

Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou

**Faculté des Science Economiques
Commerciales et des Sciences de
Gestion**

**Département des Sciences
Commerciales**



Mémoire de fin d'études



En vue de l'obtention de diplôme de Master en Sciences
Commerciales

**Spécialité : Finance et Commerce
International**

Thème

La gestion des risques des Opérations de commerce extérieur

Cas BEA Tizi-Ouzou, agence 34

Présenté par :

DEMNI Samira

DEMNI Thinhinan

Encadré par :

M^r AKKOUL JUGURTA

Devant les membres du jury :

- M^{me}. DJELLOUT Fatima, Maître Assistante classe A, présidente, UMMTO ;
- M^r. OUALIKENE Selim, Professeur, Examineur, UMMTO ;
- Mr. AKKOUL Jugurta, Maître de Conférences Classe B Rapporteur, UMMTO.

Date de soutenance : 29/06/2024

Remerciements

*Le grand merci au bon **DIEU**, le tout puissant, qui nous a donné le courage, la force et la volonté pour réaliser ce modeste travail.*

La réalisation de ce mémoire a été possible grâce au concours de plusieurs personnes à qui nous voudrions témoigner toute notre reconnaissance.

*Nous voudrions tout d'abord adresser toute notre gratitude à notre encadreur **Mr AKKOUL JUGURTA** pour sa patience, sa possibilité et surtout ses judicieux conseils, qui ont contribué à alimenter notre réflexion.*

*Aussi nous tenons à remercier **nos familles** et on particulier **nos parents** pour tous les efforts qu'ils ont faits pour nous.*

*Sans oublier nos **chers amis** que nous avons trouvés à nos côtés pendant les moments difficiles et nous ont encouragés à dépasser ces étapes.*

*Nous tenons également à remercier les **membres du jury** pour nous avoir fait l'honneur d'évaluer notre travail.*

*Nous tenons aussi à remercier **Mr BOUKELLAL OMAR** directeur adjoint du directeur de la BEA, pour ses renseignements et ses aides.*

*Nous tenons aussi à remercier **tous les enseignants de notre département** qui nous ont accompagnés au cours de notre formation et à tout le personnel de la bibliothèque de l'université.*

Enfin, nous remercions tout personne ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.



Dédicaces

Je dédie ce modeste travail

A mes très chers parents

Pour l'ampleur des sacrifices consentis

Pour mon instruction, mon bonheur et mon bien être.

*« Tous vos sacrifices ont fait de nous ce que nous sommes aujourd'hui » A mon
cher frère Yanis*

A mes chères sœurs : Malika, son mari Yahia; Tinhinan, Melissa, Kenza,

Razika , Hayat, Danya ;

A ma binôme Tinhinan .

*A mes chers camarades : Selma, Katia Sami, Massi, Moumouh, Mina, Nassima,
Mounir, Hayet et Hanane*

Samira



Dédicaces

Je dédie ce modeste travail A mes très chers parents

A mon cher frère Yanis

A tout l'ensemble de ma famille Paternelle et maternel

Ainsi qu'à tous mes amies de près ou de loin A ma binôme Samira

Thininan

Liste des figures

| | |
|---|-----------|
| Figure 01 : schéma d'une lettre de crédit stand-by | 27 |
| Figure 02 : Schéma d'une garantie directe..... | 28 |
| Figure 03 : Schéma d'une garantie indirecte..... | 29 |
| Figure 04 : Schéma de la gestion des risques..... | 30 |
| Figure 05 : organigramme représente les différentes directions de la BEA de TIZI-OUZOU | 36 |
| Figure 06 : l'organisation du service commerce extérieur. | 37 |
| Figure 07 : Schéma déroulement d'opération par la remise documentaire..... | 46 |

Liste des tableaux

| | |
|--|-----------|
| Tableau n°01 : la différence entre l'importation et l'exportation | 11 |
| Tableau 02 : tableaux les différentes incoterm | 13 |
| Tableaux 03 : tableaux les différentes type de polices | 17 |

Liste des abréviations

BEA : Banque Extérieure d'Algérie.

BL: Bill of lading

CCI: Chambre de commerce international.

CFR : Cost and Freight

CFR: cost and freight (court et fret)

CIF: Cost Insurance and Freight (cout assurance et fret).

CIP: Carriage and Insurance (port payé assurance comprise).

CNIS : Centre Nationale d'Information et Statistique.

CNUDCI : Commission des Nations Unies pour le Droit Commercial International

CPT: carriage paid To (port payé jusqu'à)

CREDOC: Crédit Documentaire.

D10 : Document Douanier pour l'importateur

DAF:Deliverd At Frontier

DAP : Delivered chez Place

DAT : (Delivered at Terminal.

DGP: frais livrés payés.

DDU : Déliverd Duty Unpaid (rendu droits non acquittés)

DELTA V8: Déclaration Electronique Transmise Automatiquement.

DEQ: Deliverd Ex Quay.

DOE : Direction des Opérations avec l'Etranger

DRI : Direction des Relation International.

DZD : Dinar Algérien.

E : Exportation.

EUR : Euro Monnaie Européenne.

EXW: Ex Works " paid to " (à l'usine).

FAS :Free Alongside Ship (franco le long du navire).

FCA: Free Carrier (franco transporteur).

FDI : Fiche de Domiciliation à Délai normal

FMI: Fond Monétaire International.

GATT: General Agreement of Trade and Tariffs.

HOS : HECKSHER, OHLIN et SAMUELSON

LCSB : Lettre de Crédit Stand-By

LTA : lettre de transport aérien

M : Importation.

OMC : Organisation Mondiale du Commerce

PIB : produit intérieur brut.

REMDOC : Remise Documentaire

SPA: Société par Action

SWIFT: Societies World-wide interbank Financial Telecommunication.

Sommaire

| | |
|---|----|
| <i>Introduction générale</i> | 01 |
| <i>Chapitre I : Le commerce international et ses enjeux</i> | |
| Introduction | 03 |
| Section 01 : un aperçu général sur le commerce international | 04 |
| Section 02 : Le commerce international : ses rouages, ses bénéfices et ses défis | 11 |
| Conclusion | 20 |
| <i>Chapitre II : La gestion des risques du commerce extérieur</i> | |
| Introduction | 21 |
| Section 01 : Les différents risques liés au commerce extérieur | 22 |
| Section 02 : les garanties bancaires | 26 |
| Conclusion | 32 |
| <i>Chapitre III : le suivi des risques dans le cadre d'une opération d'importation faite par la remise documentaire</i> | |
| Introduction | 33 |
| Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil | 34 |
| Section 02 : Analyse et discussion des résultats | 39 |
| Conclusion | 47 |
| <i>Conclusion générale</i> | 48 |
| <i>Bibliographie</i> | 50 |

Introduction générale

Depuis la fin de la seconde guerre mondiale, l'essor foudroyant du commerce international a mis fin à la dislocation. Aussi le développement des échanges n'est possible sans la mise en place d'un mode de financement efficace et sécurisé. Cela a créé un environnement financier son favorable. Les établissements financiers, en particulier les banques à travers des différents produits qu'elles offrent (moyens et technique de paiement, de financement, et de garantie) ont contribué au développement du commerce international.

Le commerce est une activité délicate qui comporte plusieurs risques comme risque de crédit, risque de non-paiement, risque de change, risque juridique, risque de pays. En effet, insolvabilité de l'acheteur, émeutes, grèves, qualité déficiente des marchandises, erreurs techniques, sont des risques qui peuvent engendrer de graves conséquences pour le commerce extérieur.

