

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE

UNIVERSITE MOULOU MAMMARI DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION

DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES



*Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du Diplôme
de master en Sciences Commerciales*

Option : Finance et Commerce International

Le thème

**Le financement du commerce international
en Algérie
Etude de cas : crédit documentaire
Entreprise ELECTO-INDUSTRIE AZAZGA**

Réalisé par :

Melle. TEKFI LYCIA.
Mme. ZERROUKI LYZA eps IZZA.

Promoteur :

Mr. ABIDI MOUHAMMED.

Jury de sustenance:

President Mr. OUALIKENE SELIM, professeur, FSECEG, UMMTO.
Promoteur Mr. ABIDI MOUHAMMED, professeur, MCB.
Examinatrice Melle GUERMAH HAYET, MAA, FSECEG, UMMTO.

2018-2019



Remerciement



« Nous remercions tout d'abord le bon Dieu de nous avoir donné la foi et la volonté d'aller jusqu'au bout pour terminer ce modeste travail ».

C'est avec une grande reconnaissance que nous adressons non sincères remerciements à travers ces lignes, aux personnes qui nous ont aidés et qui ont contribué à l'accomplissement de notre stage pratique, et au parachèvement de notre mémoire de fin d'études.

Avant tout développement sur cette expérience professionnelle, il apparait opportun de commencer ce rapport de stage par des remerciements, a ceux qui ont eu la gentillesse de faire de ce stage un moment très profitable.

Aussi, Nous remercions les membres des jurys d'avoir accepté d'examiner notre travail de recherche,

Nous remercions M_r ABIDI notre promoteur de sage qui nous a formé et accompagné tout au long de cette expérience, professionnelle avec beaucoup de patience et de pédagogie. Enfin, Nous remercions les employés d'ENEL, surtout notre encadreur Mr Atmimou taher, pour les conseils qu'ils ont pu nous prodiguer au cours de ce mois.

Sans oublier toutes les personnes qui nous ont soutenu, et apporté leur aide de près ou de loin à la conception de ce travail, particulièrement nos chers parents et nos amis.





Dédicace



Du profond du mon cœur, je dédie ce travail à tous ceux qui me sont chers,

Avant toutes personnes je dédie cette modeste recherche à mes chers parents qui font le maximum pour me soutenir et m'encourager durant toute ma vie ;

A mon cher père mon premier encadrant, depuis ma naissance ;

A ma très chère mère : quelle trouve ici l'hommage de ma gratitude qui, si grande qu'elle puisse être, ne sera à la hauteur de ses sacrifices et ses prières pour moi ;

A mes deux adorables sœurs FIRIEL et LYNDA à cher frère LYES à qui je souhaite beaucoup de réussite et bonheur et succès dans leur avenir ;

A tous mes amies et amis qui me sont chers, a tous ceux que j'aime et m'aiment : qu'ils trouvent ici l'expression de mes sentiments les plus dévoués et mes vœux les plus sincères ;

Que dieux le tout puissant vous préserve tous et vous procure sagesse et bonheur.

LYCIA TEKFI



Dédicace



Du profond du mon cœur, je dédie ce travail à tous ceux qui mon chers,

Avant tous personne je dédie cette modeste recherche à mes deux chers parents qui font le maximum pour leur soutien et encouragement durant toute ma vie ;

A mon père mon premier encadrant, depuis ma naissance ;

A ma très chère mère : quelle trouve ici l'hommage de ma gratitude qui, si grande qu'elle puisse être, ne sera à la hauteur de ses sacrifices et ses prières pour moi ;

A mes deux adorables sœurs KAMILIA et AMINA et à mes deux chers frères ESSAID et MEZIANE à qui je souhaite beaucoup de réussite et bonheur et succès dans leur avenir ;

A la mémoire de mes grands parents;

A Mon cher mari SOFIANE merci pour tous ce que tu ma fait ;

A tous mes amies et amis qui me sont chers, a tous ceux que j'aime et m'aiment : qu'ils trouvent ici l'expression de mes sentiments les plus dévoués et mes vœux les plus sincères ;

Que dieux le tout puissant vous préserve tous et vous procure sagesse et bonheur.

LYZA ZERROUKI IZZA



Liste des abréviations

Les abréviations

BEA: Banque extérieure d'Algérie.

BL: Bill of leading.

BNA: Banque national Algérie.

CEI : Communauté Des Etats Indépendants.

CREDOC : Crédit documentaire.

DIN : Deutsches Institut für Normung.

EI : Electro-Industrie.

E.N.E.L : Entreprise Nationale des Industries Électro technique.

ENIEM : L'Entreprise Nationale des Industries de l'électroménager.

E.P.E : Entreprise Publique Economique.

FOB: Franco à bord.

ICC : Chambre de Commerce Internationale.

ISO : International Organisation For Standardization.

KAHRIF : Société de travaux d'électrification (électrification rurale).

LC : lettre de crédit.

LCSB : Lettre de crédit stand-by.

PME : Petites et moyennes entreprises.

POVAL : Entreprise de Production et Commercialisation de Pompes et Vannes.

QMI : Quebecor Média.

REMDOC : Remise documentaire.

RUU : Règles et Usances Uniformes.

SONELGAZ : Société Nationale de L'électricité et du gaz.

S.P.A : Société Par Action.

SWIFT: For Worldwide Interbank Financial Telecommunications'.

TCO : Tableau comparatif des offres.

Sommaire

Sommaire

Remerciements

Dédicaces

Liste des abréviations

Introduction générale.....01

Chapitre 01 : Bref historique sur le commerce extérieur.

Section 01 : Aperçu sur le commerce extérieur05

Section 02 : L'évolution du commerce extérieur en Algérie.....26

**Chapitre 02 : Les types et les risques liés aux financements
du commerce extérieur.**

Section 01 : Les instruments de paiements l'international.....35

Section 02 : Les types des risques57

Chapitre 03 : Cas pratique entreprise ENEL AZAZGA

Section 01 : Présentation de l'entreprise.....62

Section 02 : financement de l'entreprise crédit documentaire.....69

Conclusion générale.....81

Introduction générale

INTRODUCTION GENERALE

La répartition inégale de diverses richesses dans le monde et le besoin ressenti par les hommes à faire l'échange a donné naissance à la notion du commerce international sous forme des échanges des biens et services au-delà des frontières géographiques, qui ne cessent d'ailleurs de se développer, surtout avec l'apparition de l'école classique au 18^{ème} siècle sous l'influence des théories économiques (avantage absolu d'**ADAM SMITH**, avantage comparatif de **DAVID RICARDO** et les théories **Heckscher, Ohlin et Samuelson(HOS)**), qui ont démontré que le libre échange est mis en œuvre par la spécialisation internationale.

L'échange entre les nations est devenu une nécessité, puisqu'aucune nation ne peut prétendre satisfaire la diversité de ses besoins de façon autonome, donc vivre en autarcie. Certes, l'apparition d'une économie mondiale, l'extension des investissements et des technologies, l'accroissement de la spécialisation internationale, la discipline de nouvelle puissance économique, la force d'accélération de la croissance et la poussée démographique ont favorisé l'essor du commerce extérieur et l'intégration économique.

Toute opération du commerce extérieur cherche à optimiser ses transactions commerciales,

L'efficacité du commerce extérieur est tributaire d'un système de procédures efficaces, modernes et simples. Car la méfiance entre les partenaires la langue, les habitudes et l'éloignement géographique sont des contraintes majeures qui conditionnent leurs relations.

Pour l'importateur, sa contrainte est d'obtenir une marchandise et des documents conformes à sa demande au vendeur avant d'effectuer le paiement.

Pour l'exportateur sa principale contrainte est le risque de non-paiement ou de paiement tardifs.

Les opérations du commerce international devront choisir le mode et la technique de paiement adéquats, parmi de nombreuses possibilités, de plus en plus sophistiquées à sécuriser les opérations de commerce extérieur et de proposer des techniques de couverture adaptées à chaque risque. Certes, un contrat de vente bien négocié et un crédit documentaire bien conçu et suivi par un personnel compétent permettent de circonscrire la méfiance entre les contractants et d'écarter les risques liés aux opérations du commerce extérieur.

INTRODUCTION GENERALE

Parmi ces techniques de financement du commerce extérieur qui sont multiples, nous trouvons le crédit documentaire qui est un mécanisme qui répond généralement au désir du vendeur et à l'acheteur.

Problématique de recherche

C'est pourquoi nous nous sommes intéressées par l'étude des moyens de paiement en particuliers le crédit documentaire, la problématique est la suivantes :

❖ **Quelles sont les techniques de paiement dans le commerce extérieur que suivent les entreprises afin de réaliser une opération d'importation, et particulièrement l'ENEL AZAZGA ?**

Dans le but de délimiter notre champ de travail et de le rendre plus précis, quelques questions sont prises en considération pour qu'elles puissent être vérifiées ultérieurement.

- Quelles sont les modes de financement pour les importations ?
- Quelles sont les documents utilisés dans le commerce international ?
- Quelles sont les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs lors de leurs opérations et leurs techniques de couverture ?

Subdivision du travail

Pour cerner notre problématique, nous avons élaboré un plan de travail qui sera structuré en trois chapitres dont deux théoriques et un chapitre comportant le cas pratique au sein de l'ENEL :

- **Le premier chapitre** abordera des généralités sur le commerce extérieur où on présentera un bref aperçu historique et les éléments fondamentaux d'une opération du commerce extérieur.
- **Le deuxième chapitre** tracera les différents moyens de paiement ainsi que les risques et les garanties liés aux opérations du commerce extérieur.
- **Le troisième chapitre** est d'ordre pratique et traitera un dossier de déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire au niveau de l'entreprise l'ENELAZAZGA.

INTRODUCTION GENERALE

Choix et intérêt du sujet

La principale motivation qui nous a incitée à opter pour ce thème est le fait que nous sommes motivés par le souci de connaître les techniques de paiement des importations au niveau des entreprises publiques industrielles, prenant l'exemple l'entreprise d'Electro-Industrie d'Azazga.

Le choix de l'entreprise d' « Electro-Industrie » a été motivé par le fait que l'entreprise est une entreprise publique d'une vocation industrielle ; elle est considéré le leader dans la fabrication des groupes électrogènes et transformateurs de distribution sur le marché national.

Chapitre 01 : Aperçu sur le commerce extérieur

Chapitre I : Aperçu sur le commerce extérieur

Section 01 : Aperçu sur le commerce extérieur

L'économie mondiale a connu d'importants changements et mutations au fil du temps, le commerce s'est transformé d'un échange national en un commerce mondial, dans cette section on va présenter un aperçu théorique du commerce extérieur.

Le commerce international a traversé plusieurs étapes à travers le temps, dans cette section, nous allons d'abord définir le commerce extérieur, puis donner un petit aperçu de l'historique du commerce international.

1-1 Définition du commerce international

Le commerce international peut se définir comme l'ensemble des transactions d'affaires qui traversent les frontières nationales, que ces transactions aient trait à des produits, à des services, à des capitaux ou à des personnes¹.

Le commerce international au sens strict correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) entre les espaces économiques, et au sens large, il correspond à l'ensemble de marchandise (biens/services) entre les espaces économiques.

1-2- Les théories traditionnelles du commerce international

La théorie du commerce international est la branche de la science économique qui s'intéresse à la modélisation des échanges de biens et de services entre Etats, et plus riches de la théorie économique, et explicative des échanges internationaux qui tentent d'expliquer pourquoi les pays s'échangent entre eux .

La spécialisation des pays est déterminée en fonction de leurs avantages exprimés, un pays se spécialise dans les biens pour lesquelles il possède un avantage, c'est-à-dire dans lesquels il est plus efficace que les autres pays dans la production de ces biens.

Les théoriciens distinguent entre deux théories du commerce international, les théories traditionnelles et les nouvelles théories du commerce international.

¹RAINELLI (M) « le commerce international » collection repères, édition la découverte, 2003, p 262.

Chapitre I : Aperçu sur le commerce extérieur

1-2-1- La théorie traditionnelle du commerce international

Les économistes classiques ont été les premiers à étudier les échanges internationaux, entre la fin du XVIIIe siècle et le début du XIXe siècle. Le but des théories classiques est de montrer que le développement des échanges internationaux est un facteur de croissance pour les pays qui y participent.

Les auteurs classiques se résume dans l'expression « **laisser-faire, laissez-passer** ». Chaque économie doit produire les marchandises dont elle a besoin, exporter les marchandises pour lesquelles elle a un avantage en termes de coûts de production et importer les marchandises pour lesquelles elle ne dispose d'aucun avantage.

1-2-2-La théorie de l'avantage absolu chez ADAM SMITH 1776

Selon A.SMITH Chaque pays doit se spécialiser dans les secteurs d'activité pour lesquels il dispose d'un avantage absolu. Il doit exporter ces marchandises vers l'étranger et importer les marchandises pour lesquelles il ne dispose d'aucun avantage absolu.

Il explique l'échange entre les pays par des différences coûts de production, par comparaison des coûts absolus : un pays importe un bien si sa production nationale est plus coûteuse que son importation².

A ce sujet A.SMITH écrivait : « La maxime de tout chef de famille prudent est de ne jamais essayer de faire chez soi ce qui lui coûterait moins cher à acheter... Ce qui est prudent dans la conduite de chaque famille en particulier ne peut guère être folie dans celle d'un grand empire. Si un pays étranger peut nous fournir une marchandise à meilleur marché que nous ne sommes en l'état de l'établir nous-mêmes, il vaut bien mieux que nous la lui achetions avec quelque partie du produit de notre propre industrie, employées dans le genre dans lequel nous avons quelques avantages »³.

On conclut que le commerce extérieur selon A.SMITH

² KARIM HELLAL, « Le financement et le risque du commerce extérieur », master, Université de Bejaia, 2013, P06.

³Brahim GUENDOUZI, « relations économiques internationales », Edition el maarifa, 2008, page : 22.

Chapitre I : Aperçu sur le commerce extérieur

C'est face à cette limite et à ce problème que David Ricardo va intervenir par sa théorie des avantages comparatifs, en insistant sur le fait que les deux pays faisant l'échange peuvent en profiter, et même en tirer un gain.

1-2-3-La théorie de l'avantage comparatif chez DAVID RICARDO 1817

Exposé au XIX siècle par l'économiste classique David Ricardo, le principe des avantages comparatifs vise à démontrer la supériorité du libre-échange sur l'autarcie.

David Ricardo pousse plus loin la réflexion amorcée par Adam Smith en proposant le principe de l'avantage comparatif. Selon ce principe, un pays a intérêt de se spécialiser dans la production d'un bien pour lequel, il détient le plus grand avantage comparatif ou inversement, d'un bien pour lequel son désavantage comparatif est le plus faible.

L'avantage est dit « comparatif » parce qu'il est envisagé par rapport ou autre pays et surtout par rapport aux autres biens que le pays est susceptible de produire.

Cette théorie montre donc que les pays ont intérêt à se spécialiser même s'il ne dispose d'aucun avantage absolu. La spécialisation de chaque pays permet une économie de facteur travail favorisant les gains de productivité et la hausse du volume de produit.

1-2-4-La théorie de d'HOS (Hecksher, Ohlin et Samuelson)1919

Dans les théories précédentes, on n'a retenu que le fondement de l'échange entre deux nations données, portant sur deux produits, n'est réalisable que si leurs prix relatifs ne sont pas identiques.

La théorie de H.O.S, en tentant d'expliquer cette divergence des prix relatifs par une dissemblance de techniques ou de goûts met l'accent sur la différence de dotation de facteurs

Entre les deux nations pour interpréter le commerce ; elle prédit que chaque nation importera le produit dont la fabrication réclame des facteurs qui lui sont plus rares et plus coûteux.⁴

⁴ Michel Rainelli, « Le commerce international », 9eme édition, Paris : La Découverte, 2003, page 47.

Chapitre I : Aperçu sur le commerce extérieur

1-2-5-Le paradoxe de W. Leontief

C'est en 1954 que l'économiste américain (d'origine Russe) Vassili Leontief (1905-1999) va critiquer la théorie HOS à travers l'étude des exportations des Etats-Unis. C'est par l'analyse de 50 industries américaines, que Leontief constate que les Etats-Unis, considérés comme.

Abondant en facteur "capital", importent des biens intensifs en capital et que leurs exportations sont plus "riches" en facteur "travail" que leur importations.

On se retrouve dans une situation totalement inverse à ce qu'avance la théorie HOS qui, si elle était vérifiée, ferait que les États-Unis sont censés exporter des biens intensifs en capital (puisqu'elles en sont bien dotés), et importer des biens intensifs en travail (facteur moins présent au E-U).⁵

1-2-6-les nouvelles théories du commerce international

Dans les années 1980, plusieurs auteurs ont émis de nouvelles hypothèses, pour remédier aux insuffisances des théories traditionnelles. Le principal auteur de la nouvelle théorie du commerce international est Paul KRUGMAN. Son analyse montre que la concurrence internationale n'est pas pure et parfaite.

Les nouvelles théories du commerce international prolongent les travaux anciens, réalisés dans le cadre des théories traditionnelles, dans les années 1960 et 1970, telles que l'analyse de Raymond Vernon et Posner à travers l'approche néo-technologique, qui vise à introduire le rôle du progrès technique et de l'innovation dans le commerce international et l'analyse de Linder (1961) qui explique les flux de commerce international par le rôle de la demande.

En effet, il y a trois aspects fondamentaux qui ont été introduits par les nouvelles théories du commerce international pour expliquer les échanges contemporains. Nous retrouvons ainsi :

- Le rôle de la technologie ;
- Le rôle de la demande ;
- Le rendement d'échelle croissant

⁶Brahim GUENDOUZI, « relations économiques internationales », Edition el maarifa, 2008, page 26et27

Chapitre I : Aperçu sur le commerce extérieur

1-2-6-1- l'approche néo factorielle

L'approche néo factorielle prend en considération la notion du capital humain et la qualification du travail.

L'énoncé de cette histoire est : « un pays relativement abondant en capital exportera des biens intensifs en travail qualifié et un pays relativement peu abondant en capital exportera des biens intensifs en travail non qualifié⁶.

1-2-6-2- L'approche néo technologique de POSNER et VERNON :

Cette approche consiste à introduire dans l'analyse du commerce international le rôle du progrès technique et de l'innovation. Il s'agit de dynamiser le modèle ricardien et celui de HOS qui considèrent que la technologie est une donnée constante, d'où la conception de l'approche néo-technologique.⁷

L'écart technologique, entre les pays, explique essentiellement les flux du commerce international. Les pays, qui ont une avancée en matière de technologie, disposent d'un avantage comparatif qui est caractérisé par la spécialisation dans les produits résultant de l'innovation et de la recherche et développement.

