés à une série de risques qui sont différents selon leur position d'importateur ou d'exportateur.

Dans ce chapitre, nous avons essayé de passer en revue les principaux risques inhérents aux opérations du commerce extérieur.

Les transactions commerciales impliquent inévitablement des risques à la fois pour l'importateur et pour l'exportateur, il peut y avoir manquement aux engagements pris de la part de l'une ou l'autre des parties du contrat, des risques d'ordre politique, économique ou de change pouvant en découler des pays concernés.

L'importateur doit veiller à la conformité de la marchandise commandée par rapport aux stipulations convenues dans le contrat de vente malgré ca, il ya toujours des risques qui surviennent dans des transactions internationales.

Et pour réduire ces risques et pour que l'importateur, exportateur s'assurent que l'opération se déroule dans de bonnes conditions les banques ont mis à leurs disposition des garanties qui permettent de sécuriser les acheteurs quant à la bonne exécution par les exportateurs de leurs engagements contractuels.

Chapitre III : Analyse et suivi d'une opération d'importation au sein de l'agence Société Générale de Tizi-Ouzou

Chapitre III Analyse et suivi d'une opération d'importation au sein de SGA de Tizi-Ouzou

Introduction

Ce chapitre est consacré à l'étude d'une opération d'un crédit documentaire au niveau de la Société Générale (Agence de Tizi-Ouzou) basée sur son déroulement d'ouverture, présentant le cas d'une importation de Riz par un importateur Algérien.

Afin de bien mener notre étude de cas, nous avons divisé ce chapitre en trois sections :

La première section intitulée présentation de SGA, englobe les produit de la banque, l'historique, son organigramme, la seconde section est consacrée pour le rôle et l'organisation du service étranger, et la troisième porte sur une analyse d'un crédit documentaire au sein de la SGA.

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

La banque Société Générale est présente en Algérie depuis l'an 2000, même si l'ouverture d'un bureau de représentation en date de 1987, et l'obtention de la licence bancaire remonte à 1998.

Société Générale Algérie s'impose comme une banque de référence pour le développement de l'économie nationale, elle a su donner un souffle nouveau au secteur bancaire en étant notamment le première banque partenaire de Western Union[84], et la première dans le leasing depuis 2001.

En 2005, la Société Générale Algérie devient la première banque privée en Algérie, cette période sera marquée par l'accélération du rythme d'ouverture des agences, ainsi que la diversification de ses produits.

La SGA possède actuellement un réseau de 85 agences sur tout le territoire national, avec un effectif de 1320 employés au 31 décembre 2015.

1.1. Historique de la Société Générale Algérie:

La Société Générale Algérie est une banque de détails issue du groupe mondial Société Générale. Elle emploie plus de 900 salariés et exerce son activité dans plusieurs régions du territoire national. Cette banque commerciale, traditionnelle par ses produits et ses services, évolue dans un contexte économique et financier favorable. Elle débuta ses activités en mars 2000, et c'est l'une des premières banques étrangères. Elle bénéficie d'une bonne image de marque assise sur sa proximité relationnelle et son professionnalisme. En effet, elle s'adresse aussi bien aux chefs d'entreprises, qu'aux professionnels ou particuliers.

[84] Western Union : entreprise financière et de communication spécialisée dans le transfert d'agent (cash to cash). Elle est basée aux Etats-Unis, son siège social est situé à Englewood (Colorado). En Algérie, Western Union permet de recevoir de l'argent de tous les pays qui offrent se service. Elle permet de recevoir jusqu'à 500.000 DA (paiement effectué en Dinar Algérien uniquement).

1.1.1 La Société Générale :

La Société Générale a été créée en 1864 par un appel public à l'épargne, en vue de développer une activité de financement des investissements industriels et des infrastructures.

Installée à Londres dès 1871, la Société Générale a développée rapidement son dispositif international grâce à l'extension de son réseau à des pays du centre de l'Europe (Allemagne, Autriche, Suisse, Luxembourg), à son implantation en Afrique du Nord (1909-1911), et en 1940 aux Etats-Unis d'Amérique.

Nationalisée en 1945, la Société Générale a joué un rôle actif dans la reconstruction. En effet, elle a diffusée de nouvelles techniques de financement : le crédit-bail, les crédits à moyens terme mobilisables, les engagements par signature.

En 2001, la Société Générale a absorbé la SONEGAL et elle n'a pas cessé de croitre jusqu'à devenir la troisième banque de financement et d'investissement de la zone Euro. A l'international, elle est présenta dans 128 pays sur tous les continents.

1.1.2 La Société Générale Algérie (la SGA) :

Après avoir installée un bureau de liaison à Alger en 1987, la Société Générale a obtenu la licence bancaire en 1998. Elle a ensuite décidée d'accroitre son engagement en Algérie par la création au premier semestre 2000 d'une banque de plein exercice détenu à 100% par le groupe Société Générale après le rachat en 2004 des actionnaires minoritaires.

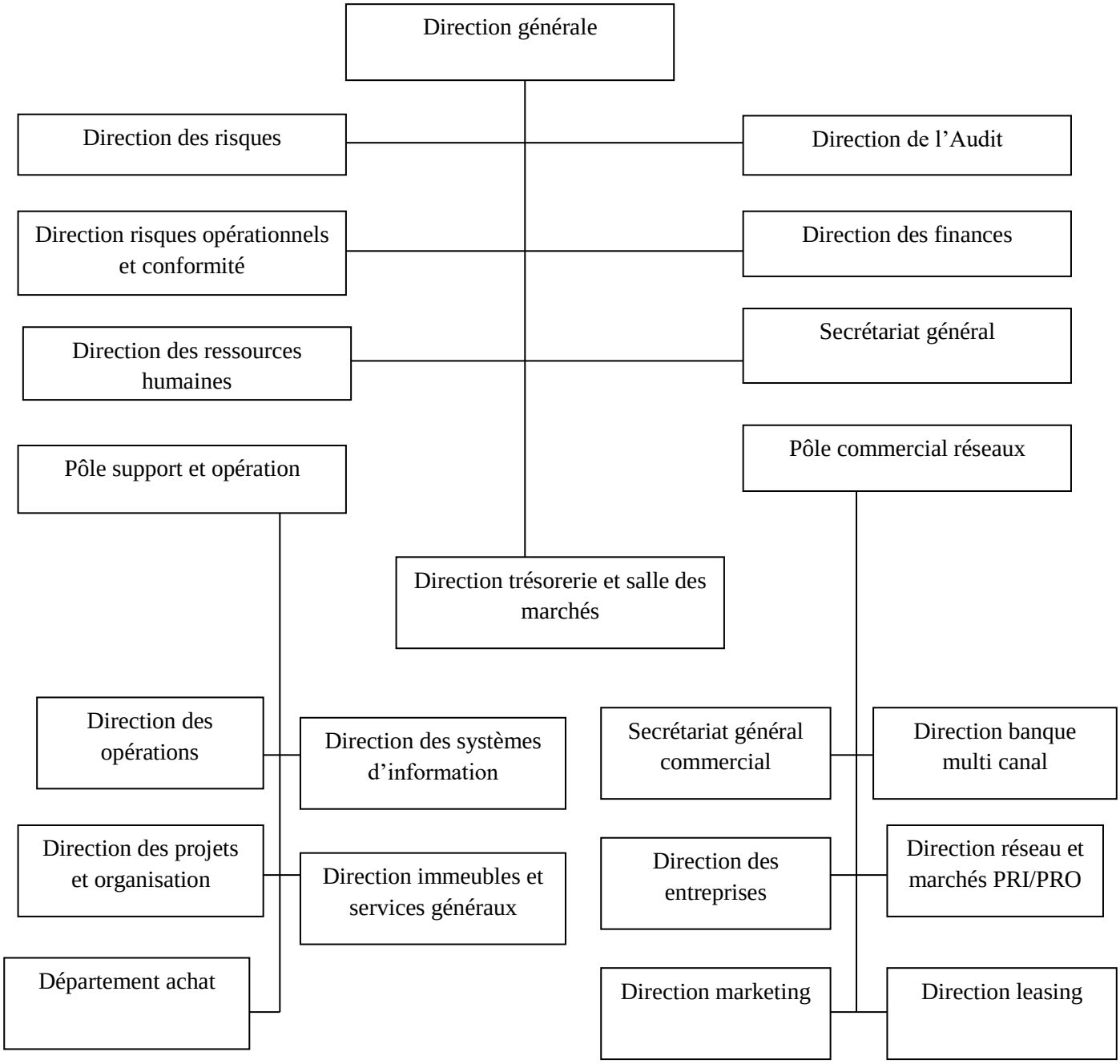
Son capital a été porté en juin 2007 à 1.597.840.000 DA, à 2.500.000.000 DA en 2008 et à 10.000.000.000 DA en 2014.

Durant les dix dernières années, le groupe Société Générale a dynamisé l'activité de sa filiale en Algérie, notamment par la création en 2007 de la Direction des Grandes Entreprises Internationales (DGEI), la Direction des Grandes Entreprises Nationales (DGEN) en 2008, la Banque de Financement des Investissement (BFI) et l'Agence Clientèle Patrimoniale (ACP) en 2009, ainsi que la création de trois centres d'affaire à Alger en 2010.

Avec une croissance continue, la Société Générale Algérie adapte sa stratégie avec les orientations préconisées par les autorités. Elle se dote d'un réseau de 85 agences réparties sur les grandes villes du pays.

Au cours des dix dernières années, la Société Générale Algérie a mis tout son professionnalisme et savoir-faire à la disposition d'une clientèle de plus en plus exigeante.

Figure N° 03: Organigramme Principal de SGA



Source : Document interne de société Générale Algérie.

1.2. Présentation de la SGA Agence de Tizi-Ouzou :

L'Agence de Tizi-Ouzou qui est la plus importante par ses chiffres au niveau de l'UC (Unité Commerciale) a ouvert ses portes le 11 Avril 2007 dans la catégorie des agences multi-marchée. Elle est située au chef-lieu de la ville de Tizi-Ouzou au boulevard STITI Ali très réputé par sa dynamique commerciale et l'intensité de son flux humain, et où de nombreux concurrents se sont implantés : BNP Paribas – NATIXIS – et des banques publiques telles que la BDL et le CPA.

Il s'agit de la première banque étrangère ayant inauguré son siège à la ville de Tizi-Ouzou, ceci lui a permis une croissance soutenue durant les premières années.

Le potentiel de la ville et de la région est important, la croissance de ses activités sur tous les segments est assez aisée. La reprise des activités Corporatives avec la récente création du BC (Business Center) de la ville de Tizi-Ouzou, sera d'un apport certain pour encore plus de synergie entre les segments PME et RTAIL, et ouvrira d'autres perspectives de croissance.

1.2.1. L'équipe et la structure de l'agence :

L'équipe est composée de 17 collaborateurs, assurant la gestion d'un portefeuille clients de 9.192 clients dont 516 Professionnels et Très Petites Entreprises (PRO / TPE), 8.677 PRI.

L'agence dispose de deux structures :

- Une structure dédiée à la clientèle RETAIL constituée de particuliers, professionnels, commerçants, professions libérales, et les Très Petites Entreprises (TPE), dont le chiffre d'affaire ne dépasse pas les 100 millions de DA.

Son personnel est constitué des éléments suivants :

- Le responsable d'agence ;
- (02) chargés de clientèle professionnelle ;
- (02) chargés de clientèle privée ;
- (01) responsable des opérations ;
- (02) caissiers ;
- (02) guichetiers ;
- (02) chargé des opérations.

- La deuxième structure est dédiée à la clientèle CORPORATE, à savoir les Petites et Moyennes Entreprises (PME) dont le chiffre d'affaire dépasse les 100 millions de DA.

Son personnel est constitué de :

- (01) responsable centre d'affaire (RBC) ;
- (02) chargés d'affaire ;
- (02) attachés commerciaux.

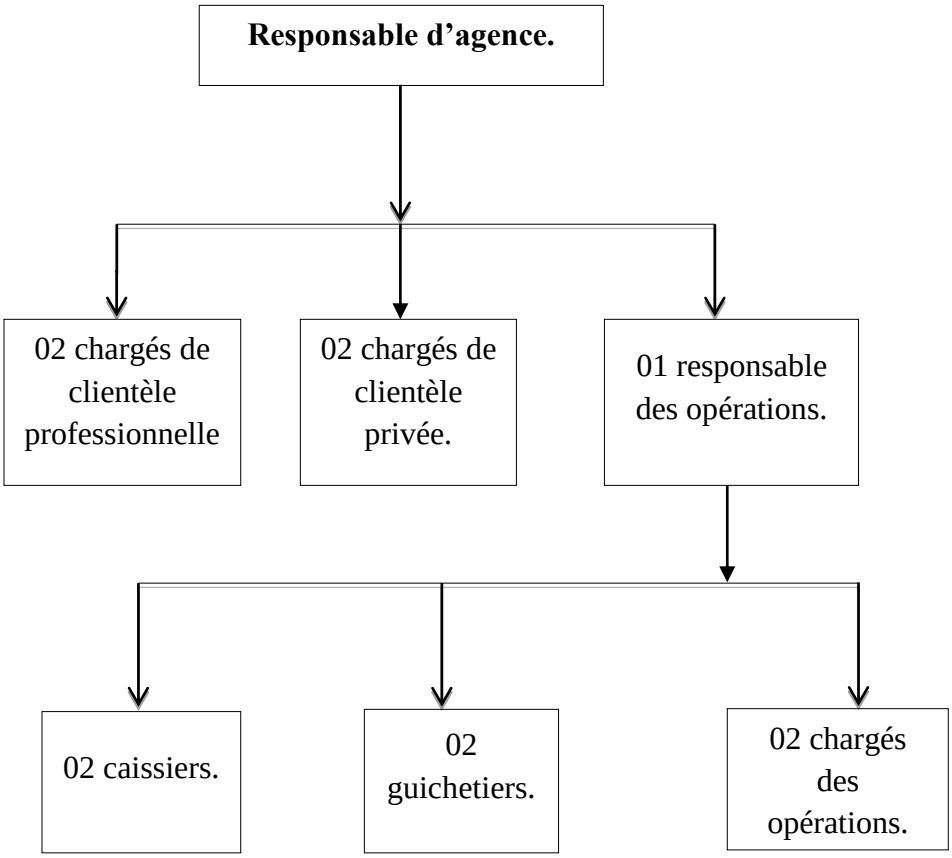
Les deux raisons principales qui ont poussé à la création du Business Center (BC), ou le centre d'affaire sont :

- Séparer la grosse clientèle de la petite, autrement dit ; séparer les TPE et les Professionnels des PME ;
- Servir la clientèle VIP (grosse clientèle) en leur offrant de l'expertise et des moyens performants, car au lieu d'avoir des chargés clientèles comme pour les TPE/PRO, ils ont des CAC (chargés corporate) qui sont plus compétents pour traiter des dossiers plus complexes à l'exemple des rachats de crédits.