L'évolution du commerce international a joué un rôle essentiel dans la connectivité économique mondiale, facilitant les échanges commerciaux entre les nations. Parallèlement, le commerce extérieur a pris une place prépondérante dans les stratégies économiques des pays, favorisant le développement des relations commerciales internationales. Cependant, avec l'expansion des activités commerciales à l'échelle mondiale, la gestion des risques dans le commerce extérieur est devenue un enjeu majeur. La maîtrise des risques liés aux opérations commerciales internationales est essentielle pour assurer la pérennité des échanges et garantir la sécurité des transactions.

Dans ce contexte, une analyse approfondie et une gestion efficace des risques dans le commerce extérieur revêtent une importance capitale pour les acteurs économiques, tels que la Banque Extérieure d'Algérie(BEA), afin de sécuriser et optimiser leurs activités commerciales internationales.

Les opérations effectuées avec l'étranger, appelées opérations du commerce extérieur, sont très complexes du fait de l'éloignement, des problèmes de langues, des usages, des monnaies et des disparités de législations, nécessitent l'intervention de certains organismes à vocation internationale, tel que la chambre de commerce international afin d'uniformiser certaines règles et pratiques commerciales et financières et suivre l'évolution du commerce international, ainsi que l'intervention des banques qui jouent un rôle essentiel dans les échanges internationaux, par la mise en place des techniques de financement et de paiement pour effectuer des transferts de devises, des charges et gérer éventuellement les risques de ces changes.

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

L'objectif de notre étude est d'évaluer si les banques algériennes sont équipées de systèmes de gestion leur permettant d'évaluer et de gérer de manière efficace les risques potentiels liés aux opérations de commerce extérieur.

1. Problématique

Quelles sont les stratégies permettant de gérer efficacement les risques liés aux opérations de commerce extérieur au niveau de la BEA ?

2. Sous questions

- Quelles sont les différents risques liés aux opérations de commerce extérieur ?
- Quels sont les principaux outils et technique de gestion des risques ?

Ce thème représente notre aspiration de développer et de renforcer nos compétences dans notre champ d'étude.

L'intérêt principal de cette problématique est d'identifier les stratégies de gestion des risques que les entreprises peuvent mettre en place pour sécuriser leur opération de commerce international.

3. Méthodologie de recherche

Dans notre travail, nous avons adopté une méthodologie qui est décrite de la manière suivante :

Tout d'abord, nous avons effectué une recherche documentaire approfondie qui nous a permis de constituer une revue de la littérature des risques et leur gestion.

Ensuite, nous avons réalisé une étude empirique au niveau de la banque BEA pendant un mois, nous avons choisi l'approche qualitative comme approche de recherche, l'analyse de contenu été utilisé pour l'analyse des données, un guide d'entretien a été utilisé comme outil de collecte des données.

4. La structure de la recherche

Pour répondre à la question posée nous avons structuré notre travail en trois chapitres :

- 2 Dans le premier chapitre, nous allons voir les notions théoriques sur le commerce international et ses opérations
- 3 Dans le deuxième, nous présenterons les différents risques du commerce extérieur et les garanties bancaires.
- 4 Enfin, dans le troisième chapitre, il s'agira de l'étude empirique réalisé au niveau de l'agence de Tizi-Ouzou, numéro 34 BEA, déroulement d'une opération d'importation par la remise documentaire.

Chapitre I :
Le commerce
international et ses enjeux

Introduction

Le commerce international occupe actuellement une place importante dans les débats politique et économique, son expansion a imposé à la communauté internationale de mettre en place un cadre institutionnel uniforme qui permet d'encadrer et d'organiser les opérations commerciales à l'international dans le but d'harmoniser et d'aplanir les formalités quel que soit leur nature et notamment en matière des documents utilisé à cet effet.

Dans ce chapitre, nous allons faire une présentation du commerce international d'une manière générale. La première section portera sur le commerce international d'une manière globale, en suite nous aborderons en deuxième section l'analyse complète du commerce international : ses rouages, incoterms, mode de transport, et assurances, ses bénéfices et ses défis.

Section 01 : un aperçu général sur le commerce international

Le commerce international constitue un facteur clé de la croissance économique d'un pays, il se définit comme étant l'ensemble des échanges de capitaux, échange de biens et services entre différentes nations. Aussi, il donne lieu à des relations multilatérales entre différents pays, et il contribue à exporter et /ou à importer le surplus ou le manque dans le but de satisfaire les besoins de chaque pays.

Le commerce international varie en fonction des pays, certains pays n'exportent que pour élargir leurs marchés intérieurs ou pour aider certain secteur de leur industrie d'autres sont largement dépendants des échanges internationaux pour l'approvisionnement en biens destinées à la consommation.

1. Définition du commerce international

Le commerce international est un ensemble des échanges de biens et services entre les nations, il permet à un pays de consommer plus que ce qu'il produit avec ses ressources propres et d'élargir ses débouchés afin d'écouter sa production.

On peut dire aussi que le commerce extérieur représente un domaine d'activité lié à l'achat, à la vente, ou à l'échange des produits entre pays appartenant à des zones monétaires différents.¹

2. Les nouvelles théories du commerce international

2.1. Les rendements d'échelle croissants

Les théories traditionnelles du commerce international sont construites avec une hypothèse de rendements d'échelle constants. Cependant, la question des rendements d'échelle croissants a été évoquée par de nombreux auteurs dès la fin du XIX^{ème} siècle, à commencer par ALFRED Marshall (1842-1924). S'il existe des rendements d'échelle croissants, la taille respective des nations entrant dans des échanges devient une variable importante pour expliquer la spécialisation internationale.

Supposons que deux économies soient, dans un premier temps, en autarcie, elles ne produisent deux biens que pour leur marché national. Supposons de plus que l'un des deux biens soit produit avec des rendements d'échelle croissants. Si les deux marchés nationaux ne sont pas de la même taille, le bien est produit à un cout plus faible dans le pays le plus grand.

Les rendements d'échelle croissants sont totalement absents de la théorie ricardienne.

En revanche, de nombreux travaux ont cherché à incorporer cette dimension dans la théorie HOS, Cependant, ces tentatives demeurent marginales au sein de cette

¹ BENDOUMA .Y ,K « L'importance du rôle des incoterms dans l'environnement des échanges du commerce international , Mémoire de master en Sciences commerciales option : finance et commerce international, Université de Mostaganem ,2021,p 02

approche, alors que la nouvelle théorie retient ce cas comme central.²

❖ Les différents cas de rendement d'échelle croissant³

Alfred Marshall (1879) a été le premier qui a introduit la distinction entre les économies d'échelle internes et externes à la firme.

➤ Les économies d'échelle internes

Les économies d'échelle interne sont internes à la firme. C'est fait qu'en augmentant la part de capitale et de travail dans l'entreprise, on va obtenir un rendement marginal croissant en raison de l'existence des coûts fixes dans l'entreprise, coûts dépendant non pas du volume de production réalisée, mais de la structure de production retenues. A l'intérieur d'une structure et à court terme, ces coûts resteront constants, et le coût unitaire de production pour rabaisser.

➤ Les économies d'échelle externes

Il existe des économies d'échelles externes lorsque l'efficacité d'une firme quelconque est influencée positivement par une variable extérieure à la firme comme la taille du pays, la taille du marché mondial ou la taille de la branche dont elle fait partie.