Paul KRUGMAN a formalisé en 1979 cette approche du commerce international. Son modèle est basé sur l'analyse de deux pays, l'un du nord qui est l'innovateur, l'autre du sud qui est le suiveur et qui tend à imiter. Il s'agit d'un transfert technologique entre le nord et le sud, mais avec un décalage temporel, qui permet au pays du nord de garder un monopole temporaire tout en investissant le temps pour innover un nouveau produit. La figure suivante illustre le processus d'innovation.

⁶ AZAG.S, IBRIR W. «FINANCEMENT, RISQUES ET GARANTIES DANS LE COMMERCE EXTERIEUR », université de Bejaia, année 2015-2016, page05.

⁷ HANNACHI Mehdi, HELLAL Karim « Le Financement et le Risque du Commerce Extérieur : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire » UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA. 1ère Promotion 2013, page 07.

Chapitre I : Aperçu sur le commerce extérieur

1-2-6-3- la théorie macroéconomique

On distingue deux catégories :

1-2-6-3-1-La théorie de la demande :

Les analyses traditionnelles sont fondées sur les capacités de productions des pays et sur l'offre. En 1961 Stefan burestam LINDER considère que la demande largement négligée joue un rôle essentiel dans l'explication du commerce international. Les pays se spécialisent no plus en fonction de leurs dotations en facteurs mais leur demande interne.

Quand celle-ci tant à se saturer, l'entreprise cherche de nouveaux débouchés à l'exportation. Dans cette optique, le marché international n'est rien d'autre que le prolongement du marché national.

1-2-6-3- 2-La théorie du cycle de vie international des produits :

Dans sa théorie du cycle de vie du produit, Vernon montre que le commerce international s'explique par la dynamique du monopole d'innovation.

Cette approche suggère qu'au début du cycle de vie du produit, toutes les composantes et tout le travail associé au produit proviennent du pays et de la région dans lesquels il a été inventé. Lorsque le produit est adopté, et utilisés sur les marchés mondiaux, la production s'éloigne progressivement de son point d'origine. Il devient même un produit importé par le pays d'origine de l'invention.

Vernon (1966) identifie quatre phases dans le cycle de vie d'un produit :⁸

Première phase, l'innovation : le produit est intensif en recherche-développement et la firme innovatrice, qui est la seule à le produire (monopole), l'introduit sur le marché. Les séries de fabrications sont limitées. Le prix est élevé. Le bien est essentiellement consommé par de riches consommateurs du pays innovateur.

Deuxième phase, la croissance : La production intensive en capital se fait en grande série. Le prix de vente diminue. De nouveaux consommateurs achètent le produit, notamment dans les pays suiveurs (l'Europe et le Japon) et les ventes progressent. Des firmes imitatrices apparaissent dans le pays d'origine du monopole.

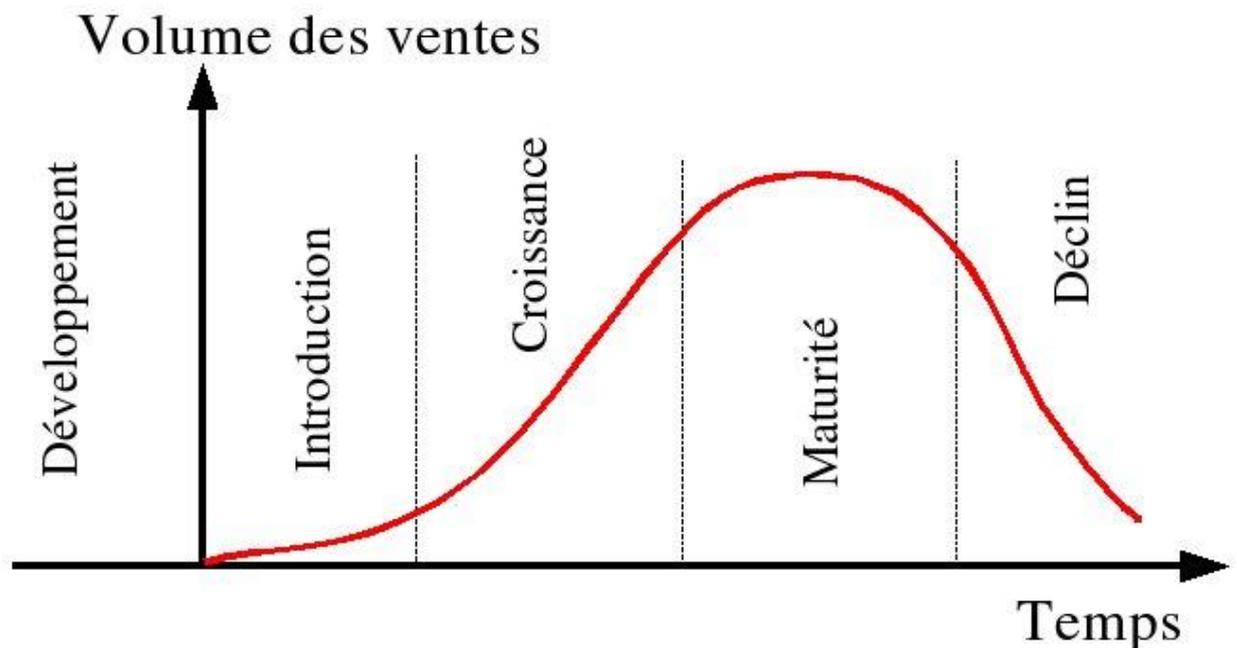
⁸AGSOUS DJIDA, LAOUBI ROSA, mémoire, « Les risques et les garanties de financement du commerce international »: Diagnostic et analyse des risques liée au CREDOC par la méthode de la cartographie des risques, promotion 2013/2014.page 5.

Chapitre I : Aperçu sur le commerce extérieur

Troisième phase, maturité : Le produit se banalise. La production devient intensive en travail non qualifié. La consommation du bien devient courante. Les firmes se livrent à une concurrence par les prix. Le pays innovateur importe le produit en provenance des pays industrialisés suiveurs.

Quatrième phase, déclin : De nouveaux produits substitués apparaissent sur le marché. L'intensité en travail non qualifié s'accroît. Le marché se trouve en surcapacité. La production se déroule maintenant dans les pays en développement (PED) qui exportent ces produits vers les pays industrialisés.

FIGURE N°01 : Le cycle de vie de produit de Vernon



Source : Source : LENDERVIE-LEVY-LINDON, Théorie et pratique du marketing, 7 éditions DALLOZ, Paris, 2003, page 308.

2- Les Eléments Fondamentaux des Opérations du Commerce International :

Pour toute opération de commerce extérieur, deux agents importants interviennent (l'importateur et l'exportateur), et pour le bon déroulement de ces opérations, ces derniers s'engagent à utiliser plusieurs documents, ainsi qu'à choisir l'incoterm qui est une nécessité afin de déterminer le transfert des risques, le passage des responsabilités et les obligations

Chapitre I : Aperçu sur le commerce extérieur

entre les parties intervenantes. Une bonne connaissance des éléments fondamentaux des opérations de commerce extérieur est indispensable pour limiter les risques et faire face aux éventuels conflits. Par ailleurs la maîtrise de ces éléments permet de mieux conduire les négociations.

2-1- Le contrat de commerce international :

Dans le cadre de commerce avec l'étranger, les exportateurs proposent une offre de bien et service. Celle-ci est suivie par une acceptation, sans condition, par l'acheteur. L'acte juridique qui concrétise cette opération est le contrat de commerce international.

2-1-1- Définition du contrat commercial :

Le mot contrat est « une convention par laquelle plusieurs personnes s'obligent les unes envers les autres à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose ». ⁹

on comprend par cette définition que le contrat est un accord de volontés qui crée des obligation à la charge de ceux qui y sont partie, comme le laissent entendre les définitions données dans les droits nationaux, les classification qu'il établissent et les effets qu'il reconnaissent au contrat, lequel doit être Pour qu'un contrat soit valable, il doit réunir les conditions de bases suivantes :

✓ **La capacité juridique des parties** : les contractants doivent avoir une personnalité juridique d'exercice et de jouissance.

✓ **Le consentement des parties** : La volonté de chaque partie pour concrétiser la transaction et son acceptation de ce qui est proposé par l'autre.

✓ **L'objet du contrat** : la transaction que les parties veulent réaliser doit être légale et licite tout en veillant à respecter la morale et l'éthique distinguée de notion voisines.

2-1-2- l'offre commercial :

L'accord des deux parties dépend de l'offre commerciale fait par le vendeur, de ses conditions générales de vente et de l'acceptation de l'acheteur.

⁹G. LEGRAND et H.Martini, « Le petit export 2009/2010 », , 3èmeEdition,Dunod, Paris, 2009, page 24.

Chapitre I : Aperçu sur le commerce extérieur

Ainsi, le contrat entre en vigueur à la signature des deux parties, généralement après avoir rempli certaines conditions préalables (paiement des acomptes, mise en place d'une garantie de restitution d'avance...).

2-1-3- Effet du contrat du commerce international

Le contrat de vente crée des obligations spécifiques à la charge des parties et a pour effet juridique. Selon les régimes juridiques concernés, de transférer la propriété et les risques de la chose vendue du vendeur à l'acheteur. A côté des règles posées, par la convention de Vienne, il existe des règles posées par Les Incoterms.

Le contrat du commerce extérieur est soumis à des règles à respecter, pour avoir un bon déroulement de la transaction du commerce extérieur.

Dans ce cas il existe deux parties d'obligation du contrat :

A - Obligation du vendeur

- ◆ La marchandise livrée doit correspondre aux indicateurs prévus dans le contrat.
- ◆ Le vendeur est tenu de remettre la marchandise à la disposition de l'acheteur assortie des documents (assurance, facture).
- ◆ Les marchandises doivent être libres de tout droit ou prétention d'un tiers.
- ◆ La marchandise doit être livrée dans les délais fixés, au lieu donné.

B - Obligation de l'acheteur

- ◆ l'acheteur doit satisfaire de paiement des marchandises suivant les conditions requises.
- ◆ Réceptionné la marchandise ou en prend livraison, « obligation de prise en charge de la marchandise même lorsqu'elle est en quantité ou en qualité insuffisante »¹⁰

2-1-4- transfert de propriété et de risque :

Nous pouvons distinguer entre :

a) Transfert de propriété :

¹⁰ LEGRAND (G) et MARTINI (H): Gestion des opérations Import-export, DUNOD, paris, 2008, page 10.

Chapitre I : Aperçu sur le commerce extérieur

Ce transfert intervient, en règle général, une fois que l'acheteur se sera acquitté, auprès de sa banque, de la totalité de la somme due.

b) transfert de risque :

Le transfert de risques est généralement associé au transfert de propriété. Cependant, vu la complexité des contrats de commerce international, le transfert de propriété ne vaut pas nécessairement transfert intégral de tous les risques.

Aussi, le recours aux « Incoterms », qui définissent sans ambiguïté le lieu de transfert des risques selon le choix des parties et le mode de transport à utiliser, constitue la meilleure solution.

2-1-5-Les clauses du contrat de vente international:

La convention internationale de Vienne de 1980 constitue le cadre de référence des contrats de vente internationale de marchandises. Elle définit les conditions de formation des contrats et les principales obligations des parties.¹¹

Principales clauses du contrat de vente :

a) Les clauses commerciales : Elles décrivent la nature du marché (livraison de marchandises, prestation de services...) et les spécifications techniques des biens, et reprennent l'identification des parties (dénomination des parties, signatures...).

b) Les clauses financières : Elles reprennent le montant global du marché, le montant de la part transférable, le prix du contrat et les modalités de paiement.

c) Les clauses juridiques : Elles déterminent toutes les lois et articles qui fixent les droits et obligations des parties contractantes et précisent les modalités de règlement des éventuels différends.

2-1-6- Les incoterms :

Les Incoterms (International commercial terms) sont des termes normalisés qui ont pour but de répartir les risques, 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. La réglementation applicable est édictée et publiée par la Chambre de

¹¹K. Khadidja, L. Louiza, « Financement du commerce international », université de Bejaia ,2015/2016 page 7.

Chapitre I : Aperçu sur le commerce extérieur

commerce internationale (cci) à Paris. La dernière réglementation, entrée en vigueur au 1er janvier 2011, s'appelle Incoterms® 2010.¹²

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.

2-1-6-1- Le classement des incoterms selon :

- **La famille :** Il existe quatre (04) familles d'incoterms :

Tableau n°01 : Le classement des incoterms selon la famille

Famille « E »	Famille « F »	Famille « C »	Famille « D »
XW	- FCA - FAS - FOB	- CFR - CIF - CPT - CIP	- DAF - DES - DEQ - DDU - DDP

Source : LEGRAND.G, ET MARTINI.H, « Le petit export », édition DUNOD, Paris, 2009,p 11.

2-1-6-2-Le mode de transport :

➤ **Incoterms multimodaux (EXW, FCA, CPT, CIP, , DDU, DDP):** lorsque le contrat couvre un ou plusieurs modes de transports maritimes palettisés ou conteneurisés ;

➤ **Incoterms maritimes (FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ):** lorsque les points d'enlèvements et de livraisons sont des ports, ou du vrac ou du transport conventionnel (marchandises non conteneurisées et chargés avec l'aide des plans, de pipelines...).

Chaque incoterm recouvre une série d'obligations précises pour le vendeur et pour l'acheteur.

¹³LEGRAND.G, ET MARTINI.H, « Le petit export », édition DUNOD, Paris, 2009,p 11.

Chapitre I : Aperçu sur le commerce extérieur

2-1-6-3- Le type de vente :

- **La vente au départ ou (VD) :** La portion internationale du transport est aux risques et périls de l'acheteur, il devra faire le nécessaire auprès de transporteur et de la compagnie d'assurance. Huit incoterms sont concernés (**EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CIP, CFR, CIF**); la famille (« E », « F », « C »).
- **La vente à l'arrivé ou (VA) :** laisse les risques et périls du transport principal au vendeur. Les incoterms qui sont concernés (**DAF, DES, DDP, DEQ, DDU**). La famille « D ».

3-1-6-4- Définition de différent incoterms :¹³

✓ **EXW ou EX WORKS (named place) à l'usine**

Tous les frais et les risques sont à la charge de l'importateur. Le vendeur n'a qu'à mettre en disponibilité la marchandise à la date précise et l'acheteur organise et paie le transport et supporte aussi tous les risques encourus jusqu'à ce que la marchandise arrive à la destination finale.

L'acheteur aussi doit prendre en charge toutes les formalités et les frais d'exportation et d'importation ainsi que les droits et taxes liées à ces deux opérations. Donc ce terme représente l'obligation minimum pour le vendeur.

✓ **FCA ou FREE CARRIER (named place)/Franco transport :**

Le vendeur prend en charge les frais et les risques jusqu'à la remise de la marchandise au transporteur qui est désigné et payé par l'acheteur. Les formalités et les frais d'exportation ainsi que les droits et taxes liés à cet opération sont à la charge du vendeur tandis que l'acheteur, en plus de son chargeur du transport de la marchandise, il effectue les formalités à l'importation et règle tous les droits et taxes liés.

✓ **FAS ou FREE ALONG SIDE SHIP / Franco le long du navire :**

Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à ce que la marchandise soit placée le long du navire, sur le quai au port d'embarquement convenu, il effectue, également, les formalités d'exportation et acquitte les droits et taxes liés à ces derniers

¹³AZAG Samia, IBRIR Wassila : « FINANCEMENT, RISQUES ET GARANTIES DANS LE COMMERCE EXTERIEUR ETUDE DE CAS D'UN CREDIT DOCUMENTAIRE » UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA, Promotion 2015-2016, page 20.

Chapitre I : Aperçu sur le commerce extérieur

(formalités). A cet effet, l'acheteur à son tour, supporte le cout de chargement et de déchargement de la marchandise, le transport maritime est celui du port de destinataire jusqu'à ses lieux d'activité. Le terme FAS impose au vendeur l'obligation de dédouaner la marchandise.

✓ **FOB (Free On Board)/ Franco bord :**

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.

✓ **CFR (Cost and Freight)/cout et fret :**

Le vendeur livre les marchandises à bord du navire où se procurent 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.

✓ **CIF (Cost, Insurance and Freight)/ cout, assurance et fret :**

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) port payées jusqu'à...**

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): port payé, assurance comprises jusqu'à...**

C'est le même principe que CPT, la seule différence c'est que le vendeur doit fournir une assurance qui couvre l'acheteur en cas de perte ou de dommage de la marchandise pendant le transport.

Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation.

Chapitre I : Aperçu sur le commerce extérieur

✓ **DAT (DeliveredAt Terminal) : (rendu au terminal, terminal de destination convenue)**

Il remplace le terme DEQ. Le vendeur s'occupe du transport principal, organise et paye le déchargement de la marchandise jusqu'à l'arrivée à la destination ainsi que son acheminement jusqu'au terminal convenu. Le transfert de risque se fait dès que la marchandise sera mise à la disposition de l'acheteur. Ce dernier assume la charge des formalités d'importation et les droits et taxes liés

Le terme « Terminal » comprend tout type lieu (terminal aérien, maritime, routier, entrepôt...).

✓ **DAP (DeliveredAt Place) : (rendu au lieu de destination convenu)**

Il remplace les termes suivants : DAF, DES et DDU. Le transport de la marchandise à la charge du vendeur jusqu'au point de la livraison convenu ou il assume tous les frais et les risques liés. L'acheteur, à son tour, s'occupe du déchargement et effectue les formalités d'importation et paye les droits et taxes liés à l'opération.

✓ **DDP (DeliveredDutyPaid) : (rendu droits acquittés (lieu de destination convenu))**

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.

2-1-6-5-Le rôle des incoterms

Le rôle d'incoterms 2010 est de définir les obligations du vendeur et de l'acheteur, au cours d'une opération de commerce international. Plus précisément, cela signifie qu'ils définissent à quel moment la marchandise passe de la charge du vendeur à celle de l'acheteur. Par ailleurs, être responsable des biens sous-entend : assumer la logistique, le choix du transport, les frais engendrés (douane, assurance) et tous les risques tels que les détériorations, les pertes ou les vols.

En bref, les incoterms 2010 définissent sans aucune ambiguïté possible, quand et qui doit assumer l'assurance du transport de marchandise.

Chapitre I : Aperçu sur le commerce extérieur

Tableau N° 02 : présentation des incoterms selon la répartition des risques entre l'acheteur et le Vendeur.