1.2.2. Organigramme de la SGA (Agence de Tizi-Ouzou) :

Le staff de l'agence de Tizi-Ouzou est organisé comme suit :

Figure N°04 : Organigramme de la SGA agence de Tizi-Ouzou.



Source : Document interne la SGA agence de Tizi-Ouzou.

1.3. Activités du groupe Société Générale :

La SGA intervient sur trois segments de marchés :

- Entreprise (PME / PMI / Grandes entreprises) ;
- Professionnels (Profession libérales / Artisans / Commerçants / TPE) ;
- Particuliers.

La banque offre à sa clientèle une large gamme de produits riches et diversifiés qui sont :

1.3.1. Comptes bancaires au quotidien :

- Comptes courants en monnaie locale ;
- Comptes en devises ;
- Comptes en dinars convertible pour les non-résidents : CEDAC ;
- Comptes intérieurs non-résidents en dinar : INR ;

- Comptes associations.

1.3.2. Placements :

- Dépôts à terme DZD ;
- Dépôts CEDAC ;
- Dépôts devises (à vue / ou à terme) ;
- Bons de caisse.

1.3.3. Banque électronique :

- Service international transactionnel : SG@NET (consultation, virements, téléchargement des relevés de comptes) ;
- Virements multiples remis sur support magnétique : Vir Express ;
- Service de reporting multi-pays / multi-banques : SOGECASH INFO SWIFT.

1.3.4. Cycles d'exploitation :

- Crédit par caisse : facilité de caisse, découverts, ouvertures de crédits, escomptes de papier commercial, avances sur facture marché, préfinancements de marché, crédits à court terme mobilisable ;
- Crédits par signature : émissions-réémissions de cautions, avals, garanties financières, obligations cautionnées en douane.

1.3.5. Financement des investissements :

- Crédits à moyen terme en monnaie locale ;
- Crédit-bail mobilier ;
- Syndication de crédits.

1.3.6. Services à l'international :

- Encaissement de chèques en devises ;
- Remises documentaires Import/Export ;
- Crédits documentaire Import/Export ;
- SBLC (Stand By Letter of Credit) ;
- Guaranties internationales;
- Operations' de changes;
- Transferts internationaux.

1.3.7. Conseils et assistance aux entreprises :

- Représentation des lignes métiers du groupe Société Générale : financements export, financement structuré, M&A, Project finance, opérations de marché, hedging.
- Accompagnement des investissements directs étrangers : IDE en Algérie, règlementation des changes, codes des investissements.

1.3.8. Gestion des salaires :

- Traitement des salaires : salaires transférables, conventions entreprises ;
- Cartes de retrait bancaire ;
- Prêts personnels aux salariés.

La Société Générale est un groupe de premier rang au niveau mondial, malgré la crise financière mondiale qui a affecté les plus grands réseaux bancaire et la crise d'endettement que traverse actuellement l'Europe. La Société Générale fait partie du club des 25 banques les plus grandes et les plus performantes au monde, vu ses capacités, se taille et sa présence dans 128 pays, cela est généré par une stratégie d'acquisition pour atteindre une taille optimale, afin d'affronter les grandes places telle que : Goldman Sachs, BNP Paribas et bien d'autres, aussi la banque est un acteur très actif sur les marchés financiers.

La filiale du groupe en Algérie compte devenir la première banque de la place d'ici la fin de l'année en cour (2015), eu égard à la stratégie adoptée dans les projets du groupe pour la région du Maghreb. Cette stratégie vient renforcer la capacité de la banque déjà acquise durant la dernière décennie, avec l'ouverture de plus de 85 agences sur tout le territoire, et un portefeuille de plus de 240.000 clients.

Section 2 : Rôle et organisation du service commerce extérieur

Le service étranger au sein de la société générale a plusieurs fonctions telles que :

2.1. Fonction du service commerce extérieur :

Le service commerce extérieur de l'agence a pour objectif de réaliser les opérations confiées par la clientèle en relation avec l'étranger en conformité avec la réglementation des changes et du commerce extérieur.

A cet effet, il est chargé :

- D'ouvrir, de suivre de contrôle et de surveiller l'apurement des dossiers de domiciliation d'importation que le service a obligation de tenir et gérer ;
- D'intervenir dans le processus d'accord de transfert des contrats et d'assurer leur immatriculation, leur suivi et leur apurement ainsi que la mise en place des garanties relatives ;
- De notifier avec ou sans la confirmation de la SGA tout crédit documentaire, accréditif ou lettre de crédit d'ordre des banques et correspondants étrangers en faveur d'entreprise installées en Algérie pour couvrir des opérations d'exploitation de bien ou de service ;
- De traiter conformément aux usages en vigueur et aux instructions du cèdent des remises documentaire .Il assure l'encaissement et le rapparіement du produit des remises documentaire confiées dans le cadre des opérations d'exploitation ;
- D'ouvrir tout crédit documentaire, accréditif ou lettre de crédit avec ou sans engagement de financement d'ordre de la clientèle pour l'importateur de bien ou de services ;
- D'exécuter tout transfert à l étranger sur ordre de la clientèle au titre de règlement de transaction commercial et autres transferts autorises par la réglementation. il rapatrie et paye sur ordre des correspondants tout montant en faveur des bénéficiaires en Algérie ;
- D'établir tout déclaration et situation périodique et assurer sa transmission a bonne date à la concernée ;
- D'assurer la gestion des comptes spéciaux.

2.2. Rôle du service commerce extérieur

Dans le cadre de l'exécution des missions qui lui sont dévolues, le service commerce extérieure doit observer les règle essentielles suivantes dans ses relations avec la clientèle, la hiérarchie et les autres services de l'agence :

- Garder un contact permanent avec sa clientèle et lui faire part par les moyens les plus adéquats et rapides de la réception pour son compte ou en sa faveur de tout ordre de paiement ou virement de l'étranger, de tout jeu de document, de tout ordre de paiement ou de confirmation de crédit documentaire ou accréditif, ou de toute information la concernant ;
- Informer sa clientèle par les moyens les plus rapides de l'exécution de tout ordre d'opérations initiées par elle ;
- Gérer les échéanciers de manière à assurer les paiements à bonne date ;
- Assurer une bonne tenue et un classement adéquat des dossiers de référence (domiciliation, règlement financier et contrats) et les tenir à la disposition de tout contrôle tant interne qu'externe ;
- Assurer la comptabilisation adéquate des opérations qui lui sont confiées et procéder à la vérification périodique de l'exactitude et la sincérité des soldes des comptes dont il a la charge ;
- Assurer la conservation des valeurs et documents représentant les existants dont il a la charge.

2.3. Administration du service commerce extérieur

2.3.1. Le Rôle du chef de service

Le responsable du service étranger agit sous l'autorité directe du responsable d'agence. Il a la charge de coordonner l'activité des différents intervenant dans le traitement des opérations de son service .il repartit le travail entre les agents en fonction de leurs compétences et en contrôle la qualité et les délais d'exécution.

Il doit s'informer en permanence de la progression des travaux, contrôle la qualité et intervenir chaque fois qu'un élément du compartiment rencontre un problème qui risque de perturber la bonne marche du service.

Les agents du service doivent trouve en leurs responsabilité une autorité nécessaire, les qualités technique, l'aptitude à trouver les solutions aux problèmes, en déceler les causes et prendre les mesures propres à évite leurs renouvellements. Pour cela, il doit rappeler à l'agent charge de l'opération de déroulement correct les différents phases en s'assurent que ce dernière a compris les causes du litige ou de la réclamation.

Le responsable du service être veiller au maintien d'une discipline strict au sein du service.

Le comportement des agents doit être irréprochable que ce soit en termes de langue qui ne doit prêter à aucune critique ou termes d'attitude et de tenue vestimentaire.

Le chef de services doit recevoir et lire tout le courrier de son compartiment et le répartir entre les différents agents assortis d'instructions claires et précises quant aux suites à donner, il prend la responsabilité du suivi des affaires importants et les réclamations dont il informe le responsable de l'agence.

Un équilibre entre le volume des opérations à traiter et les capacités de travail de chaque agent doit éviter le sous emplois de l'agent et permettre sans difficulté un accroissement passage du volume de travail.

Le contrôle du responsable du service ne doit pas se limiter à la tenue matérielle du service et son personnel, il doit s'étendre à la régularité des opérations traitées .pour cela un certain nombre de contrôles est indispensable pour vérifier que l'attention des agents ne se relâche et que les formalités réglementaires sont totalement appliquées, les agentes suivant sont indispensable à chaque opération :

- L'authentification des signatures apposées sur les ordres des opérations des clients, documents parvenant des correspondants étrangers et écritures entre siège recues.
- La régularité matérielle des pièces (avis de domiciliation, ordre de transfert, instruction d'ouverture de crédit documentaire, lettre de crédits, ordre de paiement d'effets) ;
- Toute remis de documents à un client doit être sanctionnée par une décharge.

Enfin , le chef de service doit se préoccuper en permanence de la formation des agent placés sous son autorité a travers la constitution d'un fonds documentaire actualisé et mis a la disposition du personnel , la sensibilisation des agents aux action de formation organisées par les structures tant centrales que locales.

Le chef de service doit s'assurer :

- Du suivi des existants ;
- De la confection et envoi à temps des états déclarations et périodiques (statistique existantes) ;
- De la vérification des dossiers avant archivage ;
- De la tenue a jour des registres et répertoires :
- De la qualité du travail avec laquelle exécutes les opérations de transfert vers l'étranger et les paiements de l'étranger. Il est le gardien de l'application de la réglementation en la matière ;
- De la qualité de service rendu à la clientèle. Il se doit d'intervenir chaque fois ou l'agent sous son autorité éprouve des difficultés a résoudre un problème.

Il est important de noter que le souci de rendre un service de bonne qualité à la clientèle ne doit pas se faire au détriment de la nation de risque.

Le responsable ne doit pas perdre de vue cette notion spécialement lors des opérations traitées avec des clients pas ou insuffisamment connus.

A cet effet, le responsable du service fera en sorte de traites de la façon la plus circonspecte les nouveaux clients pas et de déclin après avis du responsable d'agence toute opération qui est demande par un client de passage, peut expose la banque à des risque importants .la plus grande réserve est de mise dans ces cas.

2.3.2. Les fonctions du chef de service étranger (COMEX)

La nature des opérations traitées par le service COMEX et les conditions de sécurité que requièrent leur exécution une relative spécialisation par poste de travail, les fonctions seront réparties entre :

- La domiciliation et l'apurement ;
- Les transferts et rapatriements ;

- Le change manuel ;
- L'encaissement et crédit documentaire ;
- La gestion des contrats et la mise en place des garanties ;
- La gestion des comptes spéciaux.

Toutes ces fonctions doivent être confiées soit séparément soit groupées, selon l'importance de l'agence, à des agents possédant un niveau technique convenable et ayant des connaissances parfaites de la réglementation des charges du commerce extérieur. Dans la répartition des taches, le travail doit être organise de telle sorte qu'un agent puisse exercer le monopole d'un ensemble d'opérations qui obstruerait les règles de contrôle interne.

Section 3: réalisation d'une opération d'importation parle Credoc

Afin de bien illustrer la procédure suivie pour la réalisation d'un crédit documentaire et pour mettre en évidence ses caractéristiques (intervenants, couts, etc.), on a essayé de réunir les données nécessaires concernant une opération d'importation dont le paiement a été effectue par un crédit documentaire irrévocable et confirmé auprès de la société générale.

3.2.Objet de l'opération

L'opération consiste en l'importation du riz d'un montant de **50440.00 USD** par un importateur algérien chargée de l'importation du riz qui fait de la revente en état.

Les intervenants dans cette opération sont :

- **Le donneur d'ordre :** L'importation algérien (M) ;
- **Le bénéficière :** L'exportateur étranger(X) ;
- **La banque émettrice :** société générale agence de Tizi-Ouzou ;
- **La banque notificatrice :** ASIA COMMERCIAL BANK ;

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 du **RIZ** d'un montant de **50440.00 USD**, à travers un crédit documentaire irrévocable et confirmé payable à vue.

Les étapes de cette opération de la domiciliation jusqu'à le règlement sont présentées comme suit :

3.2.1. L'ouverture du crédit documentaire :

Les étapes de l'ouverture de Credoc sont :

3.2.1.1. Demande d'ouverture d'un Credoc

Le 22 /07/2015, un importateur algérien s'est présenté à l'agence Société générale de Tizi-Ouzou avec les documents suivants dans le but de domicilier son opération d'importation.