2.2. La différenciation des produits

La différenciation de produits est ce qui rend votre produit ou service différent et plus attrayant pour les clients que les autres options de votre catégorie. La différenciation des produits est ce qui vous donne un avantage compétitif dans votre marché. Les facteurs de différenciation des produits peuvent inclure une meilleure qualité et un meilleur service, ainsi que des fonctionnalités et des avantages uniques.⁴

❖ Les divers types de différenciation

Chaque bien est constitué d'un ensemble de caractéristiques, dont certaines sont mesurables, comme la puissance ou la vitesse maximum d'une voiture.

Lorsque les caractéristiques font l'objet d'une évaluation semblable de la part de tous les consommateurs, les biens peuvent être hiérarchisés. On parle alors de différenciation verticale. Ainsi, une voiture rapide, puissante, confortable et robuste sera préférée par tous les consommateurs, à une voiture de bas de gamme. Entre les deux, il existe une différenciation verticale.

Il existe aussi des caractéristiques non hiérarchisables et ne faisant pas l'objet d'une appréciation semblable de la part de tous les consommateurs, comme par exemple la couleur d'une voiture, d'une chemise ou d'une robe. La diversité des goûts conduit les producteurs à multiplier les modèles, au sein d'une gamme donnée. On parle alors de biens différenciés horizontalement, la différenciation horizontale provenant de la préférence pour la variété de la

² MICHEL Rainelli « La nouvelle théorie du commerce international ». La découverte, 1997, paris, p .16

³ DOUNAS. S, OUADOURI. N, « Analyse des contraintes à l'exportation en Algérie, cas de l'ENIEM, Mémoire de master, Université de MOULOUD MAMMERI de Tizi-Ouzou,2018, p 17

⁴Smailchimp.com /Fr/marketing-glossary/Product différenciation, consulté le 21/06/2024 à 0:50 min

part des consommateurs.

Les firmes se concurrencent en produisant des biens différenciés horizontalement et verticalement, aussi bien au niveau national qu'international. La recherche de différenciation par les consommateurs les conduit à acheter des biens étrangers dès lors que ceux-ci présentent des caractéristiques jugées différentes de celles offertes sur le marché domestique. Ceci donne lieu à des échanges croisés de produits similaires entre pays, repérables par les flux de commerce intra-branche.

2.3. La théorie du cycle de vie du produit de R. Vernon

La notion de cycle de vie du produit, utilisée à l'origine dans des études de comparatif marketing, est reprise par l'auteur américain R. Vernon dans sa tentative de recherche sur les déterminants de l'échange international. Le principe est qu'une innovation technologique crée un avantage comparatif nouveau pour un pays tant que sa propagation internationale ne s'est pas encore effectuée. Il distingue trois phases dans l'évolution des conditions et des lieux de production ainsi qu'à l'attitude des consommateurs face au produit nouveau.⁵

2.4. L'approche néo-technologique

Dans les théories néo technologiques la localisation de la production est reliée aux coûts comparatifs. La théorie reconnaît qu'il y a une brèche technologique temporaire à la suite de l'introduction de nouveaux produits. La brèche donnant un avantage comparatif temporaire au pays qui introduit le nouveau produit. La faiblesse de la théorie de la brèche technologique est qu'elle ne fournit aucune explication au fait que la découverte n'est pas exploitée dans le pays avec les coûts de production les plus avantageux. HIRSCH (1967) remédia en partie à cette lacune en suggérant que les produits suivent des cycles technologiques. Dans les premières années suivant leur introduction sur le marché, les nouveaux produits requièrent une large dose de main-d'œuvre de haute qualification avant qu'ils soient par la suite standardisés. Ce n'est qu'au stade de la standardisation que leur production devient de la routine et peuvent être produits avec une main-d'œuvre moins qualifiée. En quelque sorte, cette formulation ressemble fort à une formulation dynamique du modèle HECKSER-OHLIN⁶

3. Aspects de commerce international

3.1 Le commerce extérieur

Le commerce extérieur regroupe toutes les activités liées aux importations et aux exportations d'un pays. On peut y inclure les différents stades des opérations d'import-export, étude pays, prospection, négociation, vente, logistique, transport⁷.

⁵ BOUREMMA .M, MAHTOUT. S « Les contraintes de développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie cas ENIEM Tizi-Ouzou, Mémoire de Master en Sciences Commerciales Université MOULOUD MAMMARI de TIZI-OUZOU option : Finance et commerce international,2021, p16.

⁶ Jaime de MELO, jean GREYER, « Commerce international, théories et application », Edition de Boeck université,2000, page 651-652.

⁷ [glossaire-international.com /page/tous les termes commerce extérieur .html](http://glossaire-international.com/page/tous-les-termes-commerce-exterieur.html) consulté le 21/06/2021 à 14 :20min.

3.2. La balance commerciale

Une balance commerciale correspond à la différence entre la valeur des exportations et des importations de biens et / ou de services dans un pays donné. Il s'agit d'un élément de comptabilité nationale qui permet de répertorier les exportations et les importations de biens et de services.

- ❖ Pour calculer la balance commerciale, il est procédé à l'évaluation de la valeur des exportations et des importations des biens et de services dans un pays donné à partir des valeurs douanières. Lorsque la valeur des exportations est excédentaire par rapport celle des importations, on

Parle d'excédent commercial, lorsque la valeur des exportations est inférieure à celle des importations, on parle de déficit commercial⁸

3.3. Les différentes institutions du commerce international⁹

a. La chambre de commerce internationale (CCI)

La chambre de commerce internationale (CCI) fondée en 1919, est l'organisation mondiale des entreprises. Elle est l'unique porte-parole reconnu de la communauté économique à s'exprimer au nom de tous les secteurs et de toutes les régions, fédérant des milliers d'entreprises et fédérations professionnelles au sein de ses comités nationaux, dans plus de 120 pays. Elle joue un rôle de leader dans l'élaboration des règles du commerce international et dans la diffusion de bonnes pratiques.

La chambre de commerce internationale (CCI) s'est assigné l'objectif de servir le monde des affaires en favorisant les échanges et l'investissement, l'ouverture des marchés aux biens et services ainsi que la libre circulation des capitaux.

b. La commission des Nations unies pour le droit commercial international (CNUDCI)

La commission des nations unies pour le droit commercial international (CNUDCI) a été créée en 1956 par l'Assemblée générale des Nations Unies pour promouvoir l'harmonisation et l'unification progressives du droit commercial international. La CNUDCI est composée à l'origine de 29 Etats, et a été étendue à 36 en 1973, et de nouveau à 60 en 2002. C'est un organe juridique à participation universelle spécialisé dans la réforme du droit commercial dans le monde depuis plus de 40 ans. La CNUDCI s'attache à unifier et à harmoniser les règles du commerce international.

c. La conférence des nations unies sur le commerce et le développement¹⁰

La conférence des nations unies sur le commerce et le développement CNUCED a été créée par l'Assemblée générale des nations unies en 1964 à Genève, et ce dans le but de répondre aux préoccupations des Etats pauvres par la mise en œuvre des réformes souhaitées

⁸ [Journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/1198855-banace-commercial-definition-et-calcul/](https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/1198855-banace-commercial-definition-et-calcul/), Consulté le 21/06/2024, à 14 :20

⁹ <https://hec.dz/pluginfile.php/course/summary/1ercours-introduction-au-droit-du-commerce-international-p3,4,consulté> le 21/06/2024 à 16 :50m

¹⁰ Idem, p4

par sa majorité.