Singl e	Em ball age	Chargeme nt Empotage usine, entrepôt départ	Achemi nement au port, à l'aéroport	Form alités doua nière expo rt	Passage portuaire Aéroportua ire, plateforme de groupage au départ	Tra nsp ur ort pri nci pal	Ass ur anc e	Passage portuaire aéroportu aire plateform e de groupage à l'arrivée	Formalité s douanière , import droit et taxes	Achemine ment à l'usine, à l'entrepôt d'arrivée	Déchargem ent à l'usine, entrepôt d'arrivée
EX W	V	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
FAS	V	V	V	V	A	A	A	A	A	A	A
FCA	V	V	V	V	A	A	A	A	A	A	A
FOB	V	V	V	V	AV	A	A	A	A	A	A
CFR	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	A
CPT	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	A
CIF	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A
CIP	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A
DAF	V	V	V	V	V	AV	AV	A	A	A	A
DES	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A
DEQ	V	V	VV	V	V	V	V	V	A	A	A
DDU	V	V	V	V	V	V	V	V	A	V	A
DDP	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	A

Source : Etabli par nous-mêmes à partir de l'ouvrage de : Ghislaine Legrand et Hubert Martini 2010. Page 106.

A : frais à la charge de l'Acheteur.

V : frais à la charge de Vendeur.

Chapitre I : Aperçu sur le commerce extérieur

3 -Les Documents utilisés dans le commerce international¹⁴

L'utilisation des documents dans le commerce international est née de la méfiance entre les partenaires qui trouve son explication dans :

- ➔ Leur méconnaissance réciproque et leur éloignement géographique ;
- ➔ Les différences en matière de lois et de législations dans leurs pays respectifs ;
- ➔ Les différences culturelles et linguistiques ;

C'est ainsi que pour dissiper cette méfiance il est d'une importance capitale d'élaborer avec soin les documents commerciaux qui doivent clarifier les obligations et les droits des contractants.

Compte tenu de l'importance de ces documents, il nous a paru utile de présenter les plus fréquents d'entre eux:

3-1- Les documents de prix

Les documents de prix sont établis par le vendeur, ils permettent de préciser la nature, la qualité, le poids et le prix de la marchandise vendue.

Quant aux types de factures, on peut citer :

➤ **La facture pro forma** : On peut la définir comme un document préalable à la conclusion d'une transaction de commerce international, qui reprend les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de Paiement. Elle peut servir à l'acheteur de bon de commande, ainsi qu'un justificatif pour un préfinancement à l'exportation au vendeur. La facture pro forma ne figure pas parmi les documents d'une opération documentaire.

➤ **La facture définitive (commerciale)** : L'importateur, après avoir envoyé un bon de commande ou par l'acceptation de la facture pro forma, recueille la facture définitive, qui est un réel contrat commercial servant à la concrétisation (domiciliation) de l'opération liant les deux parties.

Elle contient les éléments suivant :

¹⁴ HANNACHI Mehdi, HELLAL Karim « Le Financement et le Risque du Commerce Extérieur : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire » UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA. 1ère Promotion 2013, page 19.

Chapitre I : Aperçu sur le commerce extérieur

- Les noms et adresses des co-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
- Les conditions de paiement ;
- Incoterms ;

➤ **La facture consulaire** : Ce document, doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays. Il doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise, il doit ensuite être légalisé par le consul du pays importateur.

➤ **La note de frais** : L'acheteur peut réclamer à son fournisseur une note de frais, car elle donne le détail de tout ce qui a été rajouté au montant de la facture autre que le coût de la marchandise.

3-2-Les documents de transport :

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

3-2-1- Le connaissement maritime (bill of lading) / (B/L) : le connaissement maritime est le plus ancien des documents de transport. Il est délivré par le capitaine du navire qui reconnaît avoir pris possession de la marchandise et s'engage à l'acheminer jusqu'au port de débarquement.

Chapitre I : Aperçu sur le commerce extérieur

« Le connaissement maritime est donc un titre de propriété envers le transport, il est négociable, une originale de ce titre signé par la compagnie sera demandée au port de destination pour retirer les marchandises embarquées »¹⁵

Ce document possède la particularité d'être à la fois : un titre de propriété, un contrat de transport et un récépissé d'expédition remise au chargeur.

3-2-2- La Lettre de Transport Aérien (LTA) : Le document exigé par Règles et Usances Uniformes (RUU) est la (LTA)¹⁶ qui est émise par une compagnie d'aviation sous forme nominative. Cependant sa transmission se fait par le biais d'un Bon de Cession Bancaire (BCB) émis par la banque au nom de la compagnie d'aviation représentant l'autorisation à accorder la marchandise à son client.

La LTA n'est pas négociable et ne se transmet pas par endos. Dans le cadre d'un crédit documentaire, le transitaire exigera une « lettre de cession bancaire » pour délivrer la marchandise entre les mains du destinataire.¹⁷

3-2-3- La Lettre de Voiture Internationale (CIM) : La lettre de voiture est le document qui atteste la prise en charge des marchandises et l'acceptation de les livrer au destinataire¹⁴. Cette acceptation est constatée par une indication de réception, qui peut être une signature ou l'opposition sur la lettre de voiture du timbre à date du gage expéditeur. Le transport normal et le transport accélérer chacun leur formulaire. C'est le transporteur qui remplit la plus grande partie du document et l'expéditeur remplit le reste. L'original est remis au destinataire alors qu'une copie est renvoyée à l'expéditeur.

3-2-4-La Lettre Transport Routier (LTR) : La Lettre de Transport Routier qui est exigée pour ce mode de transport. Le document de transport routier revêt souvent des formes variées en raison de la diversité des entreprises de transport. 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 dès la signature par le transporteur. La LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété.

¹⁵LEGRAND.G, ET MARTINI.H, « Le petit export », édition DUNOD, Paris, 2009,p 13.

¹⁶ Convention de Varsovie 12 octobre 1929

¹⁷Opcit.

Chapitre I : Aperçu sur le commerce extérieur

3-2-5- Le récépissé postal : Il est utilisé quand la marchandise voyage par voie postal, ce document est établi par le service de la poste pour l'exportateur, Il concerne l'expédition des marchandises n'excédant pas vingt (20) kilogrammes, celui-ci l'envoi par canal bancaire ou postal à l'importateur pour qu'il puisse récupérer sa marchandise.

3-2-6- Document de transport combiné FIATA (multimodal) Ce document utilisé lorsqu'il s'agit de l'utilisation de plusieurs modes de transport pour acheminer la marchandise. Il est émis par l'entrepreneur de FIATA en vue d'attester la prise en la bon état de la marchandise pendant l'acheminement.

4- Les documents d'assurance : La souscription d'une assurance est nécessaire pour garantir l'indemnisation de l'acheteur en cas de survenance des risques affectant la marchandise lors du transport.

La marchandise qui voyage court de nombreux risques de destruction, détérioration, perte, vol, etc. Ces accidents doivent être assurés soit au profit du vendeur, soit au profit de l'acheteur selon que c'est l'un ou l'autre qui court le risque du transport.

On distingue:

4-1 -La police d'assurance : Il s'agit d'un contrat établi entre l'assureur et l'assuré, fixant les obligations de chacun (une police au voyage, une police à alimenter, une police flottante ou d'abonnement).

✓ **Police de voyage** : C'est un contrat qui donne naissance à une police d'assurance assurant des risques déterminés concernant une affaire bien précise. En général, elle concerne les petits importateurs.¹⁸

✓ **Une police à alimenter** : couvre plusieurs expéditions de marchandise de même nature pour une durée indéterminée.

✓ **Une police flottante ou d'abonnement** : couvre toutes les expéditions d'un même exportateur, et ce quels que soient les marchandises et les modes de transport utilisés.

✓ **Une police tierce- chargeur** : souscrite par un transitaire ou un transporteur, couvre les marchandises que les chargeurs demandent d'assurer pour leur compte. C'est un cas de figure très fréquent en transport aérien.

¹⁸<https://www.glossaire-international.com>.

Chapitre I : Aperçu sur le commerce extérieur

4-2- Le certificat d'assurance : Ce document atteste l'existence d'une police d'assurance pour les marchandises concernées.

4-3- Les documents douaniers : Ces documents concernent les déclarations en douane, 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.

a. **Note de poids :**

La note de poids ou liste de poids est un document destiné à certifier quantitativement la marchandise expédiée. Il peut être délivré par un peseur privé ou par le vendeur

b. **Le certificat d'origine :**

Souvent émis ou visé par une chambre de commerce, il atteste l'origine ou la provenance de la marchandise. Dans une ouverture de crédit, il est bon de préciser le pays d'origine devant figurer sur ce document.

c. **Certificat de poids :**

Ce document revêt un caractère officiel, et doit, par conséquent être émis par un organisme officiel ou un peseur juré.

d. **Le certificat d'analyse :**

Certificat établi par un expert ou un laboratoire de la composition du produit analyse devant répondre aux normes indiquées dans le contrat ou éventuellement dans l'ouverture de crédit.

e. **Le certificat sanitaire :**

Il s'agit d'un document officiel se rapportant à certaines marchandises comestible, établi et signé soit par un vétérinaire, soit par un organisme sanitaire officiel.

f. **Certificat vétérinaire :**

Document établi par un vétérinaire attestant de la bonne santé des animaux importés ou de la conformité des viandes de consommation.

g. **Le certificat phytosanitaire ou physiopathologique :**

Chapitre I : Aperçu sur le commerce extérieur

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.

Conclusion :

On peut conclure que le commerce international alterne des périodes de libre échange et des périodes de protectionnisme. Il a connu une croissance très forte depuis le XIX sauf un ralentissement en 1914 (première guerre mondiale), puis en 1929 (crise financière) et en fin en 1945 (deuxièmes guerres mondiales).

Le commerce international concerne surtout trois zones commerciales au niveau mondiales : L'Amérique du nord, l'Asie et l'Europe.

L'émergence des institutions internationale ont pour but d'organiser le commerce international afin qu'il soit synonyme de croissance et de développement La conclusion d'un contrat de vente internationale de marchandises est basée sur le principe de liberté contractuelle.

Il est courant dans ce genre d'activité mercantile pour les contractants d'insérer un Incoterm En vue de régler leurs obligations respectives surtout celles portant sur la Livraison de la marchandise, le transfert des risques ainsi que sur la répartition des frais et des couts.

Chapitre I : Aperçu sur le commerce extérieur

Section02 : le commerce extérieur en Algérie dans 2015 jusqu'au 2018.

Le commerce extérieur est un élément essentiel dans le développement d'une économie à cet effet une vague d'effort a été menée par l'autorité algériennes pour arrive à une économie ouverte.

Dans le but de protéger l'économie nationale, l'Etat Algérien a pris le contrôle de toute activité économique, notamment le commerce extérieur et les hydrocarbures.

Pour relancer l'économie nationale sur la base de la relance des exportations, l'Etat a choisi de prendre le monopole sur les opérations du commerce extérieur à partir de 1971.

1-1- le commerce extérieur à partir de 2015 jusqu'à 2018 :

En 2015 des mesures de restrictions ont étaient mise en œuvre notamment, aux fins :

- De conserver les ressources naturelles épuisable conjointement avec l'application de ces restrictions à la production ou à la consommation ;
- D'assurer à l'industrie nationale les transformations des quantités essentielles de matières premières produites sur le marché national et ce, en conformité avec les principes prévus par les accords internationaux auquel l'Algérie est partie ;
- De sauvegarder les équilibres financiers extérieurs et l'équilibre des marches.

➤ **Le taux d'ouverture de l'économie algérienne:**

Le taux d'ouverture de l'économie algérienne, qui renseigne sur le degré de dépense du marché national vis-à-vis de l'étranger.

Le problème de l'économie nationale est lié aux importations. Le taux d'ouverture de l'économie nationale, qui traduit l'ensemble de ses échanges, est supérieur à 60 % car malheureusement, nous importons beaucoup, a relève le ministre lors d'un panel sur le commerce et les services organisé en marge de la 26eme foire de la production algérienne.

« Il a expliqué que le ratio de l'ouverture de l'économie nationale est représenté par la somme des importations et des exportations par rapport au produit intérieur brut (PIB) ».

De ce fait, il a considère que le pays devrait soit diversifier ses exportations soit limiter dans une première étage ses importations.

Chapitre I : Aperçu sur le commerce extérieur

L'évaluation qui peut être faite sur ce dispositif à la fin de l'année 2017 est que tous en essayant, au niveau du ministre du commerce, de mettre en place le système le plus transparent possible, « il a été très critiqué parce que cela a parfois entraîné des pénuries et a créé certainement des hausses des prix ».

➤ **Suspension de 900 produits à l'importation dès janvier 2018 dans le cadre du nouveau dispositif de l'encadrement du commerce extérieur :**

Il s'agit essentiellement des produits finis tel que les fruits secs et fromages, lustres, meubles mais aussi du ciment car l'algérienne le produit et se lance dans son exportation ...

➤ **Suppression des systèmes des licences d'importation en 2018 :**

L'accès à des contingents se ferait par adjudication et en références au modèle type de cahier de charges fixant les conditions et les modalités d'accée par voie d'enchères au contingent ou a ses tranches. Les opérations d'implorations devront justifiées au moment, de la domiciliation bancaire d'un document officiel établi par une autorité dument habilitée dans le pays exportateur et /ou d'origine, attestant que les marchandises concernées sont effectivement et le librement commerciale sur son territoire.

Le système des licences d'importations, mis en vigueur en 2016, sera supprimé en 2018 du fait que ce dispositif a non seulement « montré ses limites » mais c'est aussi un système « bureaucratique » et « manquant de transparence » sans compter qu'il a engendré parfois des problèmes d'approvisionnement.

2-L'évolution statistiques des échanges extérieurs en Algérie 2015 à 2018 :

Chapitre I : Aperçu sur le commerce extérieur

Chapitre I : Aperçu sur le commerce extérieur

La période de 2015 à 2016 :

Pour la période 2015 à 2016, il y a un déficit de la balance commerciale qui a varié entre -17 034 et -17063 millions de dollars US, cela est dû à une égalité des importations par rapport aux exportations.

En termes de couverture des importations par les exportations, les résultats dégagent un taux de 67% en 2015 et 64% en 2016 et

La période de 2016 à 2017 :

Il y a un déficit de la balance commerciale qui va de moins de -17063 à -10868 millions de dollars US cela est dû à une baisse des importations en 2017 et une augmentation des exportations avec une évolution de 17,20% et la diminution des importations de -2.19%.

En termes de couverture des importations par les exportations, les résultats dégagent un taux de 64% en 2016 et 76% en 2017.

La période de 07 mois 2017 à 07 mois 2018

Il y a un déficit de la balance commerciale qui est moins important que les années précédentes il varie de -6992 à -3252 millions de dollars US cela est dû à une diminution des importations de -1.06% et l'augmentation des exportations de 17,08%.

En termes de couverture des importations par les exportations, les résultats dégagent un taux de 74% en 2017 et 88% en 2018.

Tableau N° 02 : classement des clients de l'Algérie en 2018 :

Valeurs en Millions d'US Dollars

Chapitre I : Aperçu sur le commerce extérieur

	Valeur (millions de dollar)	Structure (%)	Evolution (%) 07 MOIS 2017/2018
ITALIE	3 285	13,89	-6,20
ESPAGNE	2 876	12,16	21,66
FRANCE	2 769	11,71	15,86
USA	2 162	9,14	9,97
USA	2 162	9,14	9,97
TURQUIE	1 290	5,45	35,93
PAYS-BAS	1 096	4,63	-13,08
BRESIL	1 087	4,60	-19,48
INDE	993	4,20	82,54
BELGIQUE	739	3,12	46,05
REP DE COREE	677	2,86	-
CHINE	648	2,74	-

Chapitre I : Aperçu sur le commerce extérieur

PORTUGAL	592	2,50	4,41
TUNISIE	473	2,00	22,22
MAROC	347	1,47	38,80
Sous Total	20 684	87,44	
Total Général	23656	100%	

Source : douane algérienne.

Les principaux clients :

Durant les sept premiers mois 2018, l'Italie a été notre principal client avec une part de 13,89% des ventes Algériennes à l'étranger suivie par l'Espagne 12,16% et la France 11,71%.

Tableau N°03 : classement des fournisseurs de l'Algérie en 2018 :

	Valeur (millions de dollar)	Structure (%)	Evolution (%) 07 MOIS 2017/2018
CHINE	4133	15.36	-21.05
FRANCE	2 668	9.91	9.93
Italie	2 200	08.18	9.13

Chapitre I : Aperçu sur le commerce extérieur

Espagne	2 132	7.92	21.14
Allemagne	1 888	7.02	2.12
TURQUIE	1 318	4.90	6.29
Argentine	1300	4.83	44.12
USA	990	3.68	-11.53
REP DE COREE	774	2.88	-32.40
Inde	756	2.81	20.38
Belgique	714	2.65	-18.12
Fédération de Russie	619	2.30	-13.06
Belgique	386	1.43	4,61
Arabie saoudite	380	1.41	37.68
Canada	332	1,23	-22.43
Sous Total	20 590	76.52	
Total Général	26908	100%	

Source : douane algérienne.

Chapitre I : Aperçu sur le commerce extérieur

Les principaux fournisseurs :

La Chine qui représente notre principal fournisseur durant les sept mois de l'année 2018 a expédié 15,36% de nos importations, suivie par la France 9,91% et l'Italie 8,18%

Conclusion

Le commerce international a évolué ces dernières années .les échanges entre les pays sont devenu de plus en plus important.

L'Algérie qui est un pays mono exportateur de produits pétrolier n'a pas encore la place qu'il mérite dans le monde .l'Algérie est un pays qui a importé pour 60 milliards de dollars en 2016. Cependant en 2018, les importations ont diminuées pour atteindre les 50 millions de dollars en raison de crises économiques que traverse l'Algérie à cause de la baisse du prix du baril de pétrole qui reste la principale source de revenu de l'Algérie.

**Chapitre 02 : Les
instruments de paiement
et les types de risque lié au
commerce international.**

Chapitre 02 : Les instruments de paiement et les types de risque lié au commerce international.

Section 01 : Les instruments de paiement à l'international des importations:

Dans le cadre des opérations import et export, les transactions commerciales nécessitent l'utilisation de techniques de paiement et d'instruments de paiement. Les techniques concernent le mécanisme du paiement. On distingue l'encaissement simple de l'encaissement documentaire.

Ce sont des instruments négociables, ce sont des modes de règlements traditionnels et peu coûteux qui laisse souvent l'initiative à l'acheteur et qui présentent des risques.