- Facture pro-forma[85] ;
- Attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation ;
- Engagement d'importation ;
- Et il doit remplir une demande d'ouverture de Credoc et une demande de domiciliation

Le conseillé clientèle charge de domiciliation a vérifié par Chick –list domiciliation import (**voir annexe N° :01**)

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

- Demande d'ouverture de CREDOC ;**(voir annexe N°02)**
- Facture pro-forma **;(voir annexe N°03)**
- Engagement d'importation ;
- Attestation de la taxe de domiciliation bancaire opération d'importation**. (voir annexe N°04 et 05)**

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 suivants :

- 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 ;

[85] **:** Document interne la SGA agence de Tizi-Ouzou.

- Destination de la marchandise (revente en l'état, équipement, fonctionnement ou transformation, service) ;
- numéro et la date de la facture pro-forma ;
- Nom de fournisseur ;
- Montant en devise avec la mention (maximum ou environ), date probable de règlement tarif douaniers ;
- Mode de paiement : **à vue** ;
- Nature de contrat ;
- Adresse et lieu d'attachement d'impôts.
- Une mention qui désengage la SGA de tout risque de change.

- **La facture pro-forma**

Englobe les informations suivantes qui doivent être conforme au règlement :

- Porte les mêmes donnes que la demande de domiciliation ;
- Comporte le cachet humide du fournisseur ;
- Précise :
  - ✓ Le pays d'origine de la marchandise (**VIETNAM)** ;
  - ✓ Pays de provenance de la marchandise ;
  - ✓ Le prix unitaire de la marchandise **(388.00USD) ;**
  - ✓ Les délais de livraison **(26 jours) ;**
  - ✓ Mode de paiements **: lettre de crédit à vue ;**
  - ✓ Incoterm **CFR (fret payable d'avance).**

- **Engagement**

Les frais de transport de port d'embarquement (HO CHI MINH PORT) jusqu'au port d'arrivée (ALGER PORT) et celles d'assurance sont dans le montant de la marchandise.

3.2.1.2. Domiciliations de l'opération[86]

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

[86] Document interne la SGA agence de Tizi-Ouzou.

importation qui exige par la loi de finance complémentaire pour la revente en état de la marchandise.

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

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

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

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

2015 :l'année de domiciliation.

5 : trimestre.

10 : nature de contrat.

00002 : nature d'ordre chronologique du dossier.

USD : devise de facturation selon la norme ISO.

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

- **Frais de domiciliation** :

  Débit : compte client

  Crédit : commission d'ouverture

  Crédit : commission TVA

- **Constitution de la provision** :

  Débit : compte client

  Crédit : compte provision

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

3.2.1.3. Ouverture de Credoc

Apres 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.

3.2.1.4. Emission du Credoc par SWIFT MT 700

Apres avoir effectue l'ouverture de Credoc sur DELTA le **BACK OFFICE** procède à l'émission du crédit documentaire en envoyant sur SWIFT MT 700 à **ASIA COMMERCAIL BANK** le 24 /07/15 pour ouverture à leurs caisses d'un crédit documentaire, dont les conditions sont :

- Type de crédit : **irrévocable et confirmé ;**
- Date d'émission : **le 24/07/2015 ;**
- Date et lieu de l'expiration : **le 04/09 /2015.VIETNAM** ;
- Adresse : **XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX ;**
- Bénéficiaire: Exportateur X ;
- Code devise et montant **: 50440,00 USD ;**
- Banque notificatrice : **ASIA COMMERCAIL BANK ;**
- Envois partiels : **non autorisé ;**
- Transbordement : **autorisé ;**
- Embarquement depuis port : HO CHI MINH BANK ;
- à destination du port : **ALGER PORT ;**
- date ultime d'envoi : **15/08/2015 ;**
- description des biens **: RIZ**
- incoterm : **CFR port Alger**

- 2/3 connaissements originaux (clean on board, date de jour) établi ou endossé a l'ordre de SGA 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°0034 du 20/07/2015 ;
- 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.

3.2.2. Réalisation du crédit documentaire (levée des documents)

L'importateur fait levée de documents par si étapes suive **:**

3.2.2.1 Expédition de la marchandise et constitution du dossier

a. ASIA COMMERCIAL BANK reçoit le SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication) et procède a l'ouverture du crédit irrévocable et conformé en faveur de son client bénéficiaire, cette dernière notifie l'émission du crédit à son client.

Le fournisseur (**exportateur)** est informé de l'émission d'un crédit documentaire en sa faveur le 26/07/2015 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 connaissement maritime au nom de la société générale, il rédige la facture commerciale dont il incluse les frais de transport et procède a la constitution du reste des pièces du dossier documentaire

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

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

En remettant les documents au client, il garde deux copies de la facture définitive et deux copies du connaissement.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.

3.2.2.1 Levées des documents et règlement

Apres la réception des documents, la banque émettrice SGA fait un contrôle de conformité des documents, elle doit vérifier la facture commercial et le connaissement maritime et les domicilies en mettant le même numéro de domiciliation.

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

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

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

❖ **Règlement**

- **Débit :** compte client.
- **Crédit** : compte liaison.

3.2.3. L'apurement du dossier

L'agent charge de l'apurement a recul de la section Credoc :

- Une copie de la facture définitive ;
- Un exemplaire de document de transport
- Une copie de message SWIFT (Society for Worldwide 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 (la formule statistique 4), il apure le dossier.

Si le montant de la formule statistique 4 est inferieure 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 dossière « insuffisance de règlement ».

La banque doit déclarer toutes les opération 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 dossier à échéance après le dossier règlement et quatre mois pour les dossier d'importation a vue.

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

Conclusion

Nous avons essayé, à travers ce chapitre relatif à une importation de Riz 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 société générale, nous avons constate à quel point les opérations d'échange international peuvent être complexe et délicates, ce qui nécessite la mise en place de nouveaux instrument financières et monétaire 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 de paiement le plus utilisé dans la mesure ou il apporte plus de sécurités et de garantie 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 devenu le tiers dont la présence est indispensable .Elle intervient pour faciliter et financer l'opération sur l'étranger, offrir aux entreprises des services, apporter plus de sécurité, et exiger en contre partie le respect et usances relatives à ce genre d'opérations.

Le crédit documentaire demeure l'instrument de paiement privilégie dans le monde pour les transactions du commerce international, car il est considéré comme un moyen de paiement sur plus de garanties pour se prémunir des risques à l'export ou à l'import et cela malgré son cout considéré.

Conclusion générale

Les opérations du commerce international sont sujettes aux différents risques du fait de leur complexité, laquelle est la traduction de différents facteurs inhérents aux différentes parties prenant part à ces opérations.

Quant aux risques, ils résultent d'une part du fait que les contrats d'achat sont libellés dans la plupart des cas en monnaie étrangère et d'autre part par les circonstances indépendantes de la volonté des acteurs.

Ainsi, le vendeur peut être confronté à un non-paiement à temps de sa marchandise suite à une difficulté de trésorerie de son client, un phénomène naturel ou un événement politique.

Il peut aussi se voir refuser sa marchandise par son client pour diverses raisons.

Quant à l'acheteur son plus gros risque reste la non-conformité de la marchandise reçue avec celle qu'il a commandée. Il peut aussi être confronté à un retard de livraison préjudiciable à son activité.

Pour ces différentes raisons, les banques font de l'intermédiation dans les opérations du commerce international. C'est ainsi que plusieurs techniques ont été imaginées et proposées aux acteurs. Les plus utilisées sont les techniques documentaires à savoir les remises documentaires et les crédits documentaires qui sont des techniques offrant plus de sécurité et de garantie pour les différents acteurs du commerce international.

Avec ces méthodes, le vendeur est sûr d'être réglé à condition qu'il respecte les clauses du contrat. L'acheteur est aussi sûr de recevoir sa marchandise en qualité, en quantité, au bon endroit et au bon moment.

Si ces techniques mettent à l'abri acheteur et vendeur, il n'en ait pas de même pour les institutions bancaires qui ont accepté de financer ces opérations.

Pour se prémunir contre ces risques, tout un arsenal de techniques de couverture de risques sont à leur disposition. Ces techniques couvrent l'ensemble des risques allant du risque d'insolvabilité au risque économique en passant par le risque de change.

Une application rigoureuse de ces techniques permet aux banques de se protéger efficacement contre les risques liés au financement du commerce international.

Le crédit documentaire, constitue l'instrument idéal dans les relations entre les importateurs et les exportateurs. En effet, il concilie les deux parties. L'exportateur a l'assurance d'obtenir le règlement des marchandises fournies, s'il respecte les exigences de son client. L'importateur est certain que ce règlement ne se fera que contre la remise des documents prévus, sous la forme qu'il a prescrit.

Par ailleurs, La remise documentaire est un moyen de paiement efficace et plus simple que le crédit documentaire dans le cas où il existe une certaine confiance entre les parties contractantes. Dans le cas contraire elle devient un moyen incertain et expose l'exportateur à de grands risques. Le banquier devra alors se prémunir au maximum en engageant sa responsabilité.

L'importance des transactions commerciales oblige les deux parties de prendre leurs précautions lors de la négociation du contrat commercial et de se mettre d'accord sur ses conditions. C'est de ce point qu'apparaît la nécessité d'outil d'aide pour gérer les relations commerciales internationales qui fait naître les techniques de paiement dont le crédit documentaire appartient et présente la technique la plus sécurisée.

Le transfert libre est une technique de paiement fondée sur la base d'une confiance totale, tandis que la remise documentaire ne couvre pas les risques sur acheteur (non-paiement) et sur la marchandise (risque sur qualité de la marchandise), ces deux risques sont suffisamment couverts en cas de réalisation de paiement par crédit documentaire.

Au terme de notre travail, après avoir présenté les contours d’une opération de commerce international en explicitant les techniques, les risques et les garanties qui la caractérisent.

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrages

1- AFFAKI.G, ROUR.J-S, CATTANI.C, BOURQUE.J-F, « financement et garanties dans le commerce international ». Centre de commerce international, Genève, 2002.

2- BENDAHME Nassima : « les opérations du crédit » ; mémoire de fin d'étude : école supérieur ; Alger ; 1999.

3- Didier –pierre MONOD, « moyens et techniques de paiement internationaux »,4eme éd, ESKA, 2007.

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

5- GHISLAINE LEGARANDE et HUBERT MARTINI, « management des opérations de commerce international import –export » ,7eme éd, DUNOD, paris, 2002.

6- Ghislaine Legrand Hubert Martini, Gestion des opérations import-export, Pris, 2008.

7- HADDAD.S : « le crédit documentaire », éd pages bleues, 2009.

8- J. Belotti : « Transport international des marchandises », éd. Vuibert, Paris, 2002.

9- LAZARY : « le commerce international », A la portée de tous, éditeur inconnu, 2005.

10- LEGRAND (G) et MARTINI (H): *Gestion des opérations import-export*, édition DUNOD, Paris, 2008.

11- LUC BERNET ROLLANDE, « Principe de techniques bancaire »édition DUNUD, Paris 1995.

12- V.MEYER et C.ROLIN : « techniques de commerce international » édition Foucher 2005.

Revues

1- Les crédits et encaissements documentaires, Des instruments de paiement pour vos opérations commerciales internationales, revue Banque et assurance, édition Belfius.

2- Les crédits et encaissements documentaires, Des instruments de paiement pour vos opérations commerciales internationales, revue Banque et assurance.

Bibliographie

Mémoires et thèses

1- Fouad BERRA, Les instruments de couverture du risque de change, Ecole supérieure de banque Alger - Diplôme supérieur des études bancaires 2009.

2- HAMEDI Hayat : « le financement du commerce international au niveau d'un banque» ; mémoire fin d'étude ; UMMTO ; 2011.

3- KENDI Lyes, Étude de la conduite d'une remise documentaire à l'importation au sein de la Trust Bank Algeria 601, mémoire de master en Sciences économique, option Monnaie, Banque et Environnement International, Université Abderrahmane Mira de Bejaia, 2014-2015.

4- LEGRAND(G) et MARTINI(H) : « Gestion des opérations Import –Export », DUNOD, Paris, 2008.

5- TALBI Nabila : « les opérations du commerce extérieur » ; mémoire fin d'étude ;école supérieures ; ALGER ;2005..

6- Zourdani Safia, le financement du commerce extérieur En, Algérie, Cas : de la BNA, mémoire de magister en sciences économiques, option , université mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou, 2012.

Sites internet

1- ANTOINE HELOU, LES INCOTERMS DE LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL ET LES TERMES DE VENTE DU CODE DE COMMERCE UNIFORME (UCC-A2): ÉTUDE ET ANALYSE, UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL, sur http://www.archipel.uqam.ca/2114/1/M9166.pdf.

2- file:///C:/Users/Poste-10/Downloads/Le_cr%C3%A9dit_documentaire.pdf..

3- Généralité sur les incoterms, sur : http://www.fondationinvest.ma/Boiteaoutis/Kit_investissement/INCOTERMS.pdf.

4- Guide du commerce extérieur, Attijarlwaffa Bank Entreprises, édition 2010.

5- http://ses.webclass.fr/notion/commerce-international, consulté le 10/08/2017.

6- http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Transit-douane/Documents-transports.htm.

7- https://fr.scribd.com/document/209123069/GESTION-RISQUE-DE-CHANGE-pdf.

8- https://fr.scribd.com/document/357519862/incoterms-pdf

9- https://import-export.societegenerale.fr/fr/incoterms-2010.

10- https://www.lantenne.com/La-lettre-de-transport-aerien-AIR-WAYBILL_a16942.html
11- https://www.rachatducredit.com/la-definition-de-caution-de-soumission.html.
12- Les techniques de paiement du commerce extérieur, sur file:///C:/Users/Poste-01/Downloads/538e053ce13b1.pdf.

Les lois :

1- Article 644 du code civil algérien.
2- Code commerce (Office National Des Travaux Déductifs) 1974.
3- code maritime algérien.
4- journal officiel N° 31 du 13 mai 2007.
5- Loi de finance complémentaire 2009.