C'est ainsi qu'elle est reconnue d'ailleurs comme l'un des organes du dialogue Nord-Sud

d. L'organisation mondiale du commerce(OMC)

L'organisation mondiale du commerce (OMC) a succédé à l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) créé en 1947 par 23 pays. L'origine de l'organisation mondiale du commerce remonte à l'accord de Marrakech conclu le 15 Avril 1994, entré en vigueur le 1^{er}Janvier 1995. Par définition, l'OMC est une structure mondiale des échanges commerciaux, elle traite des questions de politique commerciale déloyales, et constitue ainsi une enceinte de négociation et une centralisation des questions touchant au commerce mondial.

A ce titre, l'OMC a pour rôle : d'administrer les accords commerciaux, de servir de cadre aux négociations commerciales, de régler les différends commerciaux entre les pays, d'examiner les politiques commerciales des pays membres, d'aider les pays en développement dans la Formation, de coopérer avec d'autres organisations internationales.

e. Le fond monétaire international(FMI)¹¹

Le fond monétaire international créé en juillet 1944, est une institution libérale qui respecte le principe de souveraineté des Etats membres et constitue une caisse de réserves communes pour concrétiser les objectifs suivants :

- Favoriser la coopération monétaire internationale ;
- Faciliter le développement harmonieux du commerce mondial ;
- Promouvoir la stabilité des changes ;
- Donner confiance aux Etats membres en mettant les ressources du FMI à leur disposition contre les garanties ;
- Réduire le déséquilibre des balances des paiements des Etats membres.

3.4.Les moyens de paiement à l'international

3.4.1. Le crédit documentaire

Une banque émettrice s'engage à la demande et pour le compte de son client (importateur) donne l'ordre de régler a un exportateur dans un délais déterminé, un certain montant contre remise des documents strictement conforme et cohérente entre eux¹² .

3.4.2. La remise documentaire

L'opération remise documentaire est basée sur la confiance qui existe entre l'importateur et l'exportateur par le fait qu'elle n'implique pas l'engagement financier des banques. Ces derniers ne jouent que le rôle de mandataires intermédiaire entre les deux parties (acheteur-vendeur) pour remettre les documents au client importateur , contre paiement ou contre acceptation d'une traite ¹³.

¹¹Idem, p5

¹² KAMEL CHEHRITE : « les crédits documentaires », édition G.A.L, Alger 2007.p.25

¹³ G.LEGRAND,H.MARTINI, « management des opérations de commerce international import-export7ème édition,DUNOD,paris,2005 ,p.44

3.5. Les documents du commerce international

Les documents usuels utilisés en matière de commerce international peuvent être regroupés comme suite :

3.5.1 Les documents de prix

Les documents de prix comportent des renseignements sur l'acheteur et le vendeur (raison sociale, adresse, etc.) sur la marchandise (nature, qualité, poids...) sur les prix, et sur la marchandise de vente.

Les documents de prix comprennent la facture provisoire ou pro forma, la facture commerciale, la facture consulaire et la note de frais¹⁴.

3.5.2 La facture pro forma

C'est une sorte de devis établi par le fournisseur étranger à l'adresse de l'acheteur lui donnant une idée sur la nature, la quantité et le prix de la marchandise, au cas où l'acheteur est intéressé par l'offre, il peut le confirmer par le retour du document signé au fournisseur¹⁵.

3.5.3 La facture commerciale

Elle est établie par le fournisseur après la concrétisation du contrat commercial avec l'acheteur, elle comporte des indications sur les normes et adresses du vendeur et de l'acheteur, la nature, la qualité, le poids unitaire, le poids total, le prix unitaire et le prix total de la marchandise¹⁶.

3.5.4 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 ensuite être légalisé par le consul du pays importateur¹⁷.

3.5.5 La note de frais

La note de frais donne le détail des frais engagés par le fournisseur et concernant la marchandise objet du contrat commercial¹⁸.

3.6 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 question¹⁹.

a. Le connaissement maritime (bill of lading)

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.

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 embarquées²⁰.

¹⁴ Fr. scribd.com/document/475778443/Les-documents-du-commerce-international

¹⁵ Idem

¹⁶ Idem

¹⁷ BERNER-R, « principes et techniques bancaire », 25^{ème} Edition DUNOD, Paris, 2008, p355.

¹⁸ Fr. scribd.com/document/475778443/Les-documents-du-commerce-international.

¹⁹ BERNET. R, « moyens et technique de paiement internationaux », édition, ESKA, Paris, 1999, p226.

²⁰ LEGRAND.G, et MARTINI .H, « le petit export », édition DUNOD, Paris, 2009, p10.

b. La lettre de transport Aérien (LTA)

C'est un reçu d'expédition, nominatif non susceptible de transmission par voie de l'endossement. Il est émis à l'adresse du destinataire. Le port peut être payé au départ ou payable à destination selon les conditions de vente et la LTA doit l'indiquer. Pour retirer la marchandise de l'aéroport, le propriétaire doit présenter un titre appelé « Avis d'arrivée », établi et envoyé par la compagnie aérienne au destinataire de la marchandise²¹.

c. 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 destinataire. 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 accéléré 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'expéditeur²².

d. La lettre de 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 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 propriété²³.

3.7 Les documents d'assurance

Les importateurs et les exportateurs doivent assurer leurs marchandises, transportées soit par mer ou air. Les documents d'assurance doivent comprendre les mentions suivantes : la date de souscription, la description de la marchandise, une énumération des risques couverts, le nom de l'assuré, le mode de transport, le mode de constat des avaries et la compétence des tribunaux...etc., les types d'assurance²⁴.

3.8 Les documents douaniers

Les déclarations en douane sont visées par l'administration des douanes du pays importateur et sont établies sur des imprimés spécifiques. Il s'agit principalement des formulaires D 06 pour l'exportateur et D 10 pour l'importateur.

Ces documents comportent notamment le tarif douanier, la date de dédouanement et la valeur de la marchandise dédouanée²⁵.

3.9 Les documents annexes

Les documents d'annexes se sont des documents accessoires que l'importateur peut exiger à son exportateur afin de s'assurer des caractéristiques qualitatives et/ou quantitatives de la marchandise. Ils sont délivrés par des organismes internationaux qui établissent une neutralité entre l'acheteur et son fournisseur. Dans ce cadre, plusieurs types de document sont établis selon la demande. Il est repris ci-après le plus important²⁶.

²¹ Fr.scribd.com/document/475778443/Les-documents-du-commerce-international.

²² NAJI.J, « le commerce international : théories, techniques et application », édition renouveau pédagogique INC,2005, p .262.

²³ Idem.

²⁴ PAVEAU.J, DUPHIL.F « exporter ; pratique de commerce international »,2008, p .201.

²⁵ Idem.

²⁶ GARSUAULT.P, PRIAMI.S, « la Banque : Fonctionnement et stratégies », édition ECONOMICA, Paris, 2002, p.137.

Section 02 : Le commerce international : ses rouages, ses bénéfices et ses défis

Le commerce international se traduit comme un échange de biens et de services à travers le monde. En tant que moteur de l'économie, il est essentiel pour de nombreux pays et fait tourner de nombreuses entreprises. Il fait référence à l'import-export de produits et de services, sachant qu'il est utile à de nombreux égards, il est l'un des piliers de l'économie mondiale.