Ce chapitre est divisé en trois sections, La première nous permet de connaître les moyens de paiements du commerce extérieur, La seconde nous donne les différents risques liés au financement du commerce extérieur et la dernière nous présente les garanties bancaires internationales pour faire face à ces risques.

1-Les instruments de paiements

Si les modalités de paiement des importations et des exportations sont très variables, elles induisent obligatoirement un paiement par l'utilisation d'un support. À l'international, on distingue le paiement par chèque, par virement bancaire (SWIFT), par effet de commerce.

1-1-Les instruments de paiement à vue :

1-1-1 Le chèque

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire. Actuellement, en France, ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, libellé en euros ou en devises étrangères.

Peu coûteux et très répandu dans le monde, le chèque se caractérise par de nombreux inconvénients.¹

C'est un écrit par lequel une personne dénommée *le tireur* donne l'ordre à une autre personne dénommée *le tiré* de payer une certaine somme au titulaire ou à un tiers, appelé le bénéficiaire à concurrence des fonds déposés chez le tiré.²

¹Ghislaine Le grandet Hubert Martini, « gestion des opérations import-export », Dunod, Paris, 2008 P128.

Chapitre 02 : Les instruments de paiement et les types de risque lié au commerce international.

Le chèque fait donc intervenir 3 personnes :

- **le tireur** : c'est lui qui établit et signe le chèque ; il doit être capable ;
- **le tiré** : c'est lui qui détient les fonds et paye ; ce peut être une banque, un trésorier payeur général, le caissier général de la Caisse des Dépôts et Consignations, une caisse de crédit municipal, etc.
- **le bénéficiaire** : c'est lui qui reçoit le paiement. Le chèque peut être stipulé payable à une personne dénommée, ou au porteur (si le chèque est non barré). Il peut également être émis en blanc ; en ce cas il vaut comme chèque au porteur. Le chèque peut être émis au profit du tireur lui-même.

Chèque de banque apporte une grande sécurité de paiement car est une pièce juridique qui peut éventuellement faciliter le recours contre le tiré, malgré cela, le recours juridique parfois long et difficile.

1-2-1-Les avantages du chèque :

- Facilité d'utilisation.
- Commissions faibles sur les chèques de montant.

1-3-1-Les inconvénients du chèque :

- l'Émission est laissé à l'initiative de l'acheteur.
- si le chèque est établi en devises, il y a un risque de change.
- Temps d'encaissement parfois très long.
- les cheque d'entreprise sont souvent interdits lorsqu'il y a une réglementation du contrôle de change.
- le compte il peut être non approvisionné.

²Luc BERNET-ROLLANDE, « Principes de technique bancaire », Dunod, Paris, 2008, P63.

Chapitre 02 : Les instruments de paiement et les types de risque lié au commerce international.

- l'utilisation du chèque vient de l'évolution de la technologie car actuellement les terminaux de paiement électronique ont envahi le marché et payer avec une carte de crédit est vite devenu à la mode.

-le cheque peut être volé, perdu, voir falsifié.

1-2-le virement international

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.³

Le virement international est le transfert d'une somme d'argent d'un compte à un autre, opéré par une banque sur ordre de l'importateur (débiteur), au profit de l'exportateur (le créancier). L'ordre peut être en monnaie nationale ou en devises étrangères.

Le virement présente une facilité d'utilisation dans la mesure où les transmissions sont rapides, sécurisées et à des coûts réduits. C'est l'un des instruments les plus utilisés pour les règlements internationaux.

Cependant, quelques limites existent : l'initiative du virement est, en effet, laissée à l'acheteur ; elle ne présente donc pas de garantie de paiement pour le vendeur.

1-2-1-Les moyens de communication du virement international

Le virement bancaire international a trois principaux moyens de communications qui sont :

A. **Le courrier** : c'est le plus ancien moyen de transmission, c'est un ordre de virement par voie postale, il en résulte que les délais peuvent être plus ou moins longs en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné.

B. **Le téléx** : il est plus rapide que le courrier, il offre également d'avantage de sécurité mais le support papier reste l'instrument de virement, ce qui laisse subsister un risque d'erreur.

³Ghislaine Legrand et Hubert Martini, « gestion des opérations import-export », Dunod, Paris, 2008, page 142

Chapitre 02 : Les instruments de paiement et les types de risque lié au commerce international.

C. Le **SWIFT**: (Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunications).c'est un système privé d'échange de message télématique entre banques adhérents, c'est le réseau le plus rapide, le plus souple, il est plus sûr que le télex, il est en outre le plus économique.

1-2-1-1-Avantages et inconvénients du virement international

A Avantages :

- La sécurité : grâce à la procédure de contrôle très sophistiquées : cryptage des messages, accès au système par l'émetteur grâce a une clé codée et normalisation des messages évitant les risques d'erreurs et d'incompréhension.
- La réduction du cout et la rapidité.
- Pas de risque d'impayé si le virement est fait avant expédition.
- La facilité d'utilisation : fonctionnement 24 heures sur 24,365 jours par an.

B -Les inconvénients

- L'initiative de l'ordre de virement est laissée au débiteur.
- Il peut exister un Risque de change si le virement est libellé en devises.⁴

1-3- L'effet 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.⁵

⁴BERNET-ROLLANDE, « Principes de technique bancaire », Dunod, Paris, 2008, page 246.

⁵Idem.

Chapitre 02 : Les instruments de paiement et les types de risque lié au commerce international.

1-3-1- La lettre de change

La lettre de change ou traite remonte au Moyen Âge ; elle était utilisée par les banquiers pour permettre à leurs clients commerçants de se procurer des fonds sur une autre place, et leur éviter ainsi un transport de monnaie onéreux et dangereux.

Définitions

La lettre de change est un écrit par lequel une personne appelée tireur (le créancier, c'est-à-dire le fournisseur) invite une autre personne appelée tiré (le débiteur, c'est-à-dire le client) à payer une certaine somme (montant facturé), à une date déterminée (date d'échéance), à une troisième personne appelée bénéficiaire (souvent le tireur ou son banquier).

La lettre de change met en présence trois personnes : le tireur, le tiré et le bénéficiaire.

Certain nombre de mentions doivent obligatoirement apparaître : la domination de la lettre de change ; l'ordre de payer une certaine somme (en chiffres et en lettres) ; le nom de celui qui doit payer (le tiré) ; l'échéance ; le lieu de paiement ; le nom du bénéficiaire ; la date et le lieu de création ; le nom et la signature du tireur (celui qui émet la lettre de change).⁶

Ce type d'effets comporte des avantages et des inconvénients :

- Les avantages

- L'effet est émis à l'initiative du vendeur (le créancier) ;
- Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque ;
- Il détermine précisément la date d'échéance ;

-Les inconvénients

- La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayé, de perte et de vol

⁶Idem

Chapitre 02 : Les instruments de paiement et les types de risque lié au commerce international.

- Elle est soumise à l'initiative de l'acheteur (le tiré) et son recouvrement peut être long.
- Risque de change pendant le délai technique d'encaissement si le montant est libellé en devises

Cependant, ce mode de paiement n'est pas toujours répandu. Il est possible d'écarter le risque d'impayé en exigeant de son client l'aval bancaire sur lettre de change du banquier du tire.

Une traite avalisée apporte une forte sécurité de paiement mais ne supprime pas le risque de non-transfert (sur les pays à risque).

1-3-2-Le billet à ordre

Le billet à ordre est un écrit par lequel une personne appelée souscripteur (le débiteur, c'est-à-dire le client) reconnaît sa dette et s'engage à payer à une autre personne appelée bénéficiaire (le créancier, c'est-à-dire le fournisseur, ou un tiers désigné par lui) une certaine somme à une époque déterminée.

Il est à ordre à une structure beaucoup plus simple que la lettre de change, puisqu'il met en cause uniquement deux personnes, le souscripteur de l'effet et le bénéficiaire.

A travers la lettre de change, le créancier adresse à son débiteur l'ordre de payer le montant dû à une date convenue.

Dans le cas du billet à ordre, c'est le débiteur lui-même qui établit le document par lequel il s'engage de régler sa dette à une date déterminée.

Le billet à ordre possède **des avantages et des inconvénients** comme suit :

Le billet à ordre ressemble à la lettre de change. Il a quasiment les mêmes avantages et inconvénients que cette dernière (il peut être avalisé par une banque, endossé, négocié ...)

La différence fondamentale entre une lettre de change et un billet à ordre vient du fait que la première est émise par le créancier (l'exportateur), alors que le second est émis par le débiteur (l'importateur). Le risque encouru par l'exportateur est plus important dans le cas du

Chapitre 02 : Les instruments de paiement et les types de risque lié au commerce international.

billet à ordre. D'ailleurs il est peu utilisé pour des règlements à l'étranger et voit son utilisation diminuer au fil du temps.

1-3-3- 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, 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.

02- Les techniques du paiement

La technique de paiement désigne la procédure suivie pour que le paiement puisse être réalisé. Il s'agit donc des modalités d'utilisation de l'instrument de paiement, qui résulte de l'accord des parties au contrat.

Parmi les techniques de paiements utilisées dans les transactions internationales on retrouve le paiement par avance et l'encaissement simple qui sont très peu utilisées. Par contre on retrouve les techniques du paiement dites documentaires :

- La remise documentaire ;
- Le crédit documentaire ;
- La lettre de crédit stand-by ;

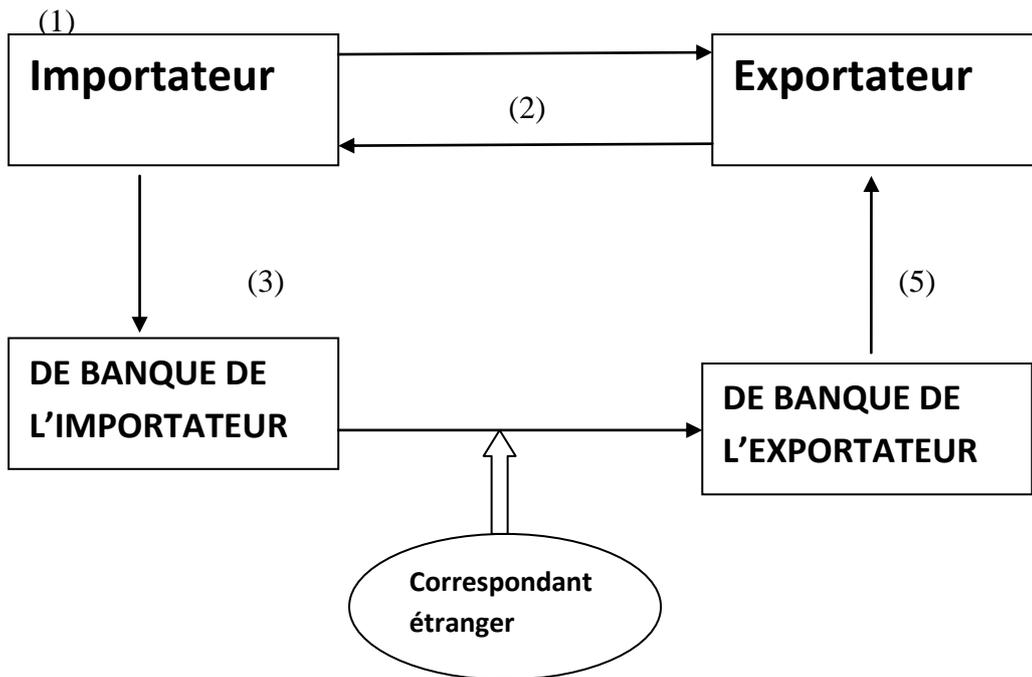
a) L'encaissement simple :

L'encaissement simple est couramment appelé transfert libre. Cette technique de paiement est à l'initiative de l'acheteur. Elle a l'avantage d'être peu coûteuse et simple d'utilisation, par contre elle n'apporte aucune garantie de paiement. A utiliser donc prudemment avec des partenaires sûrs et pour des échanges avec des pays sans risque.⁷

⁷<http://www.credit-documentaire.com>.

Chapitre 02 : Les instruments de paiement et les types de risque lié au commerce international.

Figure N° 01 : Opération de règlement par transfert libre.



Source: Conception personnel.

(1)-Contrat commercial

(2)-Expédition de la marchandise

(3)-Ordre de paiement

(4)-Transferts des fonds

(5)-Règlement.

b-) L'encaissement documentaire :

L'encaissement documentaire répond aux besoins essentiels des deux parties :

Chapitre 02 : Les instruments de paiement et les types de risque lié au commerce international.

- l'acheteur souhaite recevoir dans les qualités, les quantités et les délais prescrits la marchandise commandée, le vendeur souhaite avoir la garantie d'être payé.

Ces techniques bancaires sont chacune soumises à une codification unique établie par la Chambre de Commerce Internationale (ICC) et reconnue par les différents pays.

2-1- La remise documentaire

2-1-1- définition de la remise documentaire

La remise documentaire (ou l'encaissement documentaire) est une technique par laquelle un exportateur mandate sa banque pour recueillir, selon ses indications, une somme due ou l'acceptation d'un effet de commerce par l'acheteur contre remise de 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 et usances.

" Le terme «encaissement documentaire» peut signifier soit :

Documents commerciaux accompagnés de documents financiers 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.

2.1.1. Les intervenants de la remise documentaire

➤ **Donneur d'ordre** : Le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque.

Chapitre 02 : Les instruments de paiement et les types de risque lié au commerce international.

- **Banque remettante** : C'est la banque de l'exportateur. Elle exécute ses instructions d'encaissements en remettant les documents à son correspondant dans le pays de l'acheteur afin de recouvrer la créance.
- **Banque présentatrice** : C'est la banque à l'étranger chargé de l'encaissement, il peut s'agir de la banque correspondant de la banque remettent. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement.
- **Bénéficiaire** : Destinataire des documents qui devra s'acquitter du montant du contrat pour lever les documents.

Les documents à remettre dans ces opérations on trouve : les documents de transport (le connaissement, la lettre de voiture, la lettre de transport aérien et le document de transport combiné). Le document de transport fait preuve d'un contrat de transport, constitue un reçu de marchandise et représente le droit sur la marchandise.

D'autres documents sont à transmettre à l'importateur, parmi eux la facture commerciale et dans certaines circonstances, un certificat d'origine (apporte la preuve de l'origine de la marchandise) un certificat d'assurance ou un certificat d'inspection (présentant les résultats d'un examen qualitatif et analytique effectué par un organisme indépendant ou une société spécialisée) peuvent être exigés.⁸

⁸Ghislaine Legrand et Hubert Martini, « gestion des opérations import-export », Dunod, Paris, 2008, page 132.

Chapitre 02 : Les instruments de paiement et les types de risque lié au commerce international.

2.1.2. Avantages et inconvénient e la remise documentaire :

Tableau n° 01 : Les avantages et inconvénients de la remise documentaire.

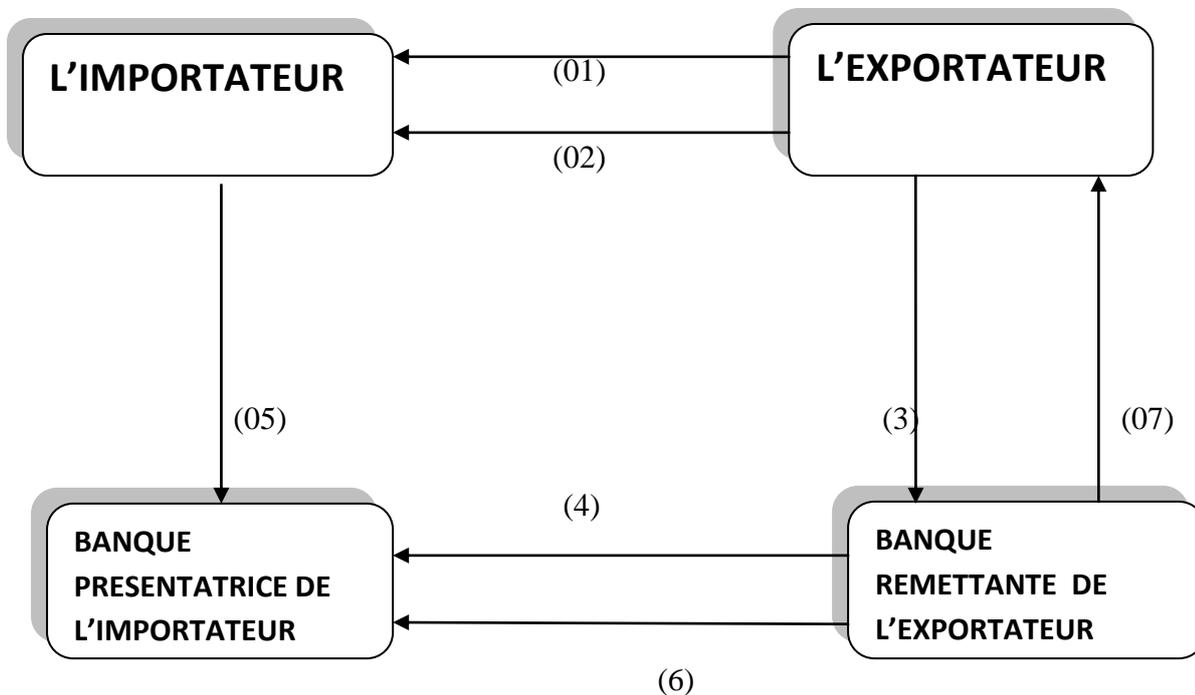
Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">-Simplicité et rapidité.-Gestion des documents souple.-Moins cher que le CREDOC.-Expédiée la marchandise avant le règlement.-Le coût bancaire est minime.	<ul style="list-style-type: none">-Risque de refus des marchandises.- Défaillance de l'acheteur avant acceptation des documents.- Risque politique (guerre, crises).-insuffisance de garantie, pour l'importateur, sur la qualité de la marchandise.-risque de non-paiement encouru par l'exportateur.

Source : établie par nous-mêmes à partir de l'ouvrage : LERGAND .G, et MARTIN .H : « Management des opérations du commerce international ». Page 147.

-La procédure de la remise documentaire est dans le schéma suivant :

Chapitre 02 : Les instruments de paiement et les types de risque lié au commerce international.

Figure N°02 : La procédure de la remise documentaire



Source : élaboré par nous-mêmes à partir de l'ouvrage : LERGAND .G, et MARTIN .H : « Management des opérations du commerce international ». Page 146.