Autres

1- Braissant Didier, L'International : Risques et couvertures, revue UBS SA, Genève, avril 2009
2- Document interne la SGA agence de Tizi-Ouzou.
3- Fascicule n°3, les garanties bancaires dans le commerce international, BNA d' Alger, 2004
4- Gestion du risque de change, livre blanc, EDC, Canada.
5- Gestion opérationnelle et couverture des risques de change, revue Earnst et Young, Janvier
6- Guide de l'exportateur - CCI International Champagne-Ardenne – 2015.
7- Guide du commerce extérieur, attijariwafa bank, 2010.
8- Rapport du secrétariat de la CNUCE, Nations Unis, New York, 1971.

Liste des abréviations

Liste des abréviations

CAGEX : La compagne algérienne d'assurances de garantie des exportations

CCI : Chambre de Commerce Internationale.

CREDOC : Crédit Documentaire

FMI : Fond Monétaire International

OMC : Organisation Mondiale du commerce

SAFEX : Société Algérienne des Foires et Exportations

SWIFT: Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication.

Liste des tableaux et figures

Liste des tableaux et figures

1- Liste des tableaux :

Tableau N°01 : Les stratégies possibles selon la position de change et les anticipations 53

Tableau N°02 : Avantages et inconvénients de ces instruments 57

2- Liste des figures :

Figure N°1 : Schéma explicatif de la procédure de Remise documentaire 31

Figure N° (02) : Schéma explicatif de la procédure du Crédit documentaire 37

Figure N° 03: Organigramme Principal de SGA **69**

Figure N°04 : Organigramme de la SGA agence de Tizi-Ouzou. 72

Annexes

Annexe N° 01 :

Check-list Domiciliation import marchandises

Agence: Tizi Ouzou

Client :

Nom du client: SARL XXXXXXXXXXXXX
Secteur d'activité : IMP/EXP PRODUIT ALIMENTAIRE
Code activité repris sur RC et libellé, liés à la présente importation : 402001

Preuve d'existence (KYC)	OUI	

Fournisseur :

Nom du fournisseur: XXXXXXXXXXXXXXX
Secteur d'activité:

Preuve d'existence (Internet)	OUI	NON

Banque Intervenante :
Nom de la banque (agence) : RAIFFEISEN LANDESBANKI
Clef Swift (BO) :

Vérifications préalables (prérogative agence)

	OUI	NON
Client interdit à la domiciliation http://sga-ws005/comex/	☐	☐
Signature vérifiée conforme (Delta)	☐	☐
Forme juridique	☐	☐
RC en cours de validité (activité de revente en l'état)	☐	☐
Certificat de Conformité en cours de validité en application du décret 13-141 du 10 avril 2013 fixant modalités d'exercice des activités d'importations de matières premières, produits et marchandises destinés à la revente en l'état, et versé dans le fichier KYC du client.	☐	☐
Pays paradis fiscal	☐	☐
Contrôle des engagements (masque DELTA)	☐	☐

Demande de domiciliation bancaire (prérogative agence)

Raison sociale Importateur/ Adresse / N° RC / NIF / N° Compte	☐	☐
Raison sociale fournisseur /Adresse	☐	☐
Référence de la facture Pro forma / contrat	☐	☐
Mode de règlement	☐	☐
Description de la marchandise / nature du produit	☐	☐
Tarif douanier (08 caractères)	☐	☐
Montant global dans la monnaie de facturation	☐	☐
Cachet de la société / signature d'une personne habilité à faire fonctionner le compte.	☐	☐
Date et lieu de signature	☐	☐

Contrat commercial (prérogative agence)

Les noms des contractants	☐	☐
Le pays d'origine, de provenance et de destination des biens ou services	☐	☐
La nature des biens et services	☐	☐
La quantité, la qualité et les spécifications techniques	☐	☐
Le prix de cession des biens et des services dans la monnaie de facturation et de paiement du contrat	☐	☐
Les délais de livraison pour les biens et de réalisation pour les services	☐	☐
Les clauses du contrat pour la prise en charge des risques et autres frais accessoires	☐	☐

Force on line sur tous les intervenants : (prérogative BO)

	Commentaire	Outils
• Donneur d'ordre • Fournisseur • Banque • Compagnie Maritime		http://labo-online.compliance.socgen/lab/lab/accueil.do

Nature de la marchandise/service : (prérogative BO)

	Commentaire	
• Indiquer explicitement		
• Cohérence avec l'activité reprise sur le RC	OUI	NON

Contrôle des noms des navires et préfixe des conteneurs : (prérogative BO)

	Commentaire	Outils
• Nom des navires		http://www.imonumber.com
• Préfixe Conteneur		http://aclu.container-tracking.org

	Commentaire	Outils
Présence ou non sur la WATCH LIST ou la ETHIX (Groupe SG)		Préciser si Watch List ou Ethix

Caractéristiques de type de l'opération : (prérogative BO)

	Commentaire
Caractéristiques et type de l'opération (CREDOC/REMDOC/TFL à l'import ou à l'export)	

Autres (à préciser) :

Vérifiée par CDO :
Nom et prénoms :
Date :

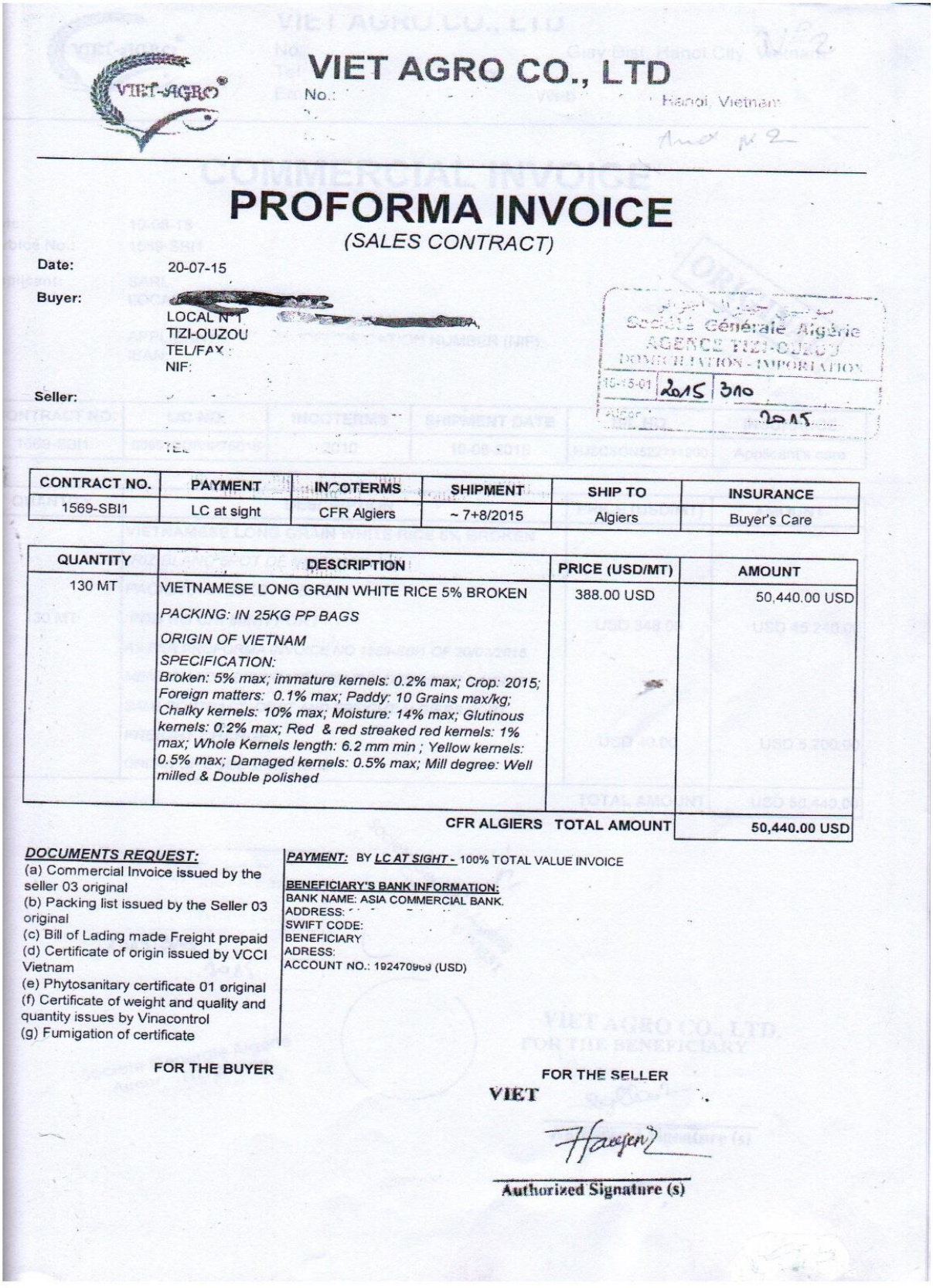
Visa RDO :
Nom et prénoms :
Date :

Vérifié par collaborateur DFI :
Nom et prénoms :
Date :

AMLO □ Avis favorable □ Avis défavorable □ Contrôles World-Check/OFAC (date) :
RCO □ Avis favorable □ Avis défavorable
Commentaires :
Date retour AMLO ou RCO : Nom + Visa :
Opérateur (Nom + Visa)

Validé par Superviseur DFI :
Nom et prénoms :
Date :

Annexe N° 02



VIET AGRO CO., LTD

No.: Hanoi, Vietnam

Anx n° 2

PROFORMA INVOICE

(SALES CONTRACT)

Date: 20-07-15

Buyer: [redacted]
LOCAL N°1
TIZI-OUZOU
TEL/FAX :
NIF:

Seller:
TEL:

Société Générale Algérie
AGENCE TIZI-OUZOU
DOMICILIATION - IMPORTATION
10-15-01 2015 310
Alger 2015

CONTRACT NO.	PAYMENT	INCOTERMS	SHIPMENT	SHIP TO	INSURANCE
1569-SBI1	LC at sight	CFR Algiers	~ 7+8/2015	Algiers	Buyer's Care

QUANTITY	DESCRIPTION	PRICE (USD/MT)	AMOUNT
130 MT	VIETNAMESE LONG GRAIN WHITE RICE 5% BROKEN *PACKING: IN 25KG PP BAGS* *ORIGIN OF VIETNAM* *SPECIFICATION:* *Broken: 5% max; immature kernels: 0.2% max; Crop: 2015; Foreign matters: 0.1% max; Paddy: 10 Grains max/kg; Chalky kernels: 10% max; Moisture: 14% max; Glutinous kernels: 0.2% max; Red & red streaked red kernels: 1% max; Whole Kernels length: 6.2 mm min ; Yellow kernels: 0.5% max; Damaged kernels: 0.5% max; Mill degree: Well milled & Double polished*	388.00 USD	50,440.00 USD
		CFR ALGIERS TOTAL AMOUNT	50,440.00 USD

DOCUMENTS REQUEST:
(a) Commercial Invoice issued by the seller 03 original
(b) Packing list issued by the Seller 03 original
(c) Bill of Lading made Freight prepaid
(d) Certificate of origin issued by VCCI Vietnam
(e) Phytosanitary certificate 01 original
(f) Certificate of weight and quality and quantity issues by Vinacontrol
(g) Fumigation of certificate

PAYMENT: BY ***LC AT SIGHT -*** 100% TOTAL VALUE INVOICE

BENEFICIARY'S BANK INFORMATION:
BANK NAME: ASIA COMMERCIAL BANK.
ADDRESS:
SWIFT CODE:
BENEFICIARY
ADRESS:
ACCOUNT NO.: 192470969 (USD)

FOR THE BUYER

FOR THE SELLER
VIET

Authorized Signature (s)

Annexe N° 03 :

VIET AGRO CO., LTD

No. Giay Dist. Hanoi City. Vietnam
Tel: Fax:
Email: Web:

COMMERCIAL INVOICE

Date: 10-08-15
Invoice No.: 1569-SBI1

ORIGINAL

Applicant: SARL
LOCAL NO
ALGERIE
APPLICANT'S FISCAL IDENTIFICATION NUMBER (NIF):
IBAN:

CONTRACT NO.	L/C NO.	INCOTERMS	SHIPMENT DATE	B/L NO.	INSURANCE
1569-SBI1	00851CDIVIP75018	2010	10-08-2015	HJSCSGN522711200	Applicant's care

QUANTITY	DESCRIPTION	PRICE (USD/MT)	AMOUNT
130 MT	VIETNAMESE LONG GRAIN WHITE RICE 5% BROKEN *(RIZ BLANC 5PCT DE VIETNAM)* *PACKING: IN 25KG PP BAGS* ***FOB HO CHI MINH PORT***	USD 348.00	USD 45,240.00
	AS PER PROFORMA INVOICE NO 1569-SBI1 OF 20/07/2015 *MENTION TO BE INDICATED ON THE DEFINITIVE INVOICE* *SALE CONTRACT: COST AND FREIGHT ALGIERS PORT* ***FREIGHT CHARGE*** *ORIGIN OF GOODS: VIETNAM*	USD 40.00	USD 5,200.00
		TOTAL AMOUNT	USD 50,440.00

Société Générale Algérie
IMPORTATION
2015/310
2015

Société Générale Algérie
Agence Tizi-Ouzou

Société Générale Algérie
U 00851

VIET AGRO CO., LTD.
FOR THE BENEFICIARY

Authorized Signature (s)

Annexe N° 04

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTERE DES FINANCES
DIRECTION GENERALE DES IMPOTS
DIRECTION DES IMPOTS DE WILAYA DE TIZI OUZOU
RECETTE DES IMPOTS DE TIZI OUZOU

CODE RECETTE : I IIIII

ATTESTATION DE LA TAXE DE DOMICILIATION BANCAIRE SUR UNE OPERATION D'IMPORTATIO
(Article 2 de la loi de finances complémentaire pour J.O N° 52 du 26/07/2005)

Nom et prénom ou raison sociale :
Statut juridique : **SARL**
Capital social ; **60.000.000 DA**
Adresse :**Local n°** **15000.**
Numéro d'identification statistique :
Numéro d'immatriculation au registre de commerce :
Code activité : **402001**
Numéro du compte bancaire de l'importateur : **1130000101-59**
Nom, prénom et adresse du gérant :
Numéro d'identification statistique du gérant :
Valeur en devises et en dinars en lettres et en chiffres à titre indicatif : **50440.00USD**
Cinquante mille quatre cent quarante dollars.
(4 993 560.00 DA) Quatre millions neuf cent quatre vingt treize mille cinq cent soixante dinars
Numéro de la facture ou autre document commercial: **1569-SBI1**
Banque de domiciliation: **SGA**
Désignation de l'agence : **TIZI-OUZOU** Code de l'agence
Bénéficiaire étranger: **VIET AGRO CO LTD**
Adresse du bénéficiaire étranger :

Visa du receveur des impôts

Signature du représentant légal

Date et numéro de domiciliation :

Fait à TIZI OUZOU le 22/07/

Quittance de paiement :
Numéro : .....
Date : .....
Mode de paiement : ....C.A.B.....