1. Les opérations du commerce international

1.1 Les exportations

Selon la comptabilité nationale : les exportations notées « E » comprennent la valeur des biens neufs ou existants qui quittent définitivement le territoire économique, et les services rendus par les agents résidents aux agents non-résidents, et en dehors des services consommés par les ménages non résidents sur le territoire économique.²⁷

1.2. Les importations

Selon la comptabilité nationale, les importations notées « M » comprennent la valeur des biens neufs ou existants qui entrent définitivement sur le territoire économique, et la valeur des services rendus par les unités non-résidents aux unités résidents en dehors de services consommés à l'extérieur par les ménages résidents.²⁸

❖ La différence entre l'importation et l'exportation :

Tableau n°01 : la différence entre l'importation et l'exportation

| Import | export |
|---|--|
| Apporter des biens et des services d'un autre pays | Vendre des biens et des services du pays national vers d'autre pays. |
| L'objectif principale est de répondre à la demande de biens et de services qui font défaut ou ne sont pas disponibles dans le pays d'origine. | L'objectif principal est de générer davantage de revenus étrangers provenant de la vente de produits nationaux et d'accroître la présence mondiale des produits et services nationaux. |
| Des importations excessives peuvent avoir un impact négatif sur l'économie nationale. | Peut profiter à l'économie nationale car cela augmente les revenus étrangers dans le pays d'origine |

Source: www.PEDIAA.com, difference between import and export.

²⁷ MICHEAL.R « l'organisation mondial du commerce », la découverte, 1999, p 24

²⁸ BOUJEMAA, R, cours de comptabilité nationale, édition OPU, Alger, 2003, P

2. Les incoterms

2.1 Définition et objectifs

2.1.1 Définition

Définis dès 1936 par la **chambre de commerce internationale**, les CCI incoterms permettent de préciser les obligations du vendeur et de l'acheteur en fixant le point de transfert des frais et le point de transfert des risques lors de l'acheminement de la marchandise. Ils permettent aussi de déterminer les obligations en matière documentaire pour chacune des parties²⁹.

2.1.2 Objectifs

Ils sont destinés à doter les exportateurs d'un cadre juridique quant à la répartition de leurs obligations.

Le contrat de vente et la facture doivent y faire référence pour éviter toute ambiguïté et donc tout conflit entre l'acheteur et le vendeur.

Ils permettent de simplifier la négociation en codifiant les conditions commerciales, au lieu d'avoir recours à des explications peu claires et compliquées sur ce partage des obligations³⁰.

2.1.3 Classification³¹

Les incoterms sont répartis :

- En deux catégories selon le mode de transport :
 - Exclusivement maritime ou fluvial : FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ ;
 - Ou multimodal : EXW, FAS, CPT, CIP, DAF, DDU, DDP.
- En quatre groupes :
 - E : obligations minimales du vendeur ;
 - F : les obligations du vendeur prennent fin lors de la remise au transporteur ;
 - C : le vendeur paie le transport principal mais ne supporte pas les risques qui y sont liés ;
 - D : incoterms de vente à l'arrivée
- Selon qu'il s'agit de vente « départ » (groupe E, F et C) ou de ventes « arrivée » (groupe D).

²⁹ ANNE BOFFY-D, CHRISTOPHE de P, « Commerce international, Top fiches », Hachette, édition 01, Espagne, 2009, fiche 27 LES INCOTERMS.

³⁰ ANNE BOFFY-D, CHRISTOPHE de P, « Commerce international, Top fiches », Hachette, édition 01, Espagne, 2009, fiche 27 LES INCOTERMS.

³¹ Idem.

Chapitre I Le commerce international et ses enjeux

Tableau 02 : tableaux les différentes incoterm³²

| Incoterm | En bref... |
|----------|---|
| EXW | EX Work-à l'usine Obligations minimales du vendeur, qui ne change pas le véhicule envoyé par l'acheteur. |
| FCA | Free Carrier-Franco transporteur Remise des marchandises par le vendeur au transporteur envoyé par l'acheteur. Selon le lieu convenu, il peut y avoir pré acheminement par le vendeur, mais le lieu convenu peut aussi être l'usine au départ : le vendeur charge alors à ses frais et risques et gère le dédouanement export. |
| FAS | Free Along side ship-Franco le long du navire Le vendeur doit placer la marchandise le long de navire et au lieu de chargement désigné par l'acheteur au port convenu et selon les usages du port (linr terms) et dédouane la marchandise à l'exportation. |
| FOB | Free On Board-Franco à board Le vendeur doit placer la marchandise à bord du navire et dédouane la marchandise à l'exportation .le passage du bastingage reste le lieu de transport des risques et des frais. |
| CPT | Carriage Pait To-Port payé jusqu'à Le vendeur choisit le transporteur et paie le fret jusqu'au lieu de destination convenu ou il ne décharge pas sauf si le déchargement est compris dans le prix du transport principal. Il ne supporte pas les risques de perte ou de dommage pendant le transport principal. |
| CIP | Corriage and Insurance Paid to-Port payé assurance comprise, jusqu'à Idem CPT, mais le vendeur doit fournir une assurance transport minimale à l'acheteur contre le risque de perte ou dommage aux marchandises. |
| CFR | Cost and Freight –cout et fret Le vendeur choisit le transporteur et paie le fret jusqu'au lieu de destination convenu ou il ne décharge pas sauf si le déchargement est compris dans le prix du transport principal.il ne supporte pas les risques de perte ou de dommage pendant le transport principal. |

³² ANNE BOFFY .D, CHRISTOPHE de .P « commerce international, Top fiches, édition 01 hachette, édition Espagne, 2009, fiche 27.

Chapitre I Le commerce international et ses enjeux

| | |
|-----|--|
| CIF | <p>Cost ,Insurance and freight-cout ,assurance et fret</p> <p>Idem CFR, mais le vendeur doit fournir une assurance maritime minimale à l'acheteur sur 110% de la valeur de la marchandise, contre le risque de perte ou dommage aux marchandises.</p> <p>Remarque : En CPT, CIP, CFR et CIF, le point de transfert des risques est le même qu'en FOB</p> |
| DAF | <p>Delivered At Frontier-Rendu Frontière</p> <p>Le vendeur doit mettre la marchandise à disposition de l'acheteur sur le véhicule de transport d'approche non déchargé, au lieu de livraison convenu à la frontière.</p> |
| DES | <p>Delivered Ex Ship –Rendu ex ship</p> <p>Le point de transfert des risques et des frais est à bord du navire au point de déchargement usuel du port de destination convenu, douanes import par l'acheteur.</p> |
| DEQ | <p>Delivered Ex Quay –Rendu à quai</p> <p>Le point de transfert des risques et des frais est sur le quai du port de destination convenu, douanes import par l'acheteur.</p> |
| DDU | <p>Delivered Duty Unpaid –Rendu droits non acquittés</p> <p>Le vendeur doit mettre la marchandise à la disposition de l'acheteur ou d'une autre personne nommée par l'acheteur et ce non déchargée à l'arrivée du véhicule de transport au lieu convenu, dédouanement import à la charge de l'acheteur</p> |
| DDP | <p>Delivered Duty Paid-Rendu droits acquittés</p> <p>Le vendeur doit mettre la marchandise à la disposition de l'acheteur ou d'une autre personne nommée par l'acheteur et ce non déchargée à l'arrivée du véhicule de transport, dédouanement import et taxes à la charge du vendeur.</p> |

3 Les modes de transport international

3.1 Le transport maritime³³

➤ Caractéristique et techniques

- Diversité et adaptation des différents types de navires (porte-conteneurs, navires rouliers, polyvalents ou spécialisés).
- Utilisation très répandue du conteneur :

Evite les ruptures de charge (gain de temps et de sécurité), réduit le cout de la manutention.

3.2. Le transport Aérien³⁴

Le transport aérien tout transport de marchandise ou de bien par les aires, ou bien c'est une activité consistant à déplacer des passagers du fret la voie aérienne. C'est le mode le plus récent et celui qui connaît le développement le plus rapide, infrastructures et matériels ont connu une évolution considérable.