Donc on distingue (07) étapes pour la réalisation d'une remise documentaire sont les suivantes :

- **La 01^{ère} Etape** : élaboré un contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur.
- **La 02^{ème} Etape** : l'exportateur va expédier la marchandise pour l'importateur.
- **La 03^{ème} Etape** : l'exportateur remet à sa banque (la banque remettante) les documents demandé par l'importateur.
- **La 04^{ème} Etape** : la banque remettante transmet les documents a la banque présentatrices de (l'importateur) accompagnés d'un ordre d'encaissement comportant des instructions
- **La 05^{ème} Etape** : la banque présentatrice délivré les documents l'importateur dans le respect des instructions qu'elle a reçues (contre le paiement au comptant ou acceptations des effets) ;

Chapitre 02 : Les instruments de paiement et les types de risque lié au commerce international.

- **La 06^{ème} Etape :** la banque présentatrice paie la banque remettante ou lui remet les effets acceptés par l'importateur. Dans le cas échéant, elle lui retourne les documents si l'importateur refuse de payer ou de les accepter dans un délai précis à partir de la date de leurs réceptions ;

- **La 07^{ème} Etape :** Enfin, la banque remettante paie l'exportateur ou lui remet les effets acceptés. Sinon, elle lui retourne les documents si l'importateur les refuse ou refuse de payer.

2-2 – Le crédit documentaire :

Avec la distance géographique, l'acheteur et le vendeur ne se connaissent pas souvent ainsi que n'y a pas de confiance. Le problème de recouvrement de créances combinées aux risques politiques dans certains pays, poussent l'exportateur à s'intéresser de façon approfondie à la situation financière de leurs clients étrangers.

L'exportateur hésite à entreprendre la fabrication d'un produit s'il n'est pas sûr d'être payé.

De son côté, l'importateur hésite à verser des fonds à l'exportateur, avant d'être sûr que l'expédition est bien conforme aux clauses du contrat. Les banques proposent les techniques les plus sécurisantes : le crédit documentaire.

Le crédit documentaire, appelé également « lettre de crédit » ou « accreditif », est l'opération par laquelle une banque (Banque émettrice) s'engage, à la demande et pour le compte de son client importateur (Donneur d'ordre), à régler à un tiers, exportateur (Bénéficiaire), dans un délai déterminé, un certain montant contre remise de documents strictement conformes et cohérents entre eux, justifiant de la valeur et de l'expédition des marchandises ou des prestations de services.

Le crédit documentaire « c'est une promesse donnée par un banquier de l'importateur à un exportateur étrangers, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte à l'aide des documents énumérés la preuve de l'expédition des marchandises à destination des pays importateur ».

Chapitre 02 : Les instruments de paiement et les types de risque lié au commerce international.

Le crédit documentaire a pour rôle de satisfaire l'acheteur et le vendeur car c'est un :

- Moyen de transaction : Il permet d'acquérir des marchandises avec l'intervention de deux banques.
- Élément de confort et sécurité : Il est un moyen de paiement plus sécurisé.
- Instrument de règlement : Il est utilisé pour le paiement des importations.

2-1- Les types de crédit documentaire

Il existe deux sortes de crédits documentaires qui définissent le degré d'engagement des banques et protège l'exportateur :

- **Le crédit documentaire révocable** : Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment annulé par la banque émettrice sans avertissement préalable tant que les documents ne sont pas présentés (Le banquier peut revenir sur son engagement avant expédition des marchandises). Ce type de crédit est très rarement utilisé, car il n'apporte aucune sécurité pour le vendeur⁹

- **Le crédit documentaire irrévocable (notifié ou non confirmé)**: La banque émettrice est seule engagée 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 nificatrice) 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'état).¹⁰

- **Le crédit documentaire irrévocable et confirmé** : Ce crédit assure à l'exportateur un double engagement de paiement, celui de la banque émettrice et celui

⁹(Article 8 des RUU).

¹⁰Ghislaine Le grandet Hubert Martini, « gestion des opérations import-export », Dunod, Paris, 2008, page136.

Chapitre 02 : Les instruments de paiement et les types de risque lié au commerce international.

d'une banque dans le pays de l'exportateur (banque confirmatrice), qui est généralement la banque nificatrice.

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.

2-2- Les intervenants dans la procédure du crédit documentaire

Une opération de crédit documentaire fait généralement intervenir quatre parties :

• **Le donneur d'ordre** : C'est l'acheteur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger ; il donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur, ou il précise, entre autre les documents qu'il désire et le mode de règlement.

• **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.

• **La banque nificatrice** : C'est la banque correspondant de la banque émettrice dans le pays de vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur.

• **Le bénéficiaire** : C'est le vendeur qui est le «bénéficiaire» de l'engagement bancaire d'être payé.

Chapitre 02 : Les instruments de paiement et les types de risque lié au commerce international.

2-3- Les avantages et les inconvénients de Credoc

Nous pouvant résumer les avantages et les inconvénients relatifs au CREDOC dans:

Tableau n° 02 : les avantages et inconvénients de crédit documentaire

Avantages	Inconvénient
<ul style="list-style-type: none">• Garantir la livraison des marchandises avec la qualité et la quantité demandée et dans le délai prévu.• Une facilité de recouvrement des créances sur l'étranger.• Rapidité de paiement : possibilité d'être payé dès l'expédition des marchandises.• Pour la banque : Une rémunération due à (ouverture de crédit, transfert de fonds et documents).	<ul style="list-style-type: none">• Instrument lourd et complexe.• Cout élevé surtout, lorsqu'il s'agit d'un montant important.• Risque de non-paiement pour l'exportateur, dû à l'insolvabilité de la banque émettrice ou autre risque politique si le crédit n'a pas été confirmé.• Paiement de commission.• Instruments onéreux.

Source : schéma établie par nous-mêmes à partir de G.LEGRAND et H.MARTINI « gestion des opérations import-export », Dunod, Paris, 2008

2-4-Les modes de réalisation du crédit documentaire

Le mode de réalisation du crédit documentaire est l'acte par lequel une banque exécute ses engagements envers le bénéficiaire si les documents sont conformes aux termes et conditions du crédit. Tout crédit doit clairement indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, par paiement différé, par acceptation ou par négociation.

Chapitre 02 : Les instruments de paiement et les types de risque lié au commerce international.

- **Réalisation par paiement à vue :**

Le paiement est immédiat, virement au comptant par la banque désignée contre les documents présentés. C'est le paiement le plus rapide pour l'exportateur. Cette banque peut être la banque émettrice, la banque notificatrice ou toute autre banque remplissant les conditions précitées.¹¹

- **Réalisation par paiement différé**

Réalisation par paiement différé Ce monde de réalisation est assez problèmes de trésoreries, du fait qu'il ne peut recourir à l'escompte.

- **Réalisation par acceptation :**

La banque accepte une banque confirmatrice si l'une ou l'autre est désignée. L'exportateur est payé à l'échéance.

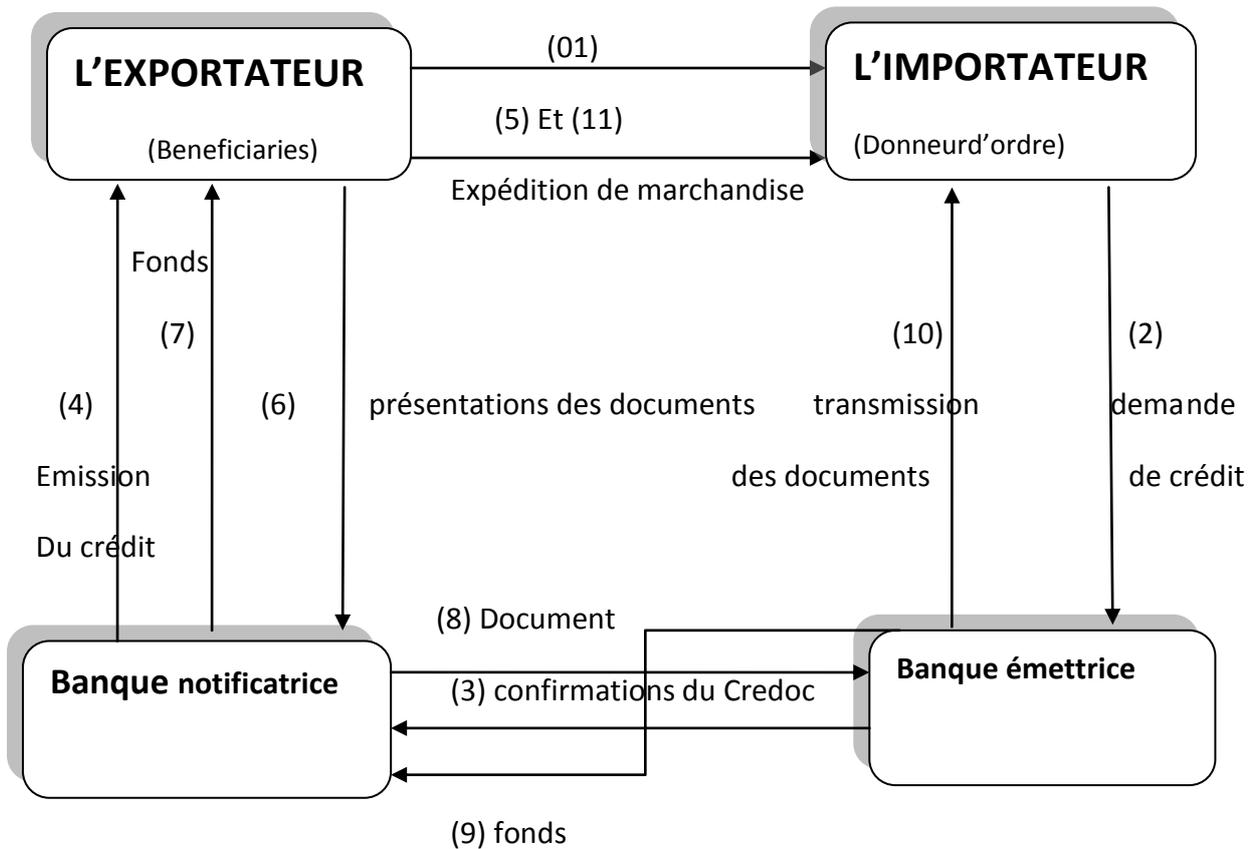
- **Réalisation par négociation :**

La banque désignée escompte, contre les documents, une traite tirée sur vendeur est réglé immédiatement tandis que l'acheteur ne sera débité qu'à l'échéance.

¹¹K. Khadidja, L. Louiza, « Financement du commerce international », université de Bejaia ,2015/2016 page 31.

Chapitre 02 : Les instruments de paiement et les types de risque lié au commerce international.

Figure n° 03 : déroulement d'un Credoc:



Source : schémas établie par nous-mêmes à partir de l'ouvrage Ghislaine Legrand et Hubert Martini, « gestion des opérations import-export », Dunod, Paris, 2008 page 136.

➤ **Les étapes de déroulement d'une opération d'octroi de crédit documentaire seront donc expliquées à l'aide de schéma précédent, comme suite :**

(1) L'acheteur et vendeur concluent un contrat de vente prévoyant le paiement par CREDOC.

(2) L'acheteur demande à sa banque «la banque émettrice »un crédit en faveur du vendeur.

(3) La banque émettrice demande à une autre banque, située au pays du vendeur, de notifier le crédit.

(4) La banque notificatrice ou confirmatrice informe le vendeur de l'émission du crédit.

Chapitre 02 : Les instruments de paiement et les types de risque lié au commerce international.

(5) Dès que le vendeur reçoit le crédit, il peut procéder à l'expédition des marchandises.

(6) Le vendeur transmet les documents faisant preuve de l'expédition de la marchandise à la banque notificatrice.

(7) La banque vérifie que les documents sont conformes au crédit. Si les documents satisfont aux conditions du crédit, la banque paiera le fournisseur.

(8) La banque, s'il ne s'agit pas de la banque émettrice, adresse les documents à la banque émettrice. (9) La banque émettrice vérifie les documents et s'ils sont conformes aux conditions de crédit, elle rembourse à la banque confirmatrice qui à effectuer le paiement.

(10) Lorsque les documents ont été vérifiés par la banque émettrice, et se sont avérés satisfaisants aux conditions du crédit, ils sont remis à l'acheteur après paiement du montant exigible.

(11) L'acheteur adresse le document de transport au transporteur, lequel procédera alors à la livraison des marchandises.

2-4 -Les crédits documentaires spéciaux

En dépit des besoins diversifiés nécessaires au déroulement d'une opération commerciale internationale, nous pourrions rencontrer des applications particulières du crédit documentaire. En effet, il existe différents types de crédits documentaires spéciaux, selon l'usage qui en est fait, nous pouvons citer :

2-4-1-Le crédit revolving (renouvelable) : Le crédit revolving est un crédit documentaire dont le montant est renouvelé automatiquement. Il permet donc le règlement de plusieurs expéditions successives, sans qu'il soit nécessaire de procéder à l'ouverture d'un crédit documentaire distinct pour chacune d'entre elles.

2-4-2-Le crédit documentaire « transférable » : C'est une autorisation que donne l'importateur et sa 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.

Chapitre 02 : Les instruments de paiement et les types de risque lié au commerce international.

2-4-3-Le crédit « RED Clause » ou « Green 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.

2-4-4-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 crédit²⁰. 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.

2-3-La lettre de crédit stand-by (LCSB)¹²

La LCSB, relève souvent de la famille du crédit documentaire, est un engagement irrévocable de l'émetteur d'indemniser un bénéficiaire en cas de défaillance d'un donneur d'ordre. En tant que garantie de paiement d'une opération commerciale, c'est un engagement de paiement irrévocable mais conditionnel donné par la banque de l'acheteur (le donneur d'ordre) en faveur du fournisseur (le bénéficiaire) de payer si l'acheteur a fait défaut à ses obligations de paiement.

Les principales caractéristiques de la LCSB sont :

- Irrévocable et peut être confirmée.
- Non cessible.
- Mise en jeu uniquement par les documents prévus dans l'ouverture de la LCSB
- Exécutable à première demande du bénéficiaire, dans la limite de la validité et accompagnée des documents requis.
- Le montant limite à celui prévu au contrat. Tout paiement déjà effectué par le donneur d'ordre viendrait en déduction du montant payé par la banque garante.

¹²Ghislaine Legrand et Hubert Martini, « gestion des opérations import-export », Dunod, Paris, 2008 P156.

Chapitre 02 : Les instruments de paiement et les types de risque lié au commerce international.

2-3-1- Avantage est inconvénient de la LCSB

La LCSB offre de nombreux avantages tant pour l'importateur que l'exportateur.

Cependant, la LCSB n'est envisageable que s'il existe un climat de confiance réciproque entre l'importateur et son fournisseur.

Cette technique est opportune lorsque l'importateur a un courant d'affaires régulier avec son fournisseur. Les documents requis dans une lettre de crédit stand-by sont souvent en nombre limité. Plus de souplesse pour modifier la commande et un coût plus faible à l'usage avec une réception des documents plus rapidement et donc disponibilité de la marchandise et une meilleure relation avec son fournisseur.

Ainsi concrète des limites,¹³ qu'il n'est pas opérationnelle avec tous les pays du monde, Risque que le fournisseur ne respecte pas certains aspects du contrat et une perte du contrôle de la marchandise par la banque émettrice.

3. la domiciliation bancaire¹⁴

D'après la note 07-01 du 03 février 2007 applicable depuis le 1er juillet 2007 concernant les transactions courantes avec l'étranger et les comptes devises (il est applicable autant pour les importations que pour les exportations) et qui affirme que :

« Toute opération d'importation ou d'exportation de bien ou de service est soumise à l'obligation de domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé. La domiciliation est préalable à tout transfert/ rapatriement de fonds, engagement et/ou dédouanement. »

La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale.

Donc, la domiciliation est une formalité administrative réglementaire (l'enregistrement ou l'immatriculation d'une opération d'importation ou d'exportation auprès d'une banque) qui assure le suivi et le contrôle d'une opération d'importation ou d'exportation dès son ouverture

¹³ Idem.

¹⁴ Hamis.H, Halladj.M : « présentation des procédures d'une opération d'importation, cas :ENIEM OUED AISSI », année 2017-2018,page 69.

Chapitre 02 : Les instruments de paiement et les types de risque lié au commerce international.

jusqu'à son apurement. C'est aussi une procédure qui permet de donner aux opérateurs initiés une assise légale conformément à la réglementation du commerce extérieur, ainsi qu'un contrôle a posteriori de la Banque d'Algérie.

3-1- La domiciliation des Importations

La domiciliation bancaire d'un contrat d'importation ou d'exportation de biens ou Service consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par la banque domiciliaire.

Et conformément à l'article 29 du règlement paru au journal officiel algérien N°31 DU 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, toute transaction de commerce extérieur Import/Export doit obligatoirement faire l'objet de domiciliation auprès d'un intermédiaire Agrée, cet intermédiaire, choisi par l'importateur s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et de change à l'exception des éléments mentionnées dans les dispensées de la domiciliation bancaire selon les dispositions de l'article 33, du règlement paru au journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007.

3-1-Conditions préalables à la domiciliation :

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

- L'importateur possède une autorisation d'importation pour certains produits ;
- L'objet de l'importation à un rapport avec l'activité de l'importateur ;
- L'importateur n'est frappé d'aucune restriction en matière de commerce extérieur ;
- La marchandise n'est pas frappée d'une mesure d'interdiction ;
- Les engagements financiers au titre de l'opération sont couverts soit par des provisions constituées, soit par des autorisations de crédit ;

Chapitre 02 : Les instruments de paiement et les types de risque lié au commerce international.

Section 02 : Les types de risque.

Du début de la négociation de la transaction, jusqu'à la fin de l'échéance, le vendeur trouve plusieurs risques à savoir : le risque commercial, le risque économique, le risque d'interruption de marché et le risque politique :

01- Type de risque :

1-1-Le risque commercial :¹⁵

Le risque commercial peut être défini comme étant l'incapacité financière temporaire ou définitive de l'acheteur à payer le montant de la transaction qu'il s'était engagé à régler dans les délais convenus.

Comme il peut être un litige portant sur la qualité des marchandises ou la dérogation l'une des conditions citées dans ce contrat commercial sans aucun préavis de la part de l'acheteur.

1-2- Risque économique :

Pour assurer une exploitation durable, le vendeur doit fréquemment se procurer des fournitures et des matières premières incorporables à sa propre fabrication.

Lors de l'établissement de son offre de vente, il indique le prix d'achat de ses matières. Par leurs caractères, les marchés de matières premières connaissent une instabilité de prix, il se peut que le coût de ces dernières croisse d'une manière imprévue telle que la crise pétrolière de 1973.

Si le contrat ne prend pas en considération une réévaluation des prix, l'exportateur sera tenu d'honorer ses obligations, même à perte.