Exemplaire n° 3
Déposé par l'importateur et Retourné par la banque à la Direction des Impôts de wilaya Territorialement compétente après apposition de son visa

Société Générale Algérie
AGENCE TIZI-OUZOU
DOMICILIATION - IMPORTATION
15-15-01 2015 Bno
Alger le...

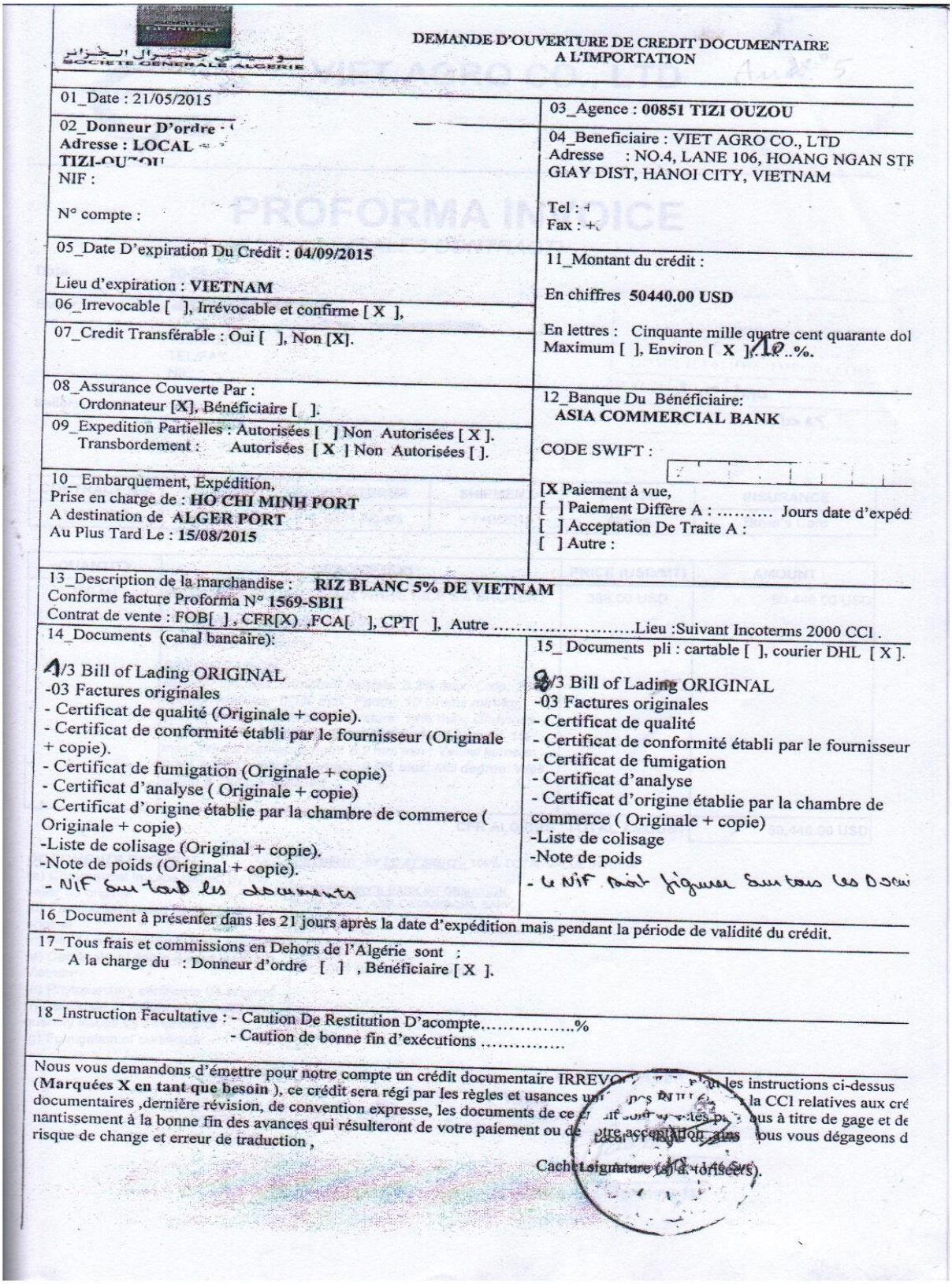
Annexe N° 05

SOCIETE GENERALE ALGERIE

DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE A L'IMPORTATION

01_Date : **01/02/2015**	03_Agence : **00851 TIZI OUZOU**
02_Donneur D'ordre : **EURL IMPORT** Adresse : **LOCAL N°2** **TIZI OUZOU** NIF : **00415004** N° compte : **00851**	04_Beneficiaire : **ALFREDHENKEN GMBH** Adresse : **VIENNA AUTRICHE** Tel : **00 43xxxxxxxxxxxxxxxx** Fax : **00 43xxxxxxxxxxxxxxxx**
05_Date D'expiration Du Crédit : **26/03/2015** Lieu d'expiration : **Autriche**	11_Montant du crédit : En chiffres : **75 600,00 EUR**
06_Irrevocable **[]**, Irrévocable et confirme **[X]**.	En lettres : **SOIXANTE QUINZE MILLE SIX CENT EURO**
07_Credit Transférable : Oui [ ], Non **[X]**.	Maximum [X], Environ [ ]...%. **A ouvrir Auprès de Votre correspondant,**
08_Assurance Couverte Par : Ordonnateur **[X]**, Bénéficiaire [ ].	12_Banque Du Bénéficiaire: **SOCIETE GENERALE VIENNE AUTRICHE**
09_Expedition Partielles : Autorisées [ ] Non Autorisées [X]. Transbordement : Autorisées [ ] Non Autorisées [X].	CODE SWIFT : S G A B A T W W [X Paiement à vue, [ ] Paiement Diffère A : ..... Jours date d'expédition. [ ] Acceptation De Traite A : [ ] Autre :
10_ Embarquement, Expédition, Prise en charge de : **PORT DE SLOVENIE** A destination de : **PORT DE MOSTAGANEM** Au Plus Tard Le : **05/03/2015**	
13_Description de la marchandise : Conforme facture Proforma N° **14 UJBA DU 09/01/2015** Contrat de vente : FOB [ ], **CFR[X)** ,FCA[ ], CPT[ ], Autre .....Lieu :Suivant Incoterms 2000 CCI .	
14_Documents (canal bancaire): - **03 FACTURES ORIGINALES DETAILLEES.** - **1/3 BL ORIGINAL.** - **COPIE CERTIFICAT D'ORIGINE.** - **COPIE CERTIFICAT DE CONFORMITEE.** - **COPIE CERTIFICAT PHYTOSANITAIRE.** - **COPIE EUR 1** **Tous les documents doivent mentionner le numéro fiscal 00**	15_ Documents pli : cartable [ ], courrier [ ]. . **.03 FACTURES ORIGINALES DETAILLEES.** - **1/3 BL ORIGINAL.** - **ORIGINAL CERTIFICAT D'ORIGINE.** - **ORIGINALCERTIFICAT DE CONFORMITEE.** - **ORIGINAL CERTIFICAT PHYTOSANITAIRE.** - **ORIGINAL EUR 1** - **COPIE EX1 ou EXA** - **PACKING LIST**
16_Document à présenter dans les 21 jours après la date d'expédition mais pendant la période de validité du crédit.	
17_Tous frais et commissions en Dehors de l'Algérie sont : A la charge du : Donneur d'ordre [ ] , Bénéficiaire [X].	
18_Instruction Facultative : - Caution De Restitution D'acompte.....% - Caution de bonne fin d'exécutions	
Nous vous demandons d'émettre pour notre compte un crédit documentaire IRREVOCABLE selon les instructions ci-dessus **Marquées X en tant que besoin**), ce crédit sera régi par les règles et usances uniformes RUU 600 de la CCI relatives aux crédits documentaires ,dernière révision, de convention expresse, les documents de ce crédit sont affectes par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin des avances qui résulteront de votre paiement ou de votre acceptation ,ainsi nous vous dégageons de tout risque de change et erreur de traduction , Cachet signature (s) autorisée(s).	

Table des matières



SOCIETE GENERALE ALGERIE

DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE A L'IMPORTATION

01_Date : 21/05/2015

03_Agence : **00851 TIZI OUZOU**

02_**Donneur D'ordre** :
Adresse : LOCAL
TIZI-OUZOU
NIF :

N° compte :

04_Beneficiaire : VIET AGRO CO., LTD
Adresse : NO.4, LANE 106, HOANG NGAN STR
GIAY DIST, HANOI CITY, VIETNAM

Tel :
Fax :

05_Date D'expiration Du Crédit : **04/09/2015**

Lieu d'expiration : **VIETNAM**

11_Montant du crédit :

En chiffres **50440.00 USD**

En lettres : Cinquante mille quatre cent quarante dol
Maximum [ ], Environ [X] 10 %.

06_Irrevocable [ ], Irrévocable et confirme [X],

07_Credit Transférable : Oui [ ], Non [X].

08_Assurance Couverte Par :
Ordonnateur [X], Bénéficiaire [ ].

09_Expedition Partielles : Autorisées [ ] Non Autorisées [X].
Transbordement : Autorisées [X] Non Autorisées [ ].

10_ Embarquement, Expédition,
Prise en charge de : **HO CHI MINH PORT**
A destination de **ALGER PORT**
Au Plus Tard Le : **15/08/2015**

12_Banque Du Bénéficiaire:
ASIA COMMERCIAL BANK

CODE SWIFT :

[X Paiement à vue,
[ ] Paiement Diffère A : ..... Jours date d'expéd
[ ] Acceptation De Traite A :
[ ] Autre :

13_Description de la marchandise : **RIZ BLANC 5% DE VIETNAM**
Conforme facture Proforma N° **1569-SBI1**
Contrat de vente : FOB[ ], CFR[X] ,FCA[ ], CPT[ ], Autre .....Lieu :Suivant Incoterms 2000 CCI .

14_Documents (canal bancaire):

4/3 Bill of Lading ORIGINAL
-03 Factures originales
- Certificat de qualité (Originale + copie).
- Certificat de conformité établi par le fournisseur (Originale + copie).
- Certificat de fumigation (Originale + copie)
- Certificat d'analyse (Originale + copie)
- Certificat d'origine établie par la chambre de commerce (Originale + copie)
-Liste de colisage (Original + copie).
-Note de poids (Original + copie).
- NIF sur tous les documents

15_ Documents pli : cartable [ ], courier DHL [X].

3/3 Bill of Lading ORIGINAL
-03 Factures originales
- Certificat de qualité
- Certificat de conformité établi par le fournisseur
- Certificat de fumigation
- Certificat d'analyse
- Certificat d'origine établie par la chambre de commerce (Originale + copie)
-Liste de colisage
-Note de poids
- Le NIF doit figurer sur tous les Docu

16_Document à présenter dans les 21 jours après la date d'expédition mais pendant la période de validité du crédit.

17_Tous frais et commissions en Dehors de l'Algérie sont :
A la charge du : Donneur d'ordre [ ] , Bénéficiaire [X].

18_Instruction Facultative : - Caution De Restitution D'acompte.....%
- Caution de bonne fin d'exécutions .....

Nous vous demandons d'émettre pour notre compte un crédit documentaire IRREVO... ...n les instructions ci-dessus (**Marquées X en tant que besoin**), ce crédit sera régi par les règles et usances un... ...nos N... ...la CCI relatives aux cré documentaires ,dernière révision, de convention expresse, les documents de ce cr... ...ont ... ...les pr... ...ous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin des avances qui résulteront de votre paiement ou de ... ...otre acceptation ainsi ... ...ous vous dégageons d risque de change et erreur de traduction ,

Cachet Signature (s) autorisée(s).