Depuis 1929, Le transport aérien est régi les relatives au transport aérien international, mieux connue sous le nom de « convention de Versovie ». cette convention a été modifiée par une série de protocoles : la Haye en 1955, Guadalajara en limite de responsabilité des transporteurs des marchandises.

L'association de transport aérien international est fondée en 1919, qui regroupe les compagnies. L'organisation de l'aviation civile internationale (OACI) et (ONU) qui crée en 1947, QUI VISE à promouvoir la coopération internationale et l'uniformité dans la réglementation et les normes ainsi que les procédures et les structures de l'aviation civile. Le transport aérien permet de desservir beaucoup de destinations à travers le monde. Il est approprié pour les transports nécessitant des délais rapides tout en assurant une sécurité maximale pour la marchandise. L'utilisation massive des ULD (unit Loed Devices) pour les opérations de chargement et déchargement qui facilitant la manipulation de la marchandise : ce sont en général des palettes, des igloos et des conteneurs. C'est un type de transport utilisé pour les expéditions lointaines qui offre l'avantage de la rapidité.

Le contrat de transport aérien est conclu entre les transporteur(compagnie aérien)et le chargeur qui peut être le transitaire .le contrat est matérialisé par la lettre de transport .la lettre de transport aérien peut être établie par la compagnie aérien L'expéditeur ou le destinataire .La LTA est à la fois ;la preuve de contrat de transport ,la preuve de la prise en charge de l marchandise et le justificatif des prix .Comme nous pouvons le constaté, le transport aérien utilise pour son transport ;les avions mixtes et les avions cargo.

³³ GHISLAINE.L,HUBERT.M, « Management des opérations de commerce international ,importer-exporter,7^{ème} édition,DUNOD,Paris,2005 ,p13 ,14.

³⁴ KARL Miville de chene « Commerce international »,édition Eyrolles,France,2009 ,p.262 ,263.

3.3. Le transport routier³⁵

- Caractéristique et technique
Pratique de la conteneurisation et possibilité de combiner rail et route.
Parmi ses avantages ;
Service en porte à porte, sans rupture de charge.
Délais relativement rapides.
Parmi ses inconvénients ;
Sécurité et délais fonction des pays parcourus et des conditions climatiques.
Développé surtout sur l'Europe continentale pour les distances moyennes.

3.4. Le transport ferroviaire

- Expédition par Wagon isolé entre 5 et 60 tonnes et possibilité de trains entiers pour des tonnages supérieurs, automobiles, pondéreux, granulats.
Diversité du matériel disponible et utilisation de caisses mobiles.
Ses avantages ; développement du transport combiné et possibilité de porte à porte ;
Fluidité du trafic et respect des délais ;
Adaptation aux longues distances et aux tonnages importants.³⁶

3.5. Le transport fluvial

- Est l'utilisation de voies navigables naturelles et des canaux (Europe du Nord, bassin Rhénan, quelques livraisons fluviomaritimes)
Parmi ses avantages ; remarquable capacité d'emport ,300 à 2500 tonnes selon les convois, faible cout.³⁷

³⁵ GHISLAINE .L,HUBERT.M « Management des opérations de commerce international,importer-expoter,7^{ème} édition,DUNOD,Paris,2005 ,p13,14

³⁶ GHISLAINE.L,HUBERT.M , « Management des opérations de commerce international, Importer –Exporter,7^{ème} édition ,DUNOD,Paris,2005,p13 ,14.

³⁷ Idem.

4. Les différents types de polices d'assurance transport

Tableaux 03 : tableaux les différents types de polices

| | |
|---|--|
| Police au voyage | Couvre les marchandises pour un trajet précis dans le cadre d'une expédition isolée. Adaptée pour les entreprises ne réalisant que quelques opérations dans l'année. |
| Police à aliment | Couvre les marchandises dans le cadre d'une opération dont les paramètres de date, valeur, mode de transport ne sont pas connus à l'avance. L'assuré informe l'assureur du détail de l'expédition au fur et à mesure. |
| Police au chiffre d'affaires ou à abonnement | Police couvrant l'ensemble des expéditions d'une entreprise pour une durée d'un an reconductible. Adaptée pour les entreprises réalisant une part importante de leur CA à l'export. |
| Cas particulier : Tiers chargeur | Gérée par le transitaire pour le compte de son client. |

5. Les avantages et inconvénients du commerce international

- **Les avantages**

- ❖ **Spécialisation et division du travail** : Le commerce international permet aux pays de se spécialiser dans la production des biens et services pour lesquels ils sont les plus efficaces. Cela conduit à une augmentation de la productivité mondiale et à une plus grande variété de biens et services pour les consommateurs.
- ❖ **Economies d'échelle** : En augmentant la production, les entreprises peuvent réaliser des économies d'échelle, ce qui leur permet de réduire leurs coûts de production et de baisser les prix pour les consommateurs.
- ❖ **Accroissement de la concurrence** : Le commerce international expose les entreprises à la concurrence étrangère, ce qui les oblige à innover et à améliorer leur efficacité. Cela profite aux consommateurs qui ont accès à des produits de meilleure qualité à des prix plus bas.
- ❖ **Accès à de nouveaux marchés** : Le commerce international permet aux entreprises de vendre leurs produits et services à des clients dans d'autres pays. Cela peut entraîner une augmentation des ventes et des profits.
- ❖ **Transfert de technologie** : Le commerce international peut faciliter le transfert de technologie d'un pays à un autre. Cela peut aider les pays en développement à rattraper leur retard sur les pays développés.
- ❖ **Croissance économique** : Le commerce international est un moteur de la croissance économique. Il peut entraîner une augmentation du PIB, une création d'emplois et une amélioration du niveau de vie.

Chapitre I Le commerce international et ses enjeux

- **Inconvénients**
 - ✓ **Perte d'emplois** : Le commerce international peut entraîner des pertes d'emplois dans les industries qui sont concurrencées par les importations. Cela peut conduire à une augmentation du chômage et à des problèmes sociaux.
 - ✓ **Inégalités économiques** : Le commerce international peut aggraver les inégalités économiques entre les pays et au sein des pays. Les pays en développement peuvent être marginalisés et les travailleurs des pays développés peuvent voir leurs salaires baisser.
 - ✓ **Dépendance économique** : Le commerce international peut rendre les pays dépendants des autres pays pour leurs besoins essentiels. Cela peut les rendre vulnérables aux chocs économiques et aux pressions politiques.
 - ✓ **Dégradation de l'environnement** : Le commerce international peut contribuer à la dégradation de l'environnement. La production et le transport de biens et services peuvent polluer l'air et l'eau et contribuer aux changements climatiques.
 - ✓ **Exploitation des travailleurs** : Le commerce international peut favoriser l'exploitation des travailleurs dans les pays en développement. Les travailleurs peuvent être contraints de travailler dans des conditions dangereuses pour des salaires de misère.³⁸

³⁸<https://www.esce.fr/faq/quels-sont-les-avantages-du-commerce-international/> consulté le 22/06/ 2024
a :16 :20 min

Conclusion

Ce chapitre nous a permis de présenter les différents aspects liés au commerce international, et les différentes théories modernes, il nous a aussi permis de mieux cerner et comprendre l'analyse complète du commerce international.

Chapitre II :
La gestion des risques du
commerce extérieur

Introduction

Dans cette section nous allons citer les différents risques liés au commerce extérieur. Les risques dans le commerce international sont les principaux obstacles à sa croissance, l'augmentation du marché des exportations est très bénéfique pour une économie, mais d'autre part l'augmentation des importations peut être une menace pour l'économie de ce pays. Il Ya lieu donc de trouver le juste équilibre entre le libre-échange et le protectionnisme.