¹⁵ BERNET (R) : « Principe de technique bancaire », 25 éditions DUNOD, Paris, 2008, p 265

Chapitre 02 : Les instruments de paiement et les types de risque lié au commerce international.

1-3- Risque d'interruption de marché :

C'est le risque financier supporté entre le moment où le contrat est signé et celui où les obligations des incoterms ont été remplies.

Ce risque se présente également lorsque les deux pays des co-contractants entrent en conflit politique, ce qui empêche la livraison des marchandises déjà fabriquées, ou en cours de fabrication.

L'exportateur trouve ainsi une très grande difficulté de les revendre, notamment quand il s'agit des marchandises spécifiques ou produites sur mesure.

Le risque d'interruption de marché s'inclure sur les deux parties tout pour l'exportateur que l'importateur :

1-4-Le risque politique :

On appelle « risque politique » ce qui résulte des guerres, d'une évolution, des émeutes, des décisions gouvernementales faisant, entre autre, obstacle à l'exécution du contrat commercial, mais également d'un non transfert de fonds entre banques centrales.

02- les techniques de couvertures faisant appel aux banques :

Les techniques de couverture faisant appel aux banques sont :¹⁶

2-1- L'achat à terme : Cette technique permet à l'acheteur de bloquer le risque de change : une banque garantit un cours à une échéance donnée ou pour une période donnée. L'acheteur doit livrer les devises. Le contrat est ferme. Il est possible de le proroger. En cas de non levée des devises étrangères, la banque liquidera la position de l'acheteur et lui imputera les éventuels pertes ou bénéfices. Les banques proposent des achats à terme évolutifs qui permettent de bénéficier partiellement d'une évolution favorable de la devise étrangère (hausse de l'euro et diminution de la devise étrangère).

2-2-Les avances en devises : Cette technique consiste à emprunter des devises étrangères pour régler son fournisseur. Ce prêt donne lieu au paiement d'intérêt sur la base du LIBOR devise étrangère + marge de la banque. Cependant, le prêt sert à obtenir un escompte

¹⁶ Adam.A, Aridj.K, Berki.S : « technique de financement des opérations d'importations, étude d'un Credoc » ENEL AZAZGA, université mouloud Mammeri Tizi-Ouzou, 2003, page 29.

Chapitre 02 : Les instruments de paiement et les types de risque lié au commerce international.

pour paiement comptant du fournisseur. À l'échéance, l'importateur devra rembourser le banquier prêteur (capital + intérêts) par des recettes export ou un achat de devises selon son activité, sa trésorerie et l'évolution des marchés¹⁷.

2-3-L'option de change : L'option de change à l'import permet à l'importateur de couvrir le risque de change en période de négociation ou en période de crédit fournisseur ou durant les deux. La technique de l'option est adaptée au risque de change certain et incertain. Ainsi l'importateur achète une option d'achat de devises étrangères (USD par exemple) à un cours déterminé, appelé prix d'exercice pour une échéance prévue moyennant le paiement d'une prime. Lorsque l'importateur doit payer son fournisseur, il observe le marché des changes pour savoir s'il doit ou non

Exercer son option de change. Si la devise étrangère s'est appréciée (donc l'euro s'est déprécié), l'importateur va exercer son option.

2-4-Change avec intéressement : Couverture à terme qui garantit un cours à terme un peu moins favorable que la couverture à terme classique mais permet de profiter d'une évolution favorable de la devise étrangère dans une proportion définie dans le contrat (25 %, 50 % ou 75 % par exemple).

2-5-Change budgété : Couverture à terme, plus souple quant à l'échéance : La banque garantit un cours de change pour un montant maximum sur une période définie d'avance (entre un mois et un an).

¹⁷ AZAG.S, IBRIR W. »FINANCEMENT, RISQUES ET GARANTIES DANS LE COMMERCE EXTERIEUR », université de Bejaia, année 2015-2016, page39.

Chapitre 02 : Les instruments de paiement et les types de risque lié au commerce international.

Conclusion

Les différents modes de paiement du commerce international évoqué dans ce chapitre sont considérés comme un soutien financier des banques sur lequel repose les entreprises mais il est toutefois indispensable de vérifier au préalable si le mode de paiement est adéquat et s'il ne comprend pas de risque. Ces risques, de plus en plus diversifiés à cause de l'évolution rapide du commerce international, aux opérations de change, ou encore aux risques de non-paiement.

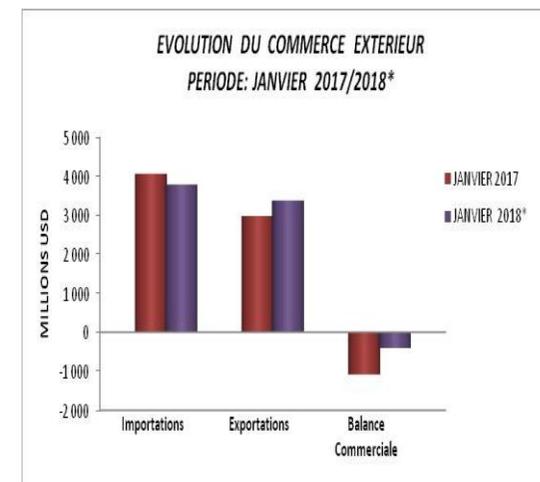
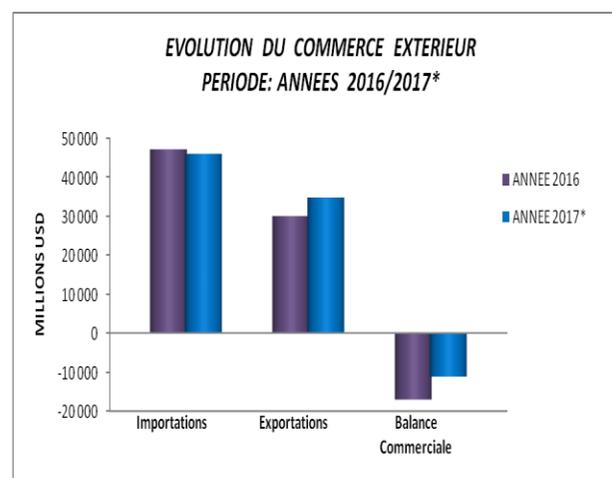
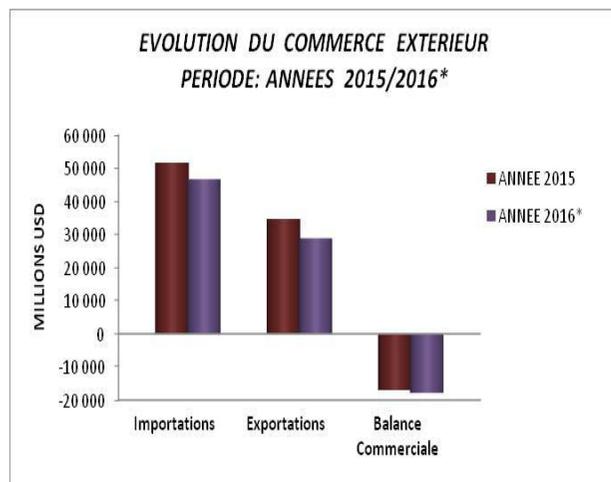
A cet effet, et afin de se protéger contre tous ces risques il appartient à l'importateur et à l'exportateur de se prémunir contre ces risques par tous les moyens dont ils disposent.

Ainsi, pour plus de sécurité, les banques, qui se placent en intermédiaire de choix entre les deux parties contractantes assurent leurs couvertures puisqu'elles accompagnent les opérateurs dans leur transactions en mettant en place des techniques de couvertures ou en engageant leur nom à travers les garanties accordés qui permettent de réduire et d'éliminer l'impact de ces risques.

**RECAPITULATIF DES RESULTATS DE LA BALANCE COMMERCIALE
PERIODE : ANNEES (2015 à 2017) ET JANVIER (2017/2018*)**

Valeurs en millions

	ANNEE 2015		ANNEE 2016		Evol (%)	ANNEE 2016		ANNEE 2017*		Evol (%)	JANVIER 2017		JANVIER 2018*		Evol (%)
	Dinars	Dollars	Dinars	Dollars		Dinars	Dollars	Dinars	Dollars		Dinars	Dollars	Dinars	Dollars	
Importations	5 193 460	51 702	5 154 777	47 089	-8,92	5 154 777	47 089	5 099 907	45 957	-2,40	446 731	4 064	433 058	3 788	-6,79
Exportations	3 481 837	34 668	3 286 589	30 026	-13,39	3 286 589	30 026	3 857 097	34 763	15,78	327 550	2 980	386 081	3 378	13,35
Balance Commerciale	-1 711 623	-17 034	-1 868 188	-17 063	-	-1 868 188	-17 063	-1 242 810	-11 194	-	-119 181	-1 084	-46 977	-410	-
Taux de Couverture (%)	67		64		-	64		76		-	73		89		-



**Chapitre 03 : La pratique de
technique de paiement au sein de
l'entreprise Electro-industries.**

Chapitre III : la pratique de technique de paiement au sein de l'entreprise Electro-industries

Introduction :

D'après tous les aspects théoriques que nous avons vus dans les deux chapitres précédents, on va essayer de s'avoiron les techniques de paiements utilisé par l'entreprise Electro-Industries où on a effectué notre stage pratique. Cette analyse est faite à partir des documents internes fournis par cette entreprise.

On a subdivisé ce chapitre en deux sections, la première est consacrée pour présenter l'organisme d'accueil et la deuxième est réservée pour explorer les techniques et les méthodes adoptées par l'entreprise Electro-Industries dans le cadre du financement de leur importation et les techniques les plus utilisés.

1- présentation de l'organisme d'accueil ELECTRO-INDUSTRIES

Avant de procéder à l'analyse de la situation financière de l'entreprise Électro-Industries, il est nécessaire de souligner l'historique, l'organisation structurelle et les activités de cette entreprise ou c'est déroulé notre stage pratique.

1-1 Historique de l'entreprise ELECTRO-INDUSTRIES :

L'**Électro-Industries** trouve ses origines dans restructuration (réduction) des entreprises de la SONELEC (société nationale d'électronique) créée en 1969 après la signature d'un contrat de réalisation d'un complexe ayant pour objectif la fabrication des produits électroniques.

Électro-Industries est issue de la réorganisation du secteur industriel opérée en Algérie entre 1980 et 2000 qui a conduit en 1999 à la restructuration de l'ancienne E.N.E.L (Entreprise nationale des Industries Électro technique) créée en 1983 en un certain nombre d'E.P.E/S.P.A, parmi lesquelles figure L'**Électro-Industries**.

L'usine a été réalisée dans le cadre d'un contrat produit en main avec des partenaires allemands en l'occurrence :

- **SIEMENS** : pour les produits : moteurs, alternateurs, générateurs et groupes électrogènes.
- **TRAFU-UNION** : pour les produits transformateurs.
- **FRITZ WERNER** : pour la partie engineering du projet.

Chapitre III : la pratique de technique de paiement au sein de l'entreprise Electro-industries

La construction et l'infrastructure est réalisée par des entreprises Algériennes telles que : ECOTEC ET BATIMETAL.

L'Electro-Industries est composée de deux unités : toutes situées sur un même site :

- Unité de fabrication de transformateurs de distribution MT/BT.
- Unité de fabrication de moteurs électriques, alternateurs et prestations techniques.

Les produits fabriqués par **Electro-Industries** sont conformes aux recommandations CEI et aux normes allemandes DIN/VDE.

La production actuelle **d'Electro-Industries** est écoulee sur le marché Algérien et génère un chiffre d'affaires de 1.8 Milliards de dinars.

S'agissant du système documentaire, l'entreprise utilise 252 normes internes en plus des normes DIN/VDE/CEI.

Les différentes valeurs d'essai et de mesures sont consignées sur des procès-verbaux et des cartes de contrôle.

1-2 Situation géographique

L'Electro-Industrie est implantée dans une zone agricole de 39.5 hectares, et située à 23 Km de chef-lieu de la wilaya de Tizi-Ouzou et à 7 Km de la Daïra d'Azazga, au nord, elle est limitée par la route nationale n° 12 et par les terres agricoles et oued SEBAOU au sud-ouest par MEKLA et par Azazga à l'est.

1-3 l'évolution et capacité de production

L'électro-industrie emploie un effectif de 824 travailleurs dont :

- 16% de cadres.
- 33% de maîtrise.
- 50% de l'exécution.

La capacité de production de l'entreprise est :

- Transformateurs : 5000 unités/an.
- Moteurs : 50000 unités/an.
- Alternateurs : 2000 unités/an.

Chapitre III : la pratique de technique de paiement au sein de l'entreprise Electro-industries

La production actuelle de l'Électro-Industries est écoulee sur le marché Algérien avec un chiffre d'affaires de 1.8 milliards de dinars en moyenne chaque année.

La capacité de production de transformateurs d'Électro-industries couvre les besoins du marché à 70% environ et la vente de moteurs représente 30% environ de la capacité de production de l'entreprise.

En matière de qualité, l'Électro-Industries dispose de ses propres laboratoires d'essais et de mesure pour ses produits ainsi que pour le contrôle des principaux matériaux utilisés dans sa fabrication.

L'entreprise a procédé à la mise en place de son système qualité en 2002 et a été certifiée par QMI Canada le 24.07.2004, ISO 9001 version 2000.

1-4 les clients et fournisseurs de l'entreprise

Les clients et les fournisseurs de l'Électro-Industries se présentent comme suit :

1-4-1 Clients

Le niveau élevé de la qualité des produits proposés par l'Electro-Industrie a été approuvé aussi bien par la clientèle locale que par la clientèle étrangère.

Exemple de clients :

- Clientèle locale :
 - SONELGAZ
 - ENMIP
 - ENIEM
 - KAHRIF
 - SKMK ET POVAL

Chapitre III : la pratique de technique de paiement au sein de l'entreprise Electro-industries

1-4-2 Fournisseurs :

L'approvisionnement de l'Electro-industrie en matière première provient essentiellement des pays européens tels : l'Allemagne, France, Espagne, Yougoslavie, Italie et de certains fournisseurs locaux.

Exemple de fournisseurs :

➤ **Fournisseurs locaux :**

- ENAP (LAKHDARIA)
- NATRA
- Tréfi cuivre
- SARL cofa
- ENAP (OUED SEMAR)
- SARL EPEC
- ENASEL (ALGER)
- LINDE GAZ
- EPE SACAR (OUED SMAR)

➤ **Fournisseurs Etrangers :**

- SOFILEC (France)
- Djamilex (France)
- Arimeks (Turquie)
- ISOVOLTA (Espagne)
- WELMAC (Allemagne)
- KREMPEL (Allemagne)
- ASE METAL (Belgique)
- AGIC (Belgique)

1-5 Organisation de l'Electro-Industrie

L'organigramme de l'entreprise est constitué d'assistants, d'unités et enfin de directions

Chapitre III : la pratique de technique de paiement au sein de l'entreprise Electro-industries

1-5-1 Assistant juridique :

Il assure la tâche de régler toutes les discordes qui peuvent se produire entre l'entreprise et les diverses relations externes. Aussi, il est désigné pour représenter la direction générale des organismes judiciaires et administratifs.

1-5-2 Assistant contrôle de gestion :

Ce poste est considéré essentiel dans l'entreprise au vu de la tâche qui lui confiée et qui consiste en contrôle de diverses opérations d'approvisionnement des matière, pièces de rechange et production ainsi que des ventes.

1-5-3 Département informatique :

Ce département est structuré en deux services :

- Le service développement et exploitation : qui est chargé du développement, maintenance et exploitation de logiciels.
- Le service installation : qui est chargé de l'installation et maintenance du matériel et réseau.

1-5-4 Unité moteurs électriques (UME) :

Dans cette unité on trouve trois (03) produits :

- Moteurs électroniques
- Alternateurs
- Groupes électrogènes

Ce département s'occupe de la production, la commercialisation et de l'approvisionnement locale des matières premières.

1-5-5 Unité prestation technique (UPT) :

Le chiffre d'affaires de cette unité ne représente que 10% du chiffre d'affaires total de l'Electro-Industrie.

Et ce à cause de plusieurs facteurs qui sont :

Chapitre III : la pratique de technique de paiement au sein de l'entreprise Electro-industries

A- La concurrence :

Il y a de nombreuses autres entreprises qui présentent les mêmes produits que l'Electro-Industrie.

B- Le prix :

Le prix que présente l'électro-Industrie est plus élevé de ceux que demandent les autres entreprises et cela est dû à la haute qualité des produits de l'Electro-Industrie, ainsi leur coût de revient est plus élevé ce qui conduit à l'augmentation des prix des produits.

C- Le marketing :

L'Electro-Industrie ne fait de campagne de promotion pour ses produits, car le marketing de ces produits est inexistant.

1-5-6 Unité transformateurs :

L'unité transformatrice est le cœur de l'activité de l'entreprise (90% du chiffre d'affaires). Ce département s'occupe de la production, la commercialisation et de l'approvisionnement local des matières premières et fournitures ; ainsi que leur prestation technique (entretien et réparation des immobilisations).

1-5-7 Direction approvisionnement :

Ce département s'occupe des achats à l'international (qui représente 80 % du total des approvisionnements) et assure l'approvisionnement des matières premières et emballages ainsi les pièces de rechange. IL s'appuie pour ce faire sur les services suivants : service achats, service transit et enlèvement, service des stocks.

1-5-8 Direction technico-commerciale :

Cette direction est chargée des investissements et de la commercialisation des produits finis fabriqués : vente de transformateurs, de moteurs, alternateurs et vente de groupes électrogènes.