Annexe N° 06 :

سوسيتي جينيرال الجزائر
SOCIETE GENERALE ALGERIE

Raison sociale de l'importateur :**SARL**
Adresse :CITE E XXXXXXXXXXXX
Registre de Commerce N° : **03B073**
N° Identification Fiscale :**000810**.....
N° Compte : **00851 1130000000/00**

DEMANDE DE DOMICILIATION BANCAIRE

Messieurs,

Dans le cadre de l'instruction N°20/94 de la Banque d'Algérie, nous vous demandons de bien vouloir procéder à la domiciliation de la FACTURE PROFORMA / contrat tiré par :

Fournisseur (nom + adresse) : **EERICSON**
via Pisana 592 Italie
Facture Proforma / Contrat N° : **FACTURE N°1/1883 du 04/06/2015**
Mode de paiement :…CREDIT DOCUMENTAIRE **A VUE**
Désignation de la marchandise importée : **MACHINERIE**

VENTILATION PAR POSITION TARIFAIRE

TARIF DOUANIER	NATURE DU PRODUIT	QUANTITE	PRIX UNITAIRE	MONTANT GLOBAL EN DEVISES
3XXXXXXX	XXXXXXXXXXX			**6XXXXXXXEUR**

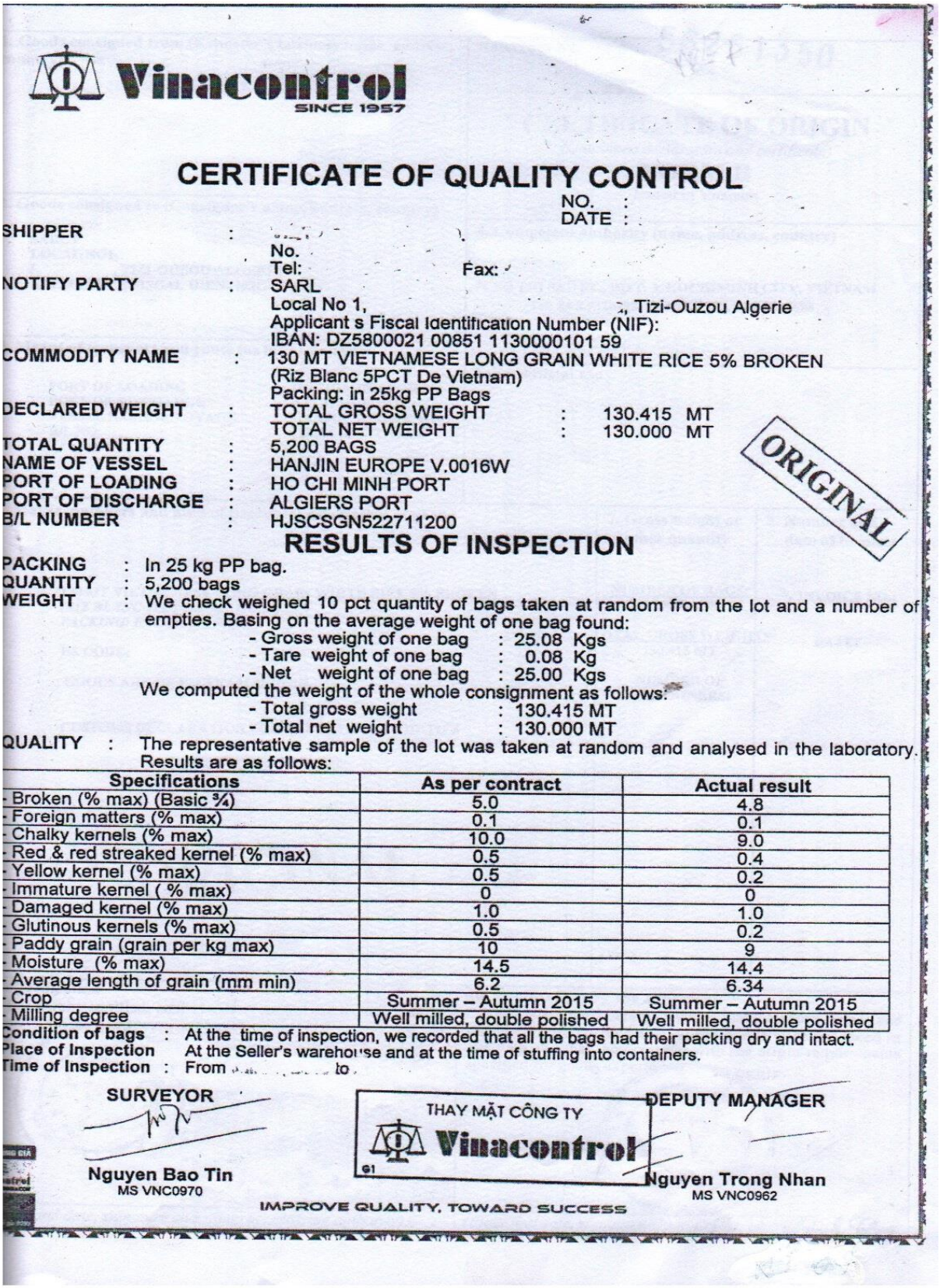
Les renseignements repris ci-dessus vous sont communiqués sous notre entière responsabilité et nous vous dégageons de toutes des conséquences qui peuvent éventuellement en découler.

De même que nous nous engageons par la présente à prendre en charge le risque de change qui pourrait résulter de cette opération.

Veuillez agréer, Messieurs, nos salutation distinguées

.....le.....
SIGNATURE ET CACHET DU CLIENT

Annexe N° 07 :



Vinacontrol
SINCE 1957

CERTIFICATE OF QUALITY CONTROL

NO. :
DATE :

SHIPPER : [illegible]
No.
Tel: Fax:
NOTIFY PARTY : SARL
Local No 1, , Tizi-Ouzou Algerie
Applicant s Fiscal Identification Number (NIF):
IBAN: DZ5800021 00851 1130000101 59
COMMODITY NAME : 130 MT VIETNAMESE LONG GRAIN WHITE RICE 5% BROKEN
(Riz Blanc 5PCT De Vietnam)
Packing: in 25kg PP Bags
DECLARED WEIGHT : TOTAL GROSS WEIGHT : 130.415 MT
TOTAL NET WEIGHT : 130.000 MT
TOTAL QUANTITY : 5,200 BAGS
NAME OF VESSEL : HANJIN EUROPE V.0016W
PORT OF LOADING : HO CHI MINH PORT
PORT OF DISCHARGE : ALGIERS PORT
B/L NUMBER : HJSCSGN522711200

ORIGINAL

RESULTS OF INSPECTION

PACKING : In 25 kg PP bag.
QUANTITY : 5,200 bags
WEIGHT : We check weighed 10 pct quantity of bags taken at random from the lot and a number of empties. Basing on the average weight of one bag found:
- Gross weight of one bag : 25.08 Kgs
- Tare weight of one bag : 0.08 Kg
- Net weight of one bag : 25.00 Kgs

We computed the weight of the whole consignment as follows:
- Total gross weight : 130.415 MT
- Total net weight : 130.000 MT

QUALITY : The representative sample of the lot was taken at random and analysed in the laboratory. Results are as follows:

Specifications	As per contract	Actual result
- Broken (% max) (Basic ¾)	5.0	4.8
- Foreign matters (% max)	0.1	0.1
- Chalky kernels (% max)	10.0	9.0
- Red & red streaked kernel (% max)	0.5	0.4
- Yellow kernel (% max)	0.5	0.2
- Immature kernel (% max)	0	0
- Damaged kernel (% max)	1.0	1.0
- Glutinous kernels (% max)	0.5	0.2
- Paddy grain (grain per kg max)	10	9
- Moisture (% max)	14.5	14.4
- Average length of grain (mm min)	6.2	6.34
- Crop	Summer – Autumn 2015	Summer – Autumn 2015
- Milling degree	Well milled, double polished	Well milled, double polished

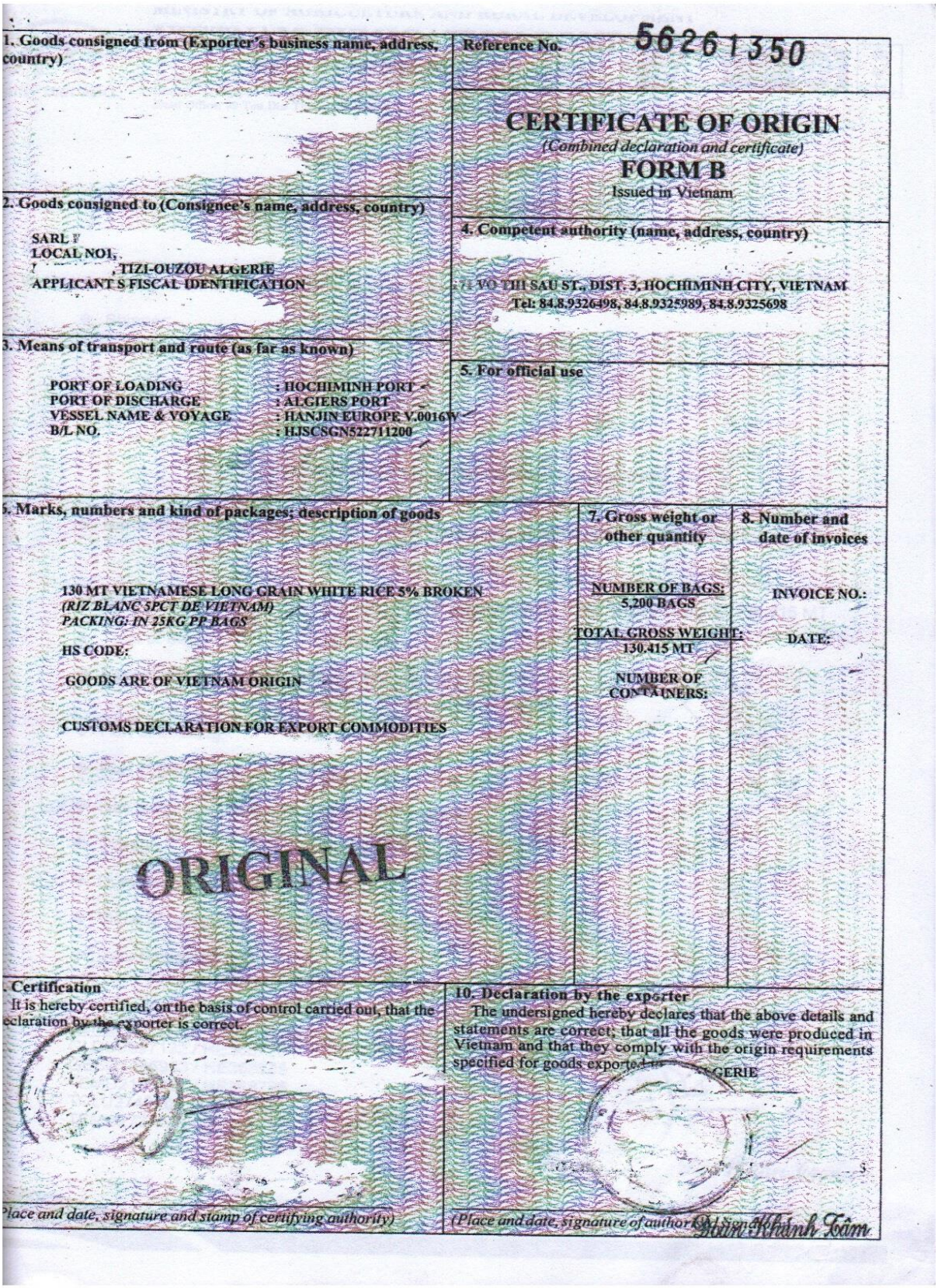
Condition of bags : At the time of inspection, we recorded that all the bags had their packing dry and intact.
Place of Inspection : At the Seller's warehouse and at the time of stuffing into containers.
Time of Inspection : From to

SURVEYOR
Nguyen Bao Tin
MS VNC0970

THAY MẶT CÔNG TY
Vinacontrol

DEPUTY MANAGER
Nguyen Trong Nhan
MS VNC0962

IMPROVE QUALITY, TOWARD SUCCESS



1. Goods consigned from (Exporter's business name, address, country)

Reference No. 56261350

CERTIFICATE OF ORIGIN
(Combined declaration and certificate)
FORM B
Issued in Vietnam

2. Goods consigned to (Consignee's name, address, country)

SARL F
LOCAL NO1,
, TIZI-OUZOU ALGERIE
APPLICANT S FISCAL IDENTIFICATION

4. Competent authority (name, address, country)

71 VO THI SAU ST., DIST. 3, HOCHIMINH CITY, VIETNAM
Tel: 84.8.9326498, 84.8.9325989, 84.8.9325698

3. Means of transport and route (as far as known)

PORT OF LOADING : HOCHIMINH PORT
PORT OF DISCHARGE : ALGIERS PORT
VESSEL NAME & VOYAGE : HANJIN EUROPE V.0016W
B/L NO. : HJSCSGN522711200

5. For official use

6. Marks, numbers and kind of packages; description of goods

130 MT VIETNAMESE LONG GRAIN WHITE RICE 5% BROKEN
(RIZ BLANC 5PCT DE VIETNAM)
PACKING: IN 25KG PP BAGS

HS CODE:

GOODS ARE OF VIETNAM ORIGIN

CUSTOMS DECLARATION FOR EXPORT COMMODITIES

ORIGINAL

7. Gross weight or other quantity

NUMBER OF BAGS:
5,200 BAGS

TOTAL GROSS WEIGHT:
130.415 MT

NUMBER OF CONTAINERS:

8. Number and date of invoices

INVOICE NO.:

DATE:

. Certification

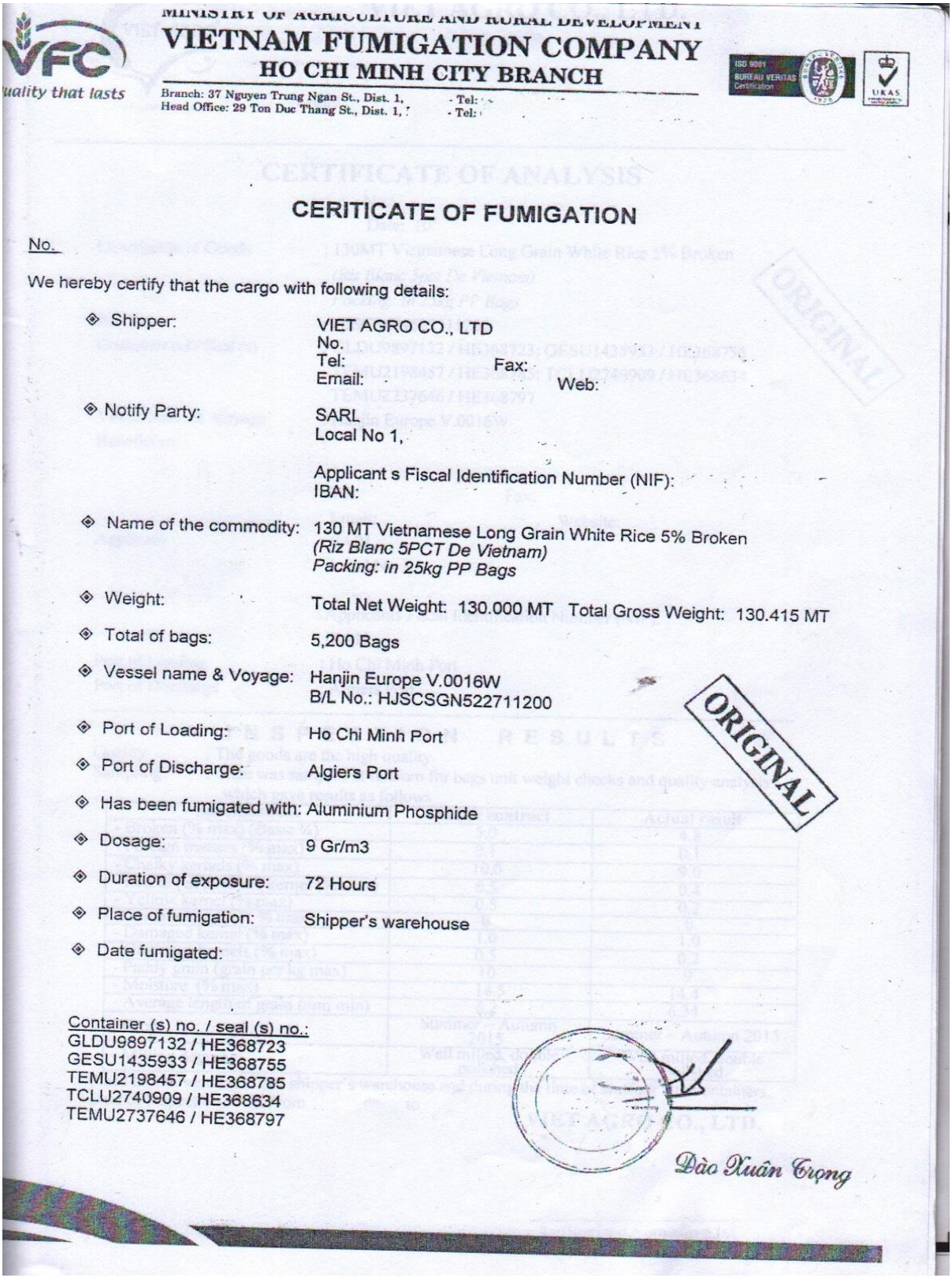
It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the eclaration by the exporter is correct.

Place and date, signature and stamp of certifying authority)

10. Declaration by the exporter

The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in Vietnam and that they comply with the origin requirements specified for goods exported to ALGERIE

(Place and date, signature of authorized signatory) Hoàn Thành Tâm



MINISTRY OF AGRICULTURE AND RURAL DEVELOPMENT
VIETNAM FUMIGATION COMPANY
HO CHI MINH CITY BRANCH
Branch: 37 Nguyen Trung Ngan St., Dist. 1, - Tel:
Head Office: 29 Ton Duc Thang St., Dist. 1, - Tel:

VFC
uality that lasts

ISO 9001 BUREAU VERITAS Certification
UKAS

CERTIFICATE OF ANALYSIS

CERITICATE OF FUMIGATION

No.

We hereby certify that the cargo with following details:

- Shipper: VIET AGRO CO., LTD
  No.
  Tel: Fax:
  Email: Web:
- Notify Party: SARL
  Local No 1,

  Applicant s Fiscal Identification Number (NIF):
  IBAN:
- Name of the commodity: 130 MT Vietnamese Long Grain White Rice 5% Broken
  (Riz Blanc 5PCT De Vietnam)
  Packing: in 25kg PP Bags
- Weight: Total Net Weight: 130.000 MT Total Gross Weight: 130.415 MT
- Total of bags: 5,200 Bags
- Vessel name & Voyage: Hanjin Europe V.0016W
  B/L No.: HJSCSGN522711200
- Port of Loading: Ho Chi Minh Port
- Port of Discharge: Algiers Port
- Has been fumigated with: Aluminium Phosphide
- Dosage: 9 Gr/m3
- Duration of exposure: 72 Hours
- Place of fumigation: Shipper's warehouse
- Date fumigated:

ORIGINAL

ORIGINAL

Container (s) no. / seal (s) no.:
GLDU9897132 / HE368723
GESU1435933 / HE368755
TEMU2198457 / HE368785
TCLU2740909 / HE368634
TEMU2737646 / HE368797

Dào Xuân Trọng

VIET AGRO CO., LTD.

Email:

CERTIFICATE OF ANALYSIS

No.:

Date: 10th

ORIGINAL

Description of Goods : 130MT Vietnamese Long Grain White Rice 5% Broken
(Riz Blanc 5pct De Vietnam)
Packing: In 25kg PP Bags

B/L No. : HJSCSGN522711200

Container (s) / Seal (s) : GLDU9897132 / HE368723; GESU1435933 / HE368755
TEMU2198457 / HE368785; TCLU2740909 / HE368634
TEMU2737646 / HE368797

Vessel name & Voyage : Hanjin Europe V.0016W

Beneficiary :

Tel: Fax:

Email: Website:

Applicant : SARL

Local No

Applicants Fiscal Identification Number (NIF):

IBAN:

Port of Loading : Ho Chi Minh Port

Port of Discharge : Algiers Port

INSPECTION RESULTS

Quality : The goods are the high quality

Sampling : Rice was sampled at random for bags unit weight checks and quality analysis which gave results as follows

Specifications	As per contract	Actual result
- Broken (% max) (Basic ¾)	5.0	4.8
- Foreign matters (% max)	0.1	0.1
- Chalky kernels (% max)	10.0	9.0
- Red & red streaked kernel (% max)	0.5	0.4
- Yellow kernel (% max)	0.5	0.2
- Immature kernel (% max)	0	0
- Damaged kernel (% max)	1.0	1.0
- Glutinous kernels (% max)	0.5	0.2
- Paddy grain (grain per kg max)	10	9
- Moisture (% max)	14.5	14.4
- Average length of grain (mm min)	6.2	6.34
- Crop	Summer – Autumn 2015	Summer – Autumn 2015
- Milling degree	Well milled, double polished	Well milled, double polished

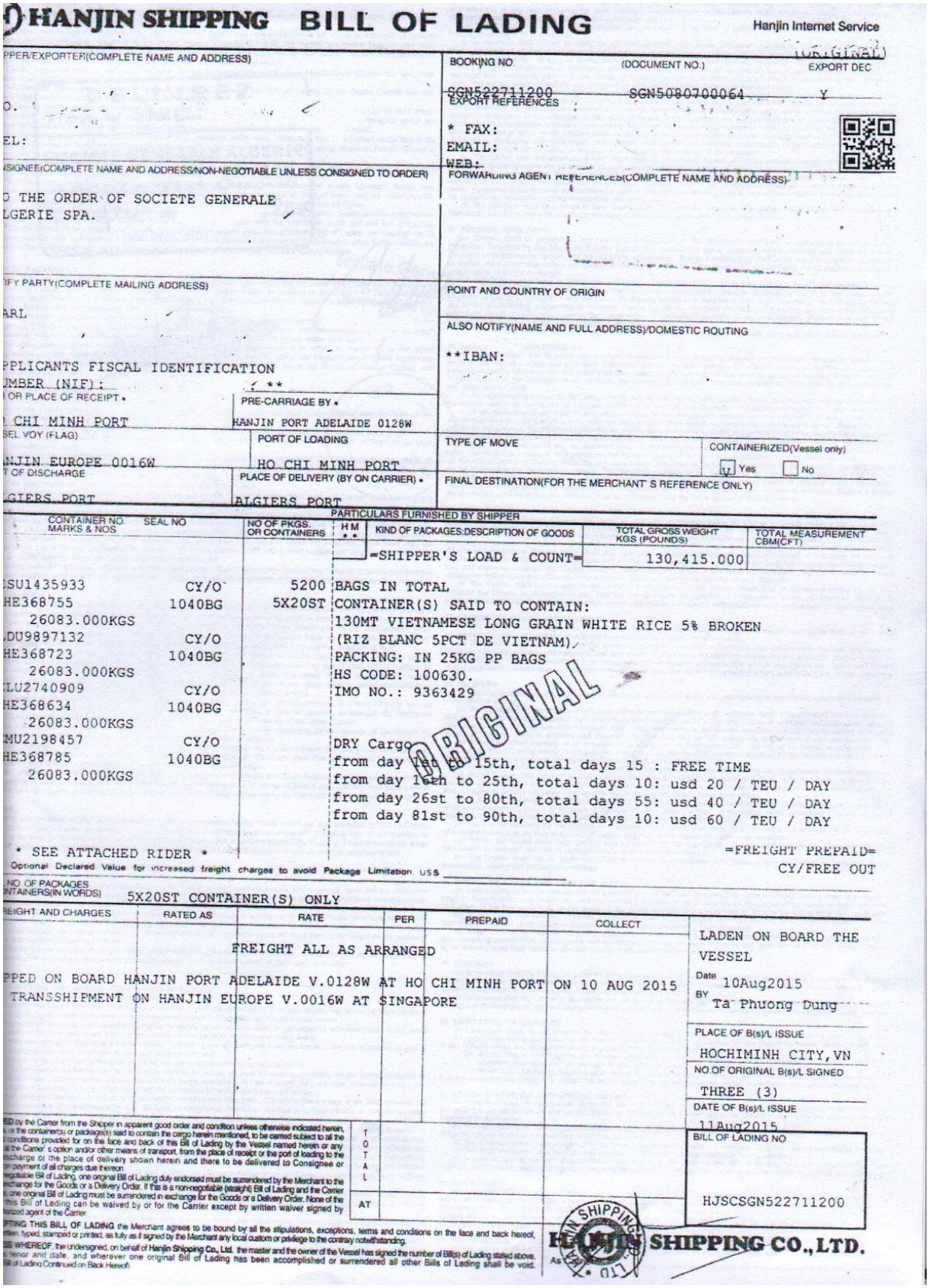
Place of Intervention : At shipper's warehouse and during the time of stuffing into containers.

Date of Inspection : From to

VIET AGRO CO., LTD.

Authorized Signature (s)

Table des matières



HANJIN SHIPPING BILL OF LADING

Hanjin Internet Service

(ORIGINAL)

PPER/EXPORTER(COMPLETE NAME AND ADDRESS)

O.

EL:

BOOKING NO. (DOCUMENT NO.) EXPORT DEC

SGN522711200 SGN5080700064 Y

EXPORT REFERENCES

* FAX:
EMAIL:
WEB:

SIGNEE(COMPLETE NAME AND ADDRESS/NON-NEGOTIABLE UNLESS CONSIGNED TO ORDER)

O THE ORDER OF SOCIETE GENERALE
LGERIE SPA.

FORWARDING AGENT REFERENCES(COMPLETE NAME AND ADDRESS)

IFY PARTY(COMPLETE MAILING ADDRESS)

ARL

POINT AND COUNTRY OF ORIGIN

ALSO NOTIFY(NAME AND FULL ADDRESS)/DOMESTIC ROUTING

**IBAN:

PPLICANTS FISCAL IDENTIFICATION
UMBER (NIF):

OR PLACE OF RECEIPT *

CHI MINH PORT

PRE-CARRIAGE BY *

HANJIN PORT ADELAIDE 0128W

SEL VOY (FLAG)

NJIN EUROPE 0016W

PORT OF LOADING

HO CHI MINH PORT

TYPE OF MOVE

CONTAINERIZED(Vessel only)

[V] Yes [ ] No

T OF DISCHARGE

GIERS PORT

PLACE OF DELIVERY (BY ON CARRIER) *

ALGIERS PORT

FINAL DESTINATION(FOR THE MERCHANT S REFERENCE ONLY)

PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER

CONTAINER NO. SEAL NO MARKS & NOS	NO OF PKGS. OR CONTAINERS	H M * *	KIND OF PACKAGES;DESCRIPTION OF GOODS	TOTAL GROSS WEIGHT KGS (POUNDS)	TOTAL MEASUREMENT CBM(CFT)
			=SHIPPER'S LOAD & COUNT=	130,415.000	
SU1435933 CY/O HE368755 1040BG 26083.000KGS	5200 5X20ST		BAGS IN TOTAL CONTAINER(S) SAID TO CONTAIN: 130MT VIETNAMESE LONG GRAIN WHITE RICE 5% BROKEN (RIZ BLANC 5PCT DE VIETNAM) PACKING: IN 25KG PP BAGS HS CODE: 100630. IMO NO.: 9363429		
DU9897132 CY/O HE368723 1040BG 26083.000KGS					
LU2740909 CY/O HE368634 1040BG 26083.000KGS					
MU2198457 CY/O HE368785 1040BG 26083.000KGS			DRY Cargo from day 1st to 15th, total days 15 : FREE TIME from day 16th to 25th, total days 10: usd 20 / TEU / DAY from day 26st to 80th, total days 55: usd 40 / TEU / DAY from day 81st to 90th, total days 10: usd 60 / TEU / DAY		

ORIGINAL

* SEE ATTACHED RIDER *

=FREIGHT PREPAID=
CY/FREE OUT

Optional Declared Value for increased freight charges to avoid Package Limitation US$

NO OF PACKAGES
NTAINERS(IN WORDS) 5X20ST CONTAINER(S) ONLY

EIGHT AND CHARGES	RATED AS	RATE	PER	PREPAID	COLLECT
		FREIGHT ALL AS ARRANGED			
PPED ON BOARD HANJIN PORT ADELAIDE V.0128W AT HO CHI MINH PORT ON 10 AUG 2015 TRANSSHIPMENT ON HANJIN EUROPE V.0016W AT SINGAPORE					

LADEN ON BOARD THE VESSEL
Date 10Aug2015
BY Ta Phuong Dung

PLACE OF B(s)/L ISSUE
HOCHIMINH CITY,VN

NO.OF ORIGINAL B(s)/L SIGNED
THREE (3)

DATE OF B(s)/L ISSUE
11Aug2015

BILL OF LADING NO.
HJSCSGN522711200

ED by the Carrier from the Shipper in apparent good order and condition unless otherwise indicated herein, or the container(s) or package(s) said to contain the cargo herein mentioned, to be carried subject to all the conditions provided for on the face and back of this Bill of Lading by the Vessel named herein or any all the Carrier's option and/or other means of transport, from the place of receipt or the port of loading to the discharge or the place of delivery shown herein and there to be delivered to Consignee or on payment of all charges due thereon.
negotiable Bill of Lading, one original Bill of Lading duly endorsed must be surrendered by the Merchant to the exchange for the Goods or a Delivery Order. If this is a non-negotiable (straight) Bill of Lading and the Carrier, one original Bill of Lading must be surrendered in exchange for the Goods or a Delivery Order. None of the this Bill of Lading can be waived by or for the Carrier except by written waiver signed by horized agent of the Carrier.