Section 01 : Les différents risques liés au commerce extérieur

1. Classification des risques

1.1 Risque politique (pays)³⁹

Le risque dû à des décisions politique proprement dites, changement de régime ou de gouvernement, décisions gouvernementales, émeutes, guerres.

1.2 Risque de change

Le risque de change est un risque inévitable pour toute entreprise ou banque exerçant dans le commerce extérieur. C'est le risque de perte liée aux variations futures des taux de change devise/DZD.

« C'est-à-dire que le montant des avoirs et engagements libellé en monnaie nationale serait affectée par un changement du taux de change »⁴⁰

1.3 Risque de non-paiement⁴¹

Mis à part le paiement d'avance, l'exportateur supporte le risque de ne pas être payé par son client. Outre le litige commercial, le défaut de paiement résulte soit de la carence ou de la faillite de l'acheteur, soit du contexte politique et économique dans le pays de ce dernier (cf. infra-insolvabilité et carence prolongée puis zoom sur le risque pays). Une analyse de la solvabilité du client et de la situation économique et politique de son pays s'impose avant d'entamer une relation commerciale.

1.4 Risque économique⁴²

Il recouvre de nombreuses définitions. Il peut s'agir du risque économique lié à la hausse anormal ou importante des matières premières ou des éléments du coût de fabrication (optique des assureurs crédit) ; d'autres organismes internationaux assimilent le risque économique à un risque pays (dans inclus dans le risque politique)

1.5 Risque commercial⁴³

Il résulte de la détérioration de l'acheteur prive :

- Insolvabilité du débiteur qui ne peut plus faire à ses engagements
- Carence du débiteur qui est constatée lorsque 6 mois ses ont écoulé sa compter de la date d'échéance sans qu'un règlement ne soit intervenu.

1.6 Risque juridique⁴⁴

Ce risque est parfois ignoré ou sous-évalué. Il est malheureusement souvent détecté lors de contentieux ou de conflits liés à des contrats de vente, de représentation, de cession de transfert de savoir-faire.

³⁹ Document interne de la Banque BEA.

⁴⁰ Idem.

⁴¹ GHISLAINE.L, HUBERT.M, « commerce international », 3éeme édition, DUNOD, paris,2010, p .130.

⁴² Idem.

⁴³ Document interne de la Banque BEA

⁴⁴ GHISLAINE.L, HUBERT.M, « commerce international », 3éme édition, DUNOD, paris,2010, p.130

Exemple

- Le droit des contrats : contrats de vente, de transfert de technologie, de représentation ;
- Le droit social « : législation sociale des expatriés, droit du travail dans le pays d'implantation ;
- Le droit commercial et des sociétés : nationalité des sociétés ; obligation d'un partenariat local ; obligations de recruter des dirigeants locaux ; législation en matière de contrat commercial (règle, obligations) ;
- Le droit économique : réglementation sur la concurrence et les monopoles (loi antitrust) ; réglementation sur la vente à perte et sur les soldes : concept de refus de vente et de distribution sélective ; réglementation sanitaire, règle de mise à la consommation (information, étiquetage, emballage, service après-vente et garantie donnée aux consommateurs) ; loi sur les jeux, concours associés à la vente ; contrôle de la qualité , respect des produits et additifs interdits ; réglementation en matière de contrôle de prix : possibilité de publicité comparative, d'établir des prix maximums ou maxima autorisés...
- Le droit de la propriété industrielle...

En fait l'entreprise qui agit à l'international ne bénéficie pas d'un droit international unifié, en raison de la souveraineté des États et d'autres part, il n'existe pas de juridiction supranationale qui lui permette d'évoluer dans un contexte juridique unique. C'est bien là que réside le risque juridique.

1.7 Risque technologique⁴⁵

Il est propre aux activités industrielles. Un procédé de fabrication ou une technologie adoptée par une entreprise peuvent se trouver opposés à d'autres options industrielles et mettre l'industriel en dehors de marché.

2. Les risques liés au financement des importations**2.1 Les risques associés au crédit documentaire⁴⁶**

Dans une opération de crédit documentaire, chaque intervenant est exposé à un certain nombre de risque :

2.1.1 Le risque pris par la banque émettrice⁴⁷

La banque s'engage à régler des documents qui sont en conformité avec la demande initiale quelle que soit la situation financière de son client. Elle couvre ainsi le risque d'insolvabilité de son client.

2.1.2 Le risque pris par la banque du vendeur (notificatrice)⁴⁸

Le risque de l'acheteur, pour l'acheteur, le risque est lié à la cohérence de la marchandise, et le

⁴⁵ Idem.

⁴⁶ Idem.

⁴⁷ Idem.

⁴⁸ CHOUGAR.R, LEHAM.M, « le rôle des banques dans le financement du commerce extérieur, cas de l BEA », Mémoire de master en sciences commerciales, Université MOULOUD MAMMARI de TIZI-OUZOU, option :finance et commerce international, 2021,p.30 .

contrôle est basé sur la cohérence des documents, et des produits en apparence qualifiés peuvent s'avérer de qualité inférieure. Afin d'atténuer ce risque, l'acheteur peut fournir des garanties performance supplémentaire, ou il peut choisir de confier à des experts internes ou externes l'inspection des marchandises avant expédition

2.1.3 Les risques pris par l'acheteur⁴⁹

Le risque auquel est exposé l'acheteur est la conformité des documents par ce que le paiement est basé sur ce dernier, aussi le risque de la qualité inférieurs des produits.

2.1.4 Le risque pris par le vendeur⁵⁰

Généralement c'est le risque de non-paiement à cause de l'insolvabilité soit de la banque émettrice ou la banque notificatrice ou de l'importateur

3. Les risques liés au financement des exportations⁵¹

Le financement des exportations peut être opéré soit par un crédit acheteur soit par crédit fournisseurs, les risques sont donc plus ou moins importants, pour l'un et l'autre des opérateurs du commerce extérieur selon le mode de financement.

3.1 Les risques associés au crédit acheteur

Il existe deux types de risques associés au crédit acheteur

3.1.1 Les risques de fabrication⁵²

Dans les premiers temps, le risque auquel est exposé l'exportateur est celui d'une interruption de la démarche laissant à charge les frais qu'il a déjà engagés pour l'exécution de son contrat, c'est le risque de fabrication.

3.1.2 Le risque de crédit⁵³

Ce risque intervient lorsque la livraison a été effectuée, la période pendant laquelle l'acheteur doit effectuer le règlement de prix de contrat est entamé : le non-paiement des échéances constitue le risque de crédit alors que les obligations prévues au contrat ont été respectées par l'exportateur.

3.2 Les risques associés au crédit fournisseur⁵⁴

Les risques associés au crédit fournisseur comportent trois risques majeurs :

3.2.1 Le risque de fabrication⁵⁵

Le risque de fabrication est un risque qui peut se produire pendant la période de fabrication des commandes, l'industrie qui a mis en fabrication des biens destinés à une

⁴⁹ Idem

⁵⁰ CHOUGAR.R, LEHAM.M, « le rôle des banques dans le financement du commerce extérieur : cas de la BEA », mémoire de master en sciences commerciales, université MOULOUD MAMMARI de TIZI-OUZOU, option : finance et commerce international, 2021, p. 30

⁵¹ memoireonline.com le financement et le risque du commerce extérieur : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire.

⁵² Document interne de la banque BEA.

⁵³ Memoireonline.com le financement et le risque du commerce extérieur : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire, consulté le 22/06/2024 à 17 :20min

⁵⁴ Idem.

⁵⁵ Idem.

installation peut se trouver confronter durant la période avant la livraison des marchandises à l'inexécution du contrat commercial qui peut être troublé par une interruption du marché pour des raisons différentes tel que :

- ✓ Un fait politique dans le pays de l'acheteur
- ✓ Pénurie de moyens de transport à l'étranger
- ✓ Annulation arbitraire de la commande ou modification, dans ce cas-là, le fournisseur se trouve avoir engagé des dépenses qui ne pourront être récupérées de l'acheteur ni par la vente à un autre utilisateur.

3.2.2 Le risque de crédit⁵⁶

Ce risque apparait après l'expédition de la commande dont le client est défaillant pour une partie ou la totalité de sa dette.

3.2.3 Le risqué d'insolvabilité⁵⁷

Ce risque résulte de l'insolvabilité du débiter c'est-à-dire l'incapacité de ce dernier de rembourser les fonds empruntés auprès d'un banquier qui est lui-même débiteur à l'égard des déposants.

⁵⁶ Idem.

⁵⁷ Idem.

Section 02 : les garanties bancaires

1. Distinction entre cautions ou garanties internationales⁵⁸

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

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

2. Les garanties en faveur de l'importateur

2.1. La garantie de soumission (BID BOND)⁵⁹

La garantie de soumission ou d'adjudication permet à l'acheteur étranger de s'assurer contre le risque de non- conclusion du contrat.

2.2. La garantie d'exécution de contrat (performance bond)⁶⁰

Appelée aussi garantie de bonne fin ou de bonne exécution, elle engage la banque à payer une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles l'effet de la garantie d'exécution cesse lors de la réception provisoire des travaux par le maitre d'ouvrage (dans certains cas, à la réception définitive)

2.3. La garantie de restitution d'acompte (advance payment bond)⁶¹

Cette garantie garantit à l'acheteur étranger que les acomptes versés lui seront remboursés si les travaux ne sont pas exécutés.

2.4. La garantie de retenue de garantie (retention money bond) ou garantie de maintenance bond⁶²

Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution en couvrant les vices de construction ou d'entretien pendant la période d'essais qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive des travaux.

⁵⁸ GHISLAINE.L.HUBERT.M, « Commerce international », 3^{ème} édition, DUNOD, paris, 2010, p.180 .

⁵⁹ Idem p.182

⁶⁰ Idem.

⁶¹ Idem.

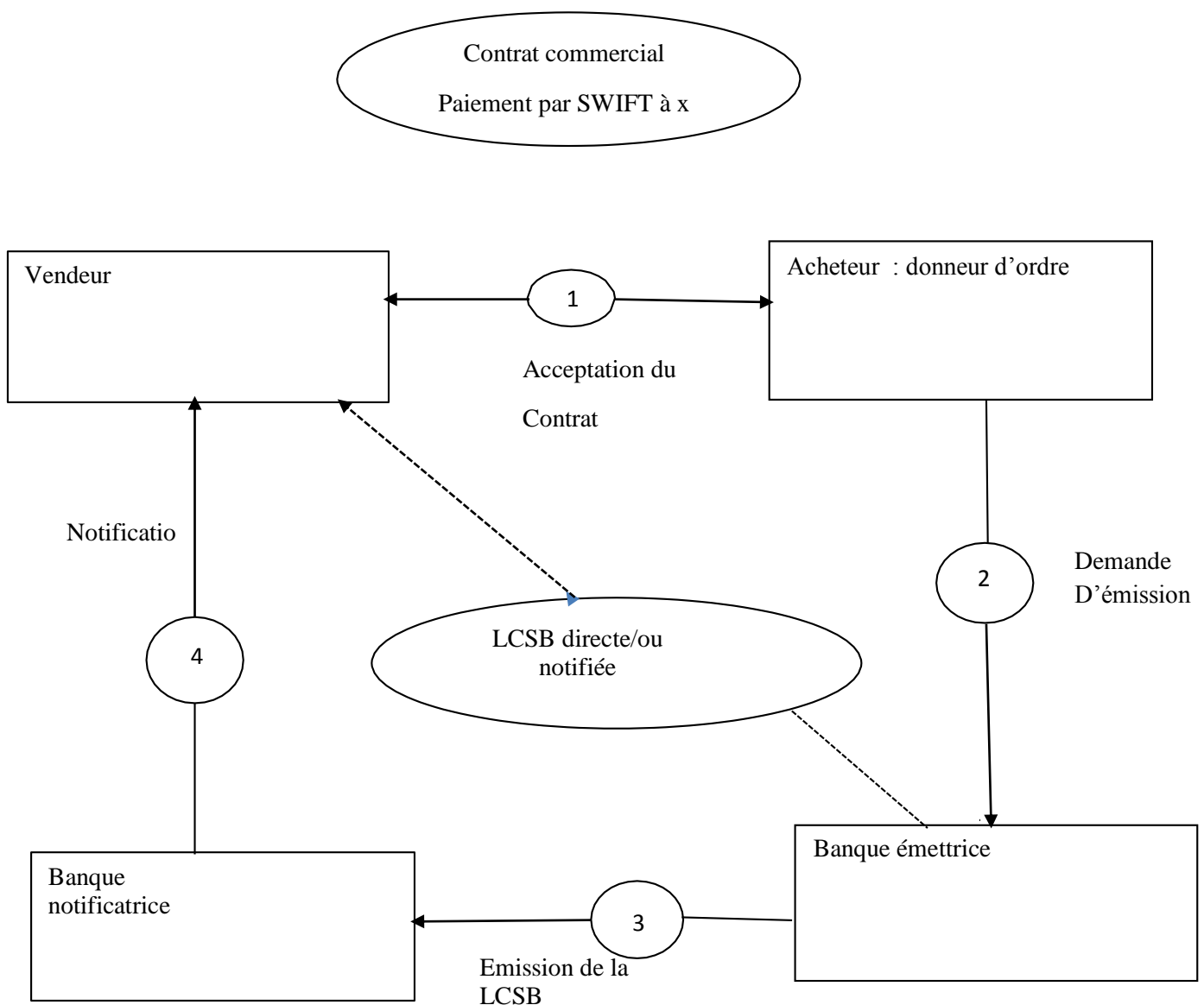
⁶² Idem.

3. Les garanties en faveur de l'exportateur

3.1. La lettre de crédit stand-by⁶³

La lettre de crédit stand-by se définit comme une garantie bancaire dont la finalité est de protéger le bénéficiaire. Elle n'a pas vocation d'être réalisée. Sa mise en jeu reflète le non-respect par le débiteur (l'acheteur) de ses obligations de paiement à échéance. Ainsi si une opération devait être réglée par virement SWIFT et que le débiteur fait défaut à son obligation de payer, le créancier pourrait mettre en jeu la lettre de crédit stand-by si elle avait été prévue lors du montage financier. On constate que si l'acheteur paie normalement son fournisseur, ce dernier ne ferait pas jouer la lettre de crédit stand-by

Figure 01 : schéma d'une lettre de crédit stand-by :



Source: Réalisé par nous-mêmes d'après les données d'ouvrage: commerce international, édition Dunod, Paris, 2010, p.157.

⁶³ Idem, p.156.

3.2. Le crédit documentaire

Une banque émettrice s'engage à la demande et pour le compte de son client (importateur) donne l'ordre de régler à un exportateur dans un délais déterminé, un certain montant contre remise des documents strictement conforme et cohérente entre eux.⁶⁴