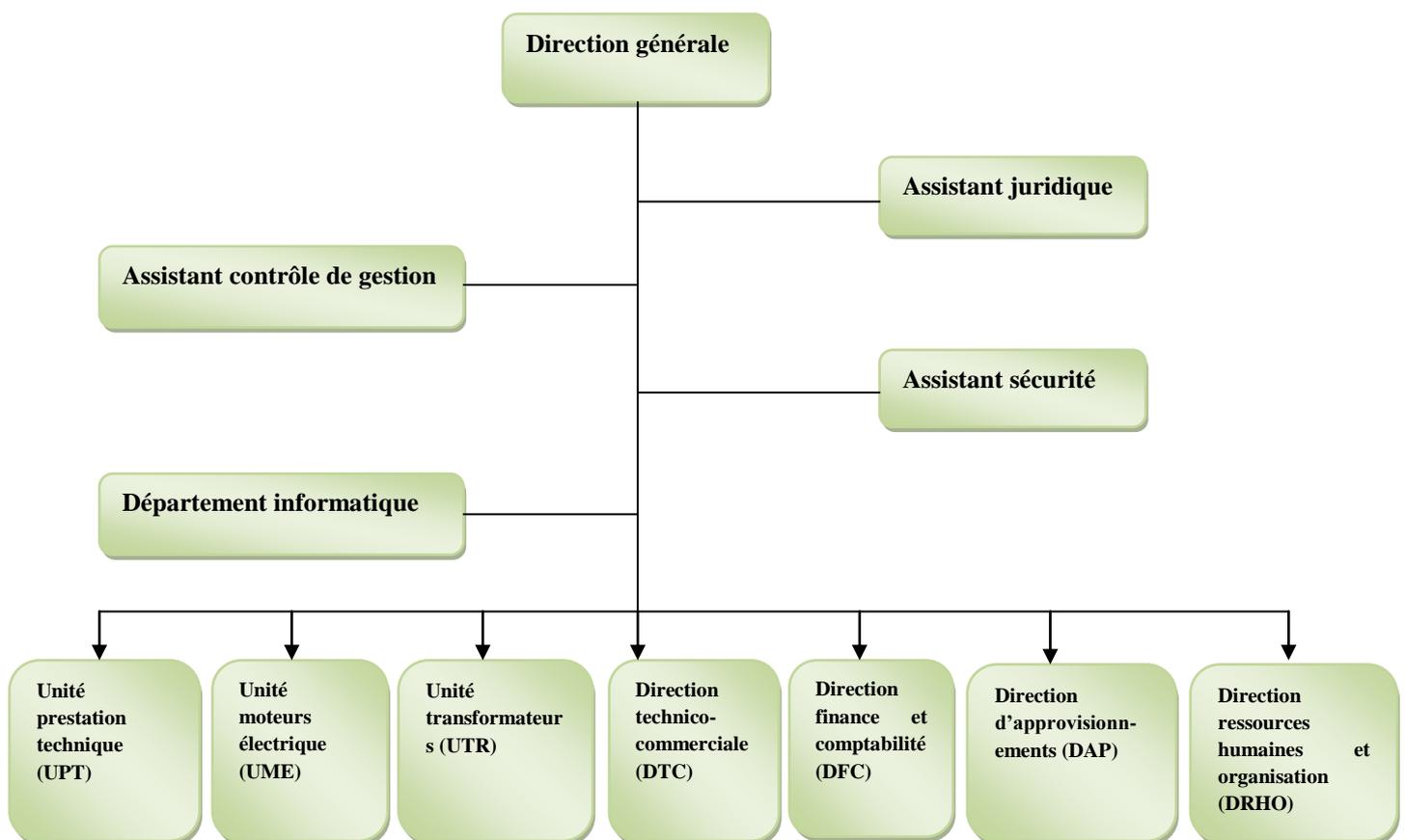
Chapitre III : la pratique de technique de paiement au sein de l'entreprise Electro-industries

1-5-9 Direction finance et comptabilité :

C'est la structure où sont centralisés les mouvements d'achats, de ventes, de l'encaissement des dépenses (matières et fournitures, prestations et salaires, etc), elle comporte trois services : service comptabilité générale, finance, service comptabilité analytique.

1-5-9 Présentation de la structure organisationnelle de L'Electro-industries

Figure N° 01 : Organigramme général de l'Electro-industrie



Source : document interne à l'entreprise.

Chapitre III : la pratique de technique de paiement au sein de l'entreprise Electro-industries

SECTION 01 : Déroulement D'une Opération D'importations Par Le Crédit Documentaire Au Niveau De l'entreprise ELECTRO-INDUSTRIES AZAZGA.

Introduction :

Dans les différents chapitres étudiés, nous avons exposé les principaux modes de Paiement et de financement en évoquant pour chacune d'elles le contexte d'utilisation et Les principaux risques associés auxquels sont confrontés les opérateurs.

Dans ce qui suit nous allons tenter d'illustrer par un cas pratique les notions théoriques présentées. L'exemple choisi traite le financement d'une importation des coteaux circulaires en acier et bagues éjectrices.

Entre l'acheteur Algérien « **ELECTRO-INDUSTRIES** » et le fournisseur " Allemagne « **MESSERFABRIK NEUENKAMP** ».

1- La première étape de réalisation d'un crédit documentaire

1-1- Procédure d'appel d'offre optée par l'entreprise d'ELECTRO-INDUSTRIES :

La procédure d'appel d'offre, telle est suivie par l'entreprise peut se présenter comme suit :

-Lancement d'un avis d'appel d'offre national et international selon les procédures régis par le code de commerce a travers la presse en précisant :

- Son objectif ;
- L'identité de l'adjudicateur avec son nom, adresse...
- Les caractéristiques générales : cotations, emballage, conditions de livraison, de paiements...
- La date limite de réception des dépenses qui seront fixé a compté de la date de l'apparition de l'avis d'appel dans la presse.

-L'adjudicateur qui émis l'appel d'offre reçoit dans les délais prévus les réponses (offre) une commission est alors mise en place dite « commission d'ouverture des plis » qui a pour rôle de valider les offres reçus qui sera ensuite sanctionnée par un procès-verbal.

-ensuite une « commission d'analyse et évaluations des offres » est installé pour étudier les positions, négocier et choisir son fournisseur ou adjudicateur en adressant un tableau comparatif des offres (TCO) qui fera apparaitre la classification des fournisseurs selon les conditions prévues dans le cahier des charges en l'occurrences le prix ,qualité, délai de livraison...

Chapitre III : la pratique de technique de paiement au sein de l'entreprise Electro-industries

-Une fois que les fournisseurs répondant aux exigences de l'entreprise sera identifiés par la commission, les deux parties négocient les modalités et signent le contrat commercial.

1-2-La formation du contrat de vente et ses composants :

a. Présentation du contrat ou bon de commande :

Il s'agit d'une entreprise résidente dans la ville d'AZAZGA dans l'ELECTRO-INDUSTRIES. Elle a signé un contrat d'achat d'une marchandise (coteaux circulaires en acier **34** pièce, 01 caisse MNE181272 (88×44×30 cm) d'un poids brut de 128kg et 114kg poids net, Et bagues éjectrices pour **60** pièce) à un fournisseur allemand (**MESSERFABRIK NEUENKAMP**) Allemagne.

Le contrat est signé le **02/07/2018** entre les deux parties, il stipule que :

- La livraison de cette marchandise doit être faite au plus tard le : **04/03/2019** date d'échéance de paiement
- Le prix de cette marchandise a été fixé à un montant de : **34 980.00 EUR.**
- La marchandise doit être expédiée au : **port de Bejaïa.**
- Les conditions de règlement : **paiement par lettre crédit irrévocable et confirmé payable à 90 jours date de BL.**
- Incoterms : **FOB.**

b. Notion de Contrat de vente ou d'une Commande :

Le contrat de vent est un acte par lequel deux ou plusieurs personnes conviennent à transférer les marchandises ou de créer entre elles des droits et des obligations.

c. Ouverture du contrat commercial ou d'une commande :

Le contrat ou un bon de commande dans la plus part du temps est soumis à une négociation assez longue pour des déterminer un terrain d'entente entre les co-contractants et cela sera déterminé à travers des clauses, qui sera concrétisé avec une signature de contrat des membres.

d. Les clauses du contrat :

Les conditions liées au contrat de vente et les documents exigées par l'importateur sont énumérés ainsi :

- **Nom du fournisseur : MESSERFABRIK NEUENKAMP**

Chapitre III : la pratique de technique de paiement au sein de l'entreprise Electro-industries

- **Objet du contrat :** le présent contrat a pour objet la fourniture coteaux circulaires en acier 34 pièce, et bagues éjectrices pour 60 pièce).
- **Conditions du prix :** le montant du contrat s'élève à la somme de 34 980.00 EUR ce prix est exprimé en free on bord (FOB) suivant incoterms 2010.
- **Assurances et fourniture :** l'assurance des marchandises du port d'embarquement, au port Hambourg Allemagne, au port de destination Bejaia, et contractée par l'acheteur auprès d'une compagnie d'assurances algérienne.
- **Mode de règlements :** paiement par lettre crédit irrévocable et confirmé payable à 60jours date de BL.
- **Conditions de transport :**
 - connaissance maritime B/L ;
 - Lieu d'embarquement : port Hambourg Allemagne.
 - lieu de destination : port de Bejaia Algérie.
- **Autre condition :**
 - tous les frais hors Algérie sont à la charge du bénéficiaire.
 - tous les charges dus en Algérie sont à la charge de l'acheteur.
- **Opération de transport et de dédouanement :**

A l'arrivée des marchandises au port d'Alger, le transitaire de l'entreprise se présente au service de douane pour procéder au dédouanement des marchandises et payer les frais et accessoires liés à cette opération et d'autres frais de chargement et d'entreposage,...etc.
- **Suivi des commandes, réceptions quantités et qualités :**

Chapitre III : la pratique de technique de paiement au sein de l'entreprise Electro-industries

Une fois que les marchandises sont mises en stock, le service contrôle qualité s'occupe du suivi des commandes en se référant au planning de livraison inclus dans le contrat commercial, mais aussi du contrôle de la qualité de la marchandise en question. Un bon de réception de la marchandise est délivré par le service concerné, attestant l'état de la marchandise importée et le faire circuler par les services suivants :

-Réception des marchandises ;

-Contrôle qualité ;

-Magasin ;

-Gestion des stocks ;

-Achat ;

-Vérification de la facture ;

○ **La consommation des matières premières et la fabrication des produits finis :**

- ✓ Si les matières premières soumises au contrôle ne sont pas conformes aux normes techniques, elles risquent d'être refusées et restituées à l'exportateur.
- ✓ Si celles-ci sont en bon état (quantité et qualité), elles font alors l'objet d'un stockage.

1-3-la procédure générale d'importation au sein de l'entreprise ELECTRO-INDUSTRIES

1-3-1-Les étapes à suivre pour réaliser une opération d'importation :

- **Programme général d'approvisionnement(PGA)**

La direction générale établit chaque un programme qui comporte:

Chapitre III : la pratique de technique de paiement au sein de l'entreprise Electro-industries

- Nombre de moteurs à réaliser et cela afin de déterminer le besoin net ou bien la demande d'achat interne.
- Service stockage : l'entreprise elle a un stockage interne de sécurité et un stockage qu'elle utilise pour sa production.

- **Expression des besoins d'achat**

Le besoin est exprimé par un service d'utilisation, il est nécessaire pour une entreprise représente l'ensemble d'article nécessaire pour le processus de fabrication, ou d'approvisionnement pour satisfaire la demande des clients et le bon fonctionnement de l'entreprise.

- **Lancement des consultations**

Après la réception de la demande d'achat interne, le service achat lance des consultations auprès de plusieurs fournisseurs (AU MOINS TROIS FOURNISSEURS), tout en sachant que le service est doté une liste des fournisseurs qui répondent aux exigences du service.

L'une fois que les consultations sont lancées auprès de (6) six fournisseurs avec un délai de remise d'offre au préalable à savoir :

- Djamilex (France)
- Arimeks (Turquie)
- ISOVOLTA (Espagne)
- WELMAC (Allemagne)
- ASE METAL (Belgique)
- MESSERFABRIK NEUENKAMP (Allemagne)

La demande d'offre (la consultation) comporte les informations suivantes :

- Le code de produit ;
- La destination de la marchandise ;
- La quantité de la marchandise ;
- Unité de gestion ;
- Délais de remise d'offre ;

Chapitre III : la pratique de technique de paiement au sein de l'entreprise Electro-industries

• **Réceptions des offres :** les offres des fournisseurs ayant répondu sont : MESSERFABRIK NEUENKAMP (Allemagne) destinée directement au service d'achat qui les transmet au bureau technique de l'unité achat (chaque fournisseur présente une offre technique et financière) annexe facture pro forma

Après le retour d'avis de bureau technique sur la conformité, le commercial élabore un tableau comparatif des offres « TCO » voir annexe qui a pour but de déterminer la meilleur offre technico-commercial, à l'issu des différentes conditions de vente proposé par le fournisseur Allemand à savoir :

- Le meilleur prix ;
- La bonne qualité ;
- Délais de livraison ;
- Mode de paiement ;
- Mode de transport ;

- **Le choix du fournisseur**

- **L'établissement d'un bon de commande (annexe 01)**

Une fois que la commission des marchés a validé la proposition commerciale (la proposition du « **fournisseur Allemand MESSERFABRIK NEUENKAMP** », le commercial dresse un bon de commande (annexe) qui comporte les renseignements suivantes :

- Le code article ELECTRO-INDUSTRIES
- La destination et la spécification du produit ;
- Le prix unitaire ;
- Le mode de paiement ;
- Les délais de livraison ;
- Le type d'emballage ;
- Le mode de transport (incoterm) ;

Le bon de commande est une lettre de confirmation où l'acheteur incite le fournisseur de libérer tous les documents originaux de l'expédition au nom et adresse précisés. Voir (annexe01)

Chapitre III : la pratique de technique de paiement au sein de l'entreprise Electro-industries

2- La deuxième étape la concrétisation du crédit documentaire vis avis du la banque de l'acheteur :

Le crédit documentaire est un moyen fiable pour garantir la bonne marche d'une transaction commercial d'un importateur.

Le déclenchement du crédit documentaire qui doit être rédigé par l'importateur à l'adresse de sa banque.

Afin de faciliter la tâche aux importateurs et éviter toute omissions, un formulaire est généralement fournit par les banques conçu pour cette raison.

La procédure de l'ouverture du crédit documentaire vient juste après la conclusion du contrat de vente entre l'acheteur et le vendeur. Le service commercial informe alors le service des finances qu'un contrat commercial sous le numéro (voir annexe 01) vient d'être signé avec le fournisseur étranger « MESSERFABRIK NEUENKAMP » et l'entreprise en lui envoyant :

- la demande d'ouverture d'un crédit documentaire (voir annexe02) ;
- Le contrat commercial avec la facture pro forma (annexe 03) ;

L'ensemble de ces documents servant de base pour effectuer une domiciliation bancaire au préalable.

3- Demande d'une ouverture de crédit documentaire (annexe02)

L'entreprise ELECTO-INDUSTRIE demande l'ouverture crédit doc auprès de la banque extérieur d'Algérie (BEA, agence DE Tizi-Ouzou) après son ouverture elle se présente a l'agence et remplit la demande de l'ouverture de crédit doc et joint un certain nombre de document sans lesquels l'opération ne peut se concrétisés.

Pour l'ouverture d'un crédit documentaire, le client « ELECTRO-INDUSTRIES » fourni les documents suivants :

3-1- Facture pro forma (annexes n°03)

Elle concrétise la volonté d'achat du client et qui comporte :

- Nom et adresse du client : EPE/ELECTRO-INDUSTRIES /SPA DE B.P17 Route Nationale N°12 AZAZGA (w) TIZI-OUZOU ALGERIE.
- Nom et adresse du fournisseur : MESSERFABRIK NEUENKAMP GmbH, NEUENKAMPER STARBE 27, D-42855 REMSCHEID Allemagne.

Chapitre III : la pratique de technique de paiement au sein de l'entreprise Electro-industries

- La carte nif (numéro d'identification fiscal exigé afin de s'assurer que le client est enregistré au registre.
- La marchandise importée : coteaux circulaires en acier, Et bagues éjectrices ;
- Quantité : 34 pièce de coteaux circulaires en acier ; et 60 pièce de bagues éjectrices ;
- Livraison : FOB PORT BEJAIA (ALGERIE) ;
- Origine des marchandises : Allemagne ;
- Port d'embarquement : Hambourg ;
- Délais de livraison : 20 semaines après confirmation de la lettre de crédit ;

3-2- l'ouverture de la domiciliation bancaire voir (annexe 04):

La domiciliation bancaire consiste pour les banques à enregistrer et donner une assise réglementaire à toutes les opérations d'importations et exportations .cette D B permet à l'importateur de choisir une banque intermédiaire agréé pour l'immatriculation d'une marchandise importée de l'étranger.

Pour cela il faut les documents suivants :

- Un contrat commercial ou un bon de commande (annexe 01)
- Demande de domiciliation bancaire. (annexe04)
- Engagement de l'entreprise Electro-industrie à ne pas revendre la marchandise en état. (annexe05)

Au niveau de l'agence, l'agent chargé de l'étude procède à la vérification de la conformité des documents, c'est à dire la conformité des signatures et de l'opération avec la réglementation des changes et du commerce extérieur.

-Les commissions prélevées par la banque. (annexe06).

3-2-1 L'attribution d'un numéro de domiciliation voir (annexe 04) :

La demande est acceptée, alors l'agent chargé de l'étude procède à l'ouverture du dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique.

Dans la demande d'ouverture de dossier de domiciliation, le client dégage la BNA le risque de change éventuel pouvant en découler jusqu'à bonne fin de l'opération, c'est-à-dire si le taux de change augmente, cette augmentation sera répercutée sur le client.

3-2-2 L'ouverture du crédit documentaire (la lettre de crédit) : (annexe 07)

Ensemble d'instruments à adresser à la banque qui comprend essentiellement :

-le nom du fournisseur.

Chapitre III : la pratique de technique de paiement au sein de l'entreprise Electro-industries

-l'adresse du fournisseur.

-coordonnées bancaire.

-le bon de commande. (Annexe 08)

-la demande d'ouverture du crédit documentaire (lettre de crédit) à l'importation (annexe09)

-Qui va elle-même (l'ensemble des instruments) transmettre par message SWIFT (annexe10) à la banque du fournisseur.

-les commissions prélevé la banque (annexe 11).

- les commissions provisionnées par la banque (annexe 12)

La banque du fournisseur l'enverra au fournisseur, puis les banques vont officialiser le contrat.

Dans le cadre de la BEA le code attribué pour cette lettre est « 034 /ICD/18/00004/099 » :

- 034 : est le code de l'agence BEA de Tizi-Ouzou.
- ICD : importation par crédit documentaire.
- 00004 : le numéro du crédit documentaire ouvert par l'agence.
- 099 : le code monétaire attribué pour l'Euro.

Et tout cela sera transmis au ministère du commerce.

❖ Dans le cadre d'une lettre de crédit, il en existe deux :

-La lettre de crédit provisionnée à 100% :

Dans ce cadre la banque prélève à 100% c'est-à-dire :

Le montant de la marchandise x le taux de change du jour .

3-2-2-1- Les commissions prélevées par la banque :

Dans ce cas à la réalisation du crédit documentaire est de 2,5 ‰ par trimestre mobile.

Exp : un contrat de 100 000,00 Euro,

Avec un taux de change de : 1 Euro =135 DA.

- La provision du crédit documentaire :
 $100\ 000 \times 135 = 13\ 500\ 000,00$ DA qui seront prélevés du compte de l'entreprise au dépôt de la lettre de crédit à la banque dans le cadre de la lettre de crédit provisionnée.

Elle est plus favorable au fournisseur car cela lui garantit le paiement.

Chapitre III : la pratique de technique de paiement au sein de l'entreprise Electro-industries

Pour l'acheteur, sa garantie est qu'une caution de bonne exécution, une caution qui ne dépasse pas les 20% du montant du contrat (qui sera déposé par le fournisseur).

❖ **Les commissions prélevées par la banque à la réalisation de lettre de crédit :**

a – commissions d'engagement :

$13\,500\,000 \text{ DA} \times \text{nombre de trimestres de la validité de la lettre de crédit} \times 2,5\%$
 $= 13\,500\,000 \times 4(1) / 1000$
 $= 135\,000,00 \text{ DA}$

B -la commission de règlement de 1,5‰ :

$13\,500\,000,00 \times 4 \times 1,5\%$
 $= 81\,000,00 \text{ DA}$

c- taxes au profil de la banque de 1‰ :

$13\,500\,000 \times 4 \times 1\%$
 $= 54\,000,00 \text{ DA}$

-Totale des trois commissions : $135\,000 + 81\,000 + 54\,000$

$= 270\,000,00 \text{ DA.}$

-Rajouter à cela les commissions d'ouvertures de domiciliation qui sont de 4500 ,00 DA .

-Ainsi que les taxes qui sont de 19% sur les montants des commissions :

$270\,000 \times (19 / 100) = 51\,300,00 \text{ DA .}$

-totales des commissions :

$4\,500 + 270\,000 + 51\,300 = 325\,800,00 \text{ DA.}$

3-2-2-2- Le crédit documentaire non provisionné :

Dans de type de réalisation du Credoc, la banque ne prélève pas le montant

Initialement prélevé qui est de 13 500 000 ,00 DA dans le cas du Credoc provisionné,

Mais les commissions prélevées par la banque dans ce cas sont lourdes que les

Exemples précédents.

-OUVERTURE DE DOMICILIATION BANCAIRE : 4 500 ,00 DA

-COMMISSIONS D'ENGAGEMENT : (6 ,25‰) par trimestre mobile.

Chapitre III : la pratique de technique de paiement au sein de l'entreprise Electro-industries

$$13\ 500\ 000 \times 4 \times 6,25\%$$

$$= 337\ 500,00 \text{ DA.}$$

-Commissions de règlement : (1,5‰)

$$13\ 500\ 000 \times 4 \times 1,5\%$$

$$= 81\ 000,00 \text{ DA.}$$

- Commissions et taxes des banques Algériennes :(1‰) :

$$\ll 54\ 000,00 \text{ DA.}$$

-totales des trois commissions : 337 500+81 000+54 000= 472 500,00 DA.

-plus la taxe de 19% sur les montants des commissions :

$$19\% \ 472\ 500 = 89\ 775,00 \text{ DA.}$$

-total général : 4500 +472 500 +89 775 = 566 775 ,00 DA.

4- La troisième étape réalisation du Credoc : annexe 1

Le fournisseur établit les documents qui doivent accompagner la facture originale qui sont la majorité du temps mentionnés dans la lettre de crédit tous cela par voix de banque : exemple :

-courrier envoyée par la BEA au siège de l'entreprise pour nous informer de l'arrivée des documents originaux envoyée par la banque du fournisseurs pour la réalisation de ce Credoc (annexe13), ou ils ont mentionner des réserves à lever par un courrier de la part de l'entreprise (annexe 14-15).

-un rapport de domiciliation avec double signatures de deux cadres de la banque sur la facture originale, plus endossement du BL (annexe 16)

-le connaissance ou B/L : qui est le document officiel du transport maritime de la marchandise, ou bien LTA qui est déterminée comme la lettre de transport aérien. (annexe17)

-liste de colisage : qui est établie par le fournisseur lui-même, qui reflète les quantités facturées qui sont déterminés celons les conteneurs de transport maritime, ou les colliers pour le transport aérien. (annexe18)

-copie d'EUR 1 : document autorisé uniquement dans la communauté Européenne pour la libre circulation de la marchandise Européenne dans la communauté. (annexe19)

-certificat d'origine : exigée par les services des douanes Algériennes pour déterminer l'origine de la marchandise (annexe 20)

Chapitre III : la pratique de technique de paiement au sein de l'entreprise Electro-industries

-certificat de conformité : le fournisseur s'engage à travers ce certificat que la marchandise envoyée répond aux normes de conformités. (annexe21) ;

-certificat de garantie : est un document officiel établi par le fournisseur qui garantit la conformité de ma marchandise fournit (annexe22).

Après avoir reçu la facture originale a la banque elle informe que les documents sont conformes,

❖ Avis d'un crédit

Après avoir reçu les documents, la banque (BEA) qui a prélevé les commissions durant la réalisation du Credoc se doit reverser le montant qu'elle a prélevé a la banque du fournisseur (annexe 23).

❖ Avis de débit :

A la fin de la réalisation du Credoc la banque doit restituer le montant prélevé à l'ouverture de la domiciliation pour le reverser au compte du bénéficiaire (expéditeur) avec les commissions bancaires (annexe 24).

5- La quatrième étape Demande de paiement :

Etablir une demande de paiement par le service d'approvisionnement, ou ils doivent justifier les positions des marchandises mentionnées sur la facture et la liste de colisage par une entrée en magasin et une conformité de la marchandise acquise (annexe25).

La demande paiement comporte un document établi par la direction du commerce portant sur les renseignements conservant la réalisation de ce Credoc par le numéro du Credoc , facture(annexe26) , montant ... signée par le directeur commercial demandant à la direction des finances de vérifier la constations et la conformité de la marchandise acquise par des bons d'entrée de la marchandise(annexes 27 – 28) signée par les services magasin et contrôle qualité .

-le D10 : est un document officiel délivré par les services de douanes portant sur la déclaration en détail de la marchandise (annexe 29).

Chapitre III : la pratique de technique de paiement au sein de l'entreprise Electro-industries

Conclusion

L'objectif principal de l'entreprise ELECTO-INDUSTRIE Azazga est d'augmenter le volume de production tout en améliorant la qualité des produits et s'adapter aux variations de la demande que ce soit à l'intérieur ou à l'extérieur du pays afin de contribuer au développement de la croissance économique nationale et des exportations hors hydrocarbure.

Et pour cela l'entreprise ELECTRO-INDUSTRIE reste le leader dans la production en Algérie grâce notamment à la qualité des produits dont elle dispose.

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrage :

BERNET (R) : « Principe de technique bancaire », 25 éditions DUNOD, paris, 2008

Ghislaine Legrand et Hubert Martini, « gestion des opérations import-export », Dunod, Paris, 2008

GUENDOUIZI Brahim, « relations économiques internationales », Edition el maarifa, 2008

Ghislaine Legrand et Hubert Martini, « Le petit export 2009/2010 », , 3^{ème}Edition, Dunod, Paris, 2009.

Luc BERNET-ROLLANDE, « Principes de technique bancaire », Dunod, Paris, 2008

Michel Rainelli, « Le commerce international », 9^{eme} édition, Paris : La Découverte, 2003.

Idem

Op.cit.

Mémoire :

AGSOUS DJIDA, LAOUBI ROSA : « Les risques et les garanties de financement du commerce international »: Diagnostic et analyse des risques liée au CREDOC par la méthode de la cartographie des risques, promotion 2013/2014.

Adam.A, Aridj.K, Berki.S : «technique de financement des opérations d'importations, étude d'un Credoc » ENEL AZAZGA, université mouloud Mammeri Tizi-Ouzou, 2003.

AZAG.S, IBRIR W. »FINANCEMENT, RISQUES ET GARANTIES DANS LE COMMERCE EXTERIEUR », université de Bejaia, année 2015-2016.

Hamis.H, Halladj.M : « présentation des procédures d'une opération d'importation, cas : ENIEM OUED AISSI », année 2017-2018

HANNACHI Mehdi, HELLAL Karim « Le Financement et le Risque du Commerce Extérieur : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire » UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA. 1^{ère} Promotion 2013

HELLAL KARIM, « Le financement et le risque du commerce extérieur », master, Université de Bejaia, 2013.

K. Khadidja, L. Louiza, « Financement du commerce international », université de Bejaia ,2015

Site internet

<http://www.credit-documentaire.com>

<https://www.glossaire-international.com>.

<https://www.credit-documentaire.com>.

Article

Article 8 des RUU

Convention de Varsovie 12 octobre 1929

Conclusion générale

Conclusion générale

Le commerce extérieur joue un rôle très important dans l'économie d'un pays permettant son ouverture à l'extérieur à travers les relations commerciales avec l'étranger.

Pour faciliter les opérations de commerces extérieurs les institutions de régulations disposent des techniques de paiement plus commodes et des règles répondant aux besoins de tous les usages.

C'est aussi grâce à l'intervention de la banque que ces techniques trouvent leurs souplesses qui sont indispensables aux entreprises importatrices ou exportatrices.

Actuellement, dans les opérations du commerce extérieur, la plupart des entreprises acceptent le crédit documentaire comme un instrument qui présente l'avantage de la certitude et une garantie limitant le risque commercial et éventuellement du risque politique.

Il est pour les contractants commerciaux le dénominateur commun de leurs préoccupations, sa souplesse lui permet de jouer un rôle prépondérant dans le financement de l'importation.

Durant notre étude pratique effectuée au sien d'une entreprise nationale ELECTRO-INDUSTRIE AZAZGA, nous avons essayé de développer nos connaissances théoriques déjà acquises et de suivre de très prêt le déroulement d'une opération d'importation réalisée par la technique du crédit documentaire.

Nous avons constaté que les étapes de cette techniques ont étaient traitées avec un soin raisonnable que se soit par l'entreprise ou de la part de la banque ce qui convient de dire que la complexité du crédit documentaire nécessite une volonté de toutes les parties intervenantes et la moindre négligence peut entrainer des conséquences fâcheuses et transformer une opération commerciale en une véritable catastrophe financière.

Liste des tableaux et des figures

Liste des figures

FIGURE N°01	Le cycle de vie de produit de Vernon	10
FIGURE N°02	Evolution du commerce extérieur de 2015 à 2018	27
FIGURE N°03	Opération de règlement par transfert libre.	41
FIGURE N°04	La procédure de la remise documentaire.	45
FIGURE N°05	déroulement d'un Crédit documentaire.	51
FIGURE N°06	Organigramme général de l'Electro-industrie	67

Liste des tableaux

Tableau N° 01	Le classement des incoterms selon la famille	14
Tableau N° 02	présentation des incoterms selon la répartition des risques entre l'acheteur et le Vendeur	18
Tableau N° 03	récapitulatif des résultats de la balance commerciale	27
Tableau N° 04	classement des clients de l'Algérie en 2018	29
Tableau N° 05	classement des fournisseurs de l'Algérie en 2018	30
Tableau N° 06	Les avantages et inconvénients de la remise documentaire	44
Tableau N° 07	avantages et inconvénients de crédit documentaire	49

Table des matières

Remerciement

Dédicace

Liste des abréviations

Introduction générale.....1

Chapitre 01 : bref historique sur le commerce extérieur.

Section 01 : Aperçu sur le commerce extérieur.....5

1-1 Définition du commerce international.....5

1-2 - Les théories traditionnelles du commerce international5

1-2-1- La théorie traditionnelle du commerce international6

1-2-2-La théorie de l'avantage absolu chez ADAM SMITH 1776.....6

1-2-3-La théorie de l'avantage comparatif chez DAVID RICARDO 1817.....7

1-2-4-La théorie de d'HOS (Hecksher, Ohlin et Samuelson)1919.....7

1-2-5-Le paradoxe de W. Leontief.....8

1-2-6-les nouvelles théories du commerce international.....8

1-2-6-1- l'approche néo factorielle9

1-2-6-2- L'approche néo technologique de POSNER et VERNON :.....9

1-2-6-3- la théorie macroéconomique.....10

1-2-6-3-1-La théorie de la demande :..... 10

1-2-6-3- 2-La théorie du cycle de vie international des produits :.....10

2-Les Eléments Fondamentaux des Opérations du Commerce International :12

2-1- Le contrat de commerce international :.....12

2-1-1- Définition du contrat commercial :.....12

2-1-2- l'offre commerciale :.....12

2-1-3- Effet du contrat du commerce international.....12

2-1-4- transfert de propriété et de risque :.....14

2-1-5-Les clauses du contrat de vente international:.....14

2-1-6- Les incoterms :.....14

2-1-6-1- Le classement des incoterms selon :.....15

2-1-6-2-Le mode de transport :.....15

2-1-6-3- Le type de vente :.....16

3-1-6-4- Définition de différent incoterms :16

2-1-6-5-Le rôle des incoterms.....18

3 -Les Documents utilisés dans le commerce international.....20

3-1- Les documents de prix.....20

3-2-Les documents de transport :.....21

Table des matières

3-2-1- Le connaissement maritime (bill of lading) / (B/L) :	21
3-2-2- La Lettre de Transport Aérien (LTA) :.....	22
3-2-3- La Lettre de Voiture Internationale (CIM) :.....	22
3-2-4-La Lettre Transport Routier (LTR) :.....	22
3-2-5- Le récépissé postal :.....	22
3-2-6- Document de transport combiné FIATA (multimodal).....	22
4- Les documents d'assurance :	23
4-1- La police d'assurance :.....	23
4-2- Le certificat d'assurance :	23
4-3- Les documents douaniers :.....	24
Conclusion :.....	25

Section02 : le commerce extérieur en Algérie dans 2015 jusqu'au 2018.....	26
1-1-le commerce extérieur à partir de 2015 jusqu'à 2018 :.....	26
2-L'évolution statistiques des échanges extérieurs en Algérie 2015 à 2018 :.....	27
Conclusion	33

Chapitre 02 : Les instruments de paiement et les types de risque liée au commerce international.

Section 01 : Les instruments de paiement à l'international des importations:...	35
1-Les instruments de paiements.....	35
1-1-Les instruments de paiement a vue :.....	35
1-1-1-Le cheque	35
1-2-1-Les avantages du chèque :.....	36
1-3-1-Les inconvénients du chèque :.....	36
1-2-le virement international	37
1-2-1-Les moyens de communication du virement international.....	37
1-2-1-1-Avantages et inconvénients du virement international	38
1-3- L'effet de commerce.....	38
1-3-1- La lettre de change	39
1-3-2-Le billet a ordre.....	40
1-3-3- Le warrant.....	41

Table des matières

02-Les techniques du paiement	41
2-1- La remise documentaire	43
2-1-1- définition de la remise documentaire	43
2.1.1. Les intervenants de la remise documentaire.....	43
2-2 – Le crédit documentaire :.....	47
2-1- Les types de crédit documentaire.....	48
2-2- Les intervenants dans la procédure du crédit documentaire.....	49
2-3- Les avantages et les inconvénients de Credoc.....	50
2-4-Les modes de réalisation du crédit documentaire	50
2-4 -Les crédits documentaires spéciaux.....	53
2-4-1-Le crédit revolving (renouvelable) :.....	53
2-4-2-Le crédit documentaire « transférable » :	53
2-4-3-Le crédit « RED Clause » ou « Green clause » :.....	54
2-4-4-Le crédit documentaire adossé ou « back to back » :.....	54
2-3-La lettre de crédit stand-by (LCSB)	54
2-3-1- Avantage est inconvénient de la LCSB.....	55
3. la domiciliation bancaire	55
3-1- La domiciliation des Importations.....	56
3-1-Conditions préalables à la domiciliation :.....	56
Sections 02 : Les Types de risque.....	57
01-Type de risque :	57
1-1-Le risque commercial :	57
1-2- Risque économique :.....	57
1-3- Risque d'interruption de marché :.....	58
4-1-Le risque politique :.....	58
02-les techniques de couvertures faisant appel aux banques :.....	58
2-1- L'achat à terme :.....	58

Table des matières

2-2-Les avances en devises :.....	58
2-3-L'option de change :.....	59
2-4-Change avec intéressement :	59
2-5-Change budgété :.....	59
Conclusion	60

Chapitre 03 : La pratique de technique de paiement au sein de l'entreprise Electro-industries.

Introduction :

Présentation de l'organisme d'accueil ELECTRO-INDUSTRIES.....	62
1-1 Historique de l'entreprise ELECTRO-INDUSTRIES :.....	62
1-2 Situation géographique.....	63
1-3 l'évolution et capacité de production.....	63
1-4 les clients et fournisseurs de l'entreprise.....	64
1-4-1 Clients.....	64
1-4-2 Fournisseurs :.....	65
1-5 Organisation de l'Electro-Industrie.....	65
1-5-1 Assistant juridique :.....	65
1-5-2 Assistant contrôle de gestion :.....	66
1-5-3 Département informatique :.....	66
1-5-4 Unité moteurs électriques (UME) :.....	66
1-5-5 Unité prestation technique (UPT) :.....	66
1-5-6 Unité transformateurs :.....	67
1-5-7 Direction approvisionnement :.....	67
1-5-8 Direction technico-commerciale :.....	67
1-5-9 Direction finance et comptabilité :.....	67
1-5-9 Présentation de la structure organisationnelle de L'Electro-industries.....	68
SECTION 01 : Déroulement D'une Opération D'importations Par Le Crédit Documentaire Au Niveau De l'entreprise ELECTRO-INDUSTRIES AZAZGA.....	69

Introduction :

01-La première étape de réalisation d'un crédit documentaire.....	69
---	----

Table des matières

1-1-Procédure d'appel d'offre optée par l'entreprise d'ELECTRO-INDUSTRIES :...	69
1-2-La formation du contrat de vente et ses composants :.....	70
1-3-la procédure générale d'importation au sien de l'entreprise ELECTRO-INDUSTRIES	72
1-3-1-Les étapes à suivre pour réaliser une opération d'importation :.....	72
02-La deuxième étape la concrétisation du crédit documentaire vis avis du la banque de l'acheteur :	74
03-Demande d'une ouverture de crédit documentaire	75
3-1- Facture pro forma	75
3-2- l'ouverture de la domiciliation bancaire.....	76
3-2-2-L'ouverture du crédit documentaire (la lettre de crédit) :.....	76
3-2-2-1- Les commissions prélevées par la banque :.....	77
3-2-2-2- Le crédit documentaire non provisionnée :.....	78
04-La troisième étape réalisation du Credoc :.....	79
05-La quatrième étape Demande de paiement :.....	80
Conclusion	81
Bibliographie	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Annexes	
Table des matières	

Annexe