TOTAL

AT

PTING THIS BILL OF LADING the Merchant agrees to be bound by all the stipulations, exceptions, terms and conditions on the face and back hereof, ether, typed, stamped or printed, as fully as if signed by the Merchant any local custom or privilege to the contrary notwithstanding.

ES WHEREOF, the undersigned, on behalf of Hanjin Shipping Co., Ltd. the master and the owner of the Vessel has signed the number of Bill(s) of Lading stated above, tenor and date, and wherever one original Bill of Lading has been accomplished or surrendered all other Bills of Lading shall be void. Bill of Lading Continued on Back Hereof)

HANJIN SHIPPING CO.,LTD.

As Agent

Table des matières

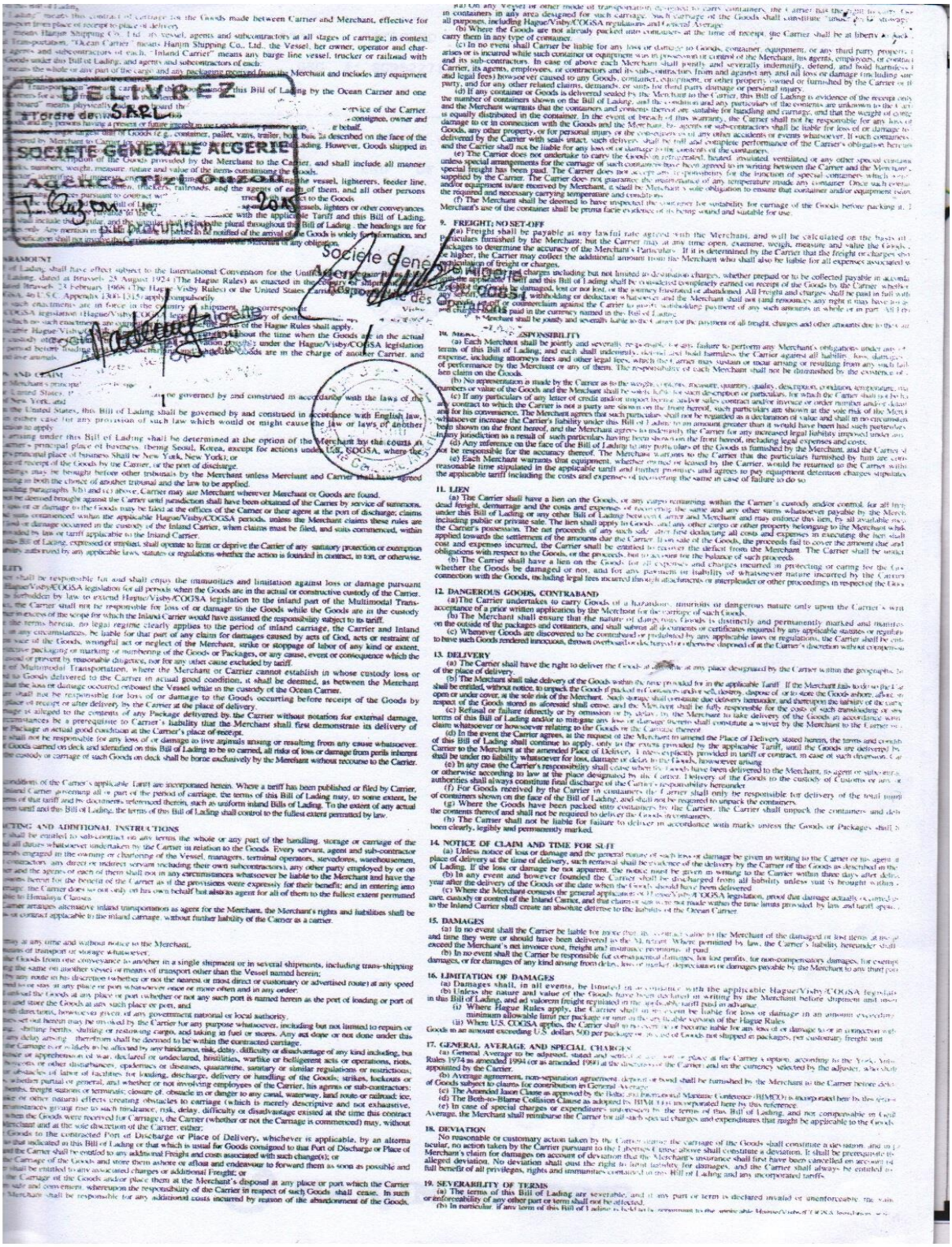


Table des matières

Remerciements

Dédicaces

Introduction générale 1

Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur 5

Introduction 6

Section1 : Les fondements du commerce international 7

1.1. Définition, naissance et développement du commerce international : 7

1.1.1. Définition du commerce international 7

1.1.2. Naissance du commerce international 8

1.1.3. Développement du commerce international 9

2.2. Le commerce extérieur en Algérie 10

1.2.1. L'évolution du commerce extérieur en Algérie 10

1.2.1.1. Monopole de l'Etat sur le commerce international : 1973/1987 10

1.2.1.2. Allégement du monopole de l'Etat sur le commerce international:1988/1990 11

1.2.1.3. Les réformes et ses conséquences sur le commerce extérieur 1991/2002 11

1.3. La libéralisation du commerce extérieur 13

Section 2 : Les incoterms et les documents usuels du commerce extérieur 13

2.1. Les incoterms 14

2.2.1 Notions générales 14

2.2.2.2. Selon le mode de transport 19

2.2.2.3. Selon le type de la vente 20

2.2. Les documents usuels du commerce extérieur 20

2.2.1 Les documents de prix 20

2.2.2.1. Facture pro forma 21

2.2.2.2. La facture commerciale (définitive) 21

2.2.2.3. La facture consulaire 21

2.2.2.4. La facture douanière 21

2.2.2 Les documents de transport (expédition) 22

2.2.2.1. Le connaissement maritime (bill of lading) 22

Table des matières

2.2.2.2. La lettre de transport aérien : (air way bill) : LTA 24
2.2.2.3. La lettre de transport routier (truck waybil) : LTR 24
2.2.2.4. Le duplicata de lettre de voiture international : DLVI (rail way bill) 25
2.2.2.5. Le récépissé postal (bulletin d'expédition) : 25
2.2.2.6 Documents de transport combiné 25
2.2.3 Les documents d'assurance 25
2.2.3.1. La police d'assurance 25
2.2.3.2. Le certificat d'assurance 26
2.2.3.3. L'avenant 26
2.2.3.4. Les documents douaniers 26
2.2.3.5. Les autres documents utilisés 26
Section 3 : les instruments et techniques de paiement : 27
3.1. Les instruments de paiement 27
3.1.1. Le chèque 28
3.1.2. Les effets de commerce 28
3.1.3. La lettre de change 28
3.1.4. Le billet à ordre : 29
3.1.5. Le warrant 29
3.1.6. Le virement bancaire 29
3.1.7. Le virement Swift 29
3.1. Les techniques de financement 30
3.2.1. La remise documentaire (l'encaissement documentaire) 30
3.2.2.1 Définition 30
3.2.2.2 Cadre Règlementaire de la remise documentaire 31
3.2.2.3 Les intervenants 32
3.2.2.4 Formes de réalisation 32
3.2.2.5 Les caractéristiques d'une remise documentaire 33
3.2.2.6 Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire 34
3.2.2.7 Avantages et inconvénients de la remise documentaire 35
3.2.2. Crédit documentaire (Credoc) 36
3.2.2.1 Définition 36
3.2.2.2 Cadre règlementaire 37
3.2.2.3 Les intervenants 38

Table des matières

3.2.2.4 Les différentes formes de crédit documentaire 38
3.2.2.5 Le Cadre juridique selon Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires .. 42
3.2.2.6 Mécanisme de déroulement d'un de crédit documentaire 42
Conclusion : 44
Chapitre II : Les risques et les garanties du commerce extérieur 45
Introduction 46
Section1 : Les risques liés au commerce international : 47
1.1. Les risques économiques 47
1.2. Les risques politiques 48
1.3. Le risque pays 48
1.4. Les risques commerciaux 48
1.5. Autres risques 49
Section 2 : La couverture du risque de change 49
2.1. Définition, mesure et stratégies de couverture du risque de change 50
2.1.1. Définition du risque de change 50
2.1.2. La mesure du risque de change 50
2.1.3. Les stratégies de l'entreprise face au risque de change 51
2.1.3.1 La non-couverture 51
2.1.3.2 Une couverture sélective 52
2.1.3.3 La couverture automatique 52
2.2. Les techniques de couverture contre le risque de change 53
2.2.1. Les techniques internes 53
2.2.2.1 Action sur les délais 53
2.2.2.2 Action sur la monnaie de facturation 54
2.2.2.3 Le Netting 54
2.2.2.4 Les clauses de change contractuelles 54
2.2.2. Les techniques externes (financières/de marchés) 55
2.2.2.1 Le change à terme 55
2.2.2.2 Le contrat à terme 56
2.2.2.3 Le swap 56
2.2.2.4 L'option d'achat et de vente 56
2.2.2.5 L'Avance en Devise 58
2.2.2.1.6 La mobilisation de créance née sous l'étranger 58

Table des matières

Section 3 : les garantes bancaires 58
3.1.1. Le cautionnement 59
3.1.2. La garantie 59
3.2. La mise en place des garanties 60
3.2.1. La mise en place d'une garantie indirecte 60
3.3. Les principales sortes de garanties bancaires 61
3.3.1 La garantie de soumission (BID bond) 61
3.3.2 La garantie de restitutions d'avance 61
3.3.3 La garantie de bonne exécution 62
3.3.4 La garantie de retenue de garantie 62
3.3.5 La garantie D'admission temporaire 62
Chapitre III : Analyse et suivi d'une opération d'importation au sein de l'agence Société Générale de Tizi-Ouzou 65
Introduction 66
Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil SGA 67
1.1. Historique de la Société Générale Algérie 67
1.1.1 La Société Générale 68
1.1.2 La Société Générale Algérie (la SGA) 68
1.2. Présentation de la SGA Agence de Tizi-Ouzou 70
1.2.1. L'équipe et la structure de l'agence 70
1.2.2. Organigramme de la SGA (Agence de Tizi-Ouzou) : 71
1.3. Activités du groupe Société Générale 72
1.3.1. Comptes bancaires au quotidien 72
1.3.2. Placements 73
1.3.3. Banque électronique 73
1.3.4. Cycles d'exploitation 73
1.3.6. Services à l'international 73
1.3.7. Conseils et assistance aux entreprises 74
1.3.8. Gestion des salaires 74
Section 2 : Rôle et organisation du service du commerce extérieur 75
2.1. Fonction du service commerce extérieur 75
2.2. Rôle du service commerce extérieur 76
2.3. Administration du service commerce extérieur 76
2.3.1. Le Rôle du chef de service 76

Table des matières

2.3.2. Les fonctions du chef de service étranger (COMEX) 78
Section 3: réalisation d'une opération d'importation parle Credoc 80
3.2. Objet de l'opération 80
3.3. Déroulement de l'opération 80
3.2.1. L'ouverture du crédit documentaire : 80
Les étapes de l'ouverture de Credoc sont : 80
3.2.1.1. Demande d'ouverture d'un Credoc 80
3.2.1.2. Domiciliations de l'opération 82
3.2.1.3. Ouverture de Credoc 84
3.2.1.4. Emission du Credoc par SWIFT MT 700 84
3.2.2. Réalisation du crédit documentaire (levée des documents) 85
L'importateur fait levée de documents par si étapes suive :
3.2.2.1 Expédition de la marchandise et constitution du dossier 85
3.2.2.1 Levées des documents et règlement 86
Conclusion générale 89
Bibliographie 92
Liste des abréviations 96
Liste des tableaux et figures 98
Annexes 100
Table des matières 100
Résumé

Résumé

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

Notre étude porte initialement sur la définition des aspects relatifs au commerce international, les exigences du contrat international et les techniques de paiement et de financement utilisés, en mettant l'accent sur les aspects pratiques, ainsi que les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs lors de la réalisation d'opérations de commerce extérieur. Le but est de vérifier la cohérence des pratiques et leur efficacité en matière de sécurité, de coût, et évaluer leurs avantages et inconvénients des différents modes de paiement.

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

Mots-clés : Commerce extérieur, paiement, risque, garantie, banque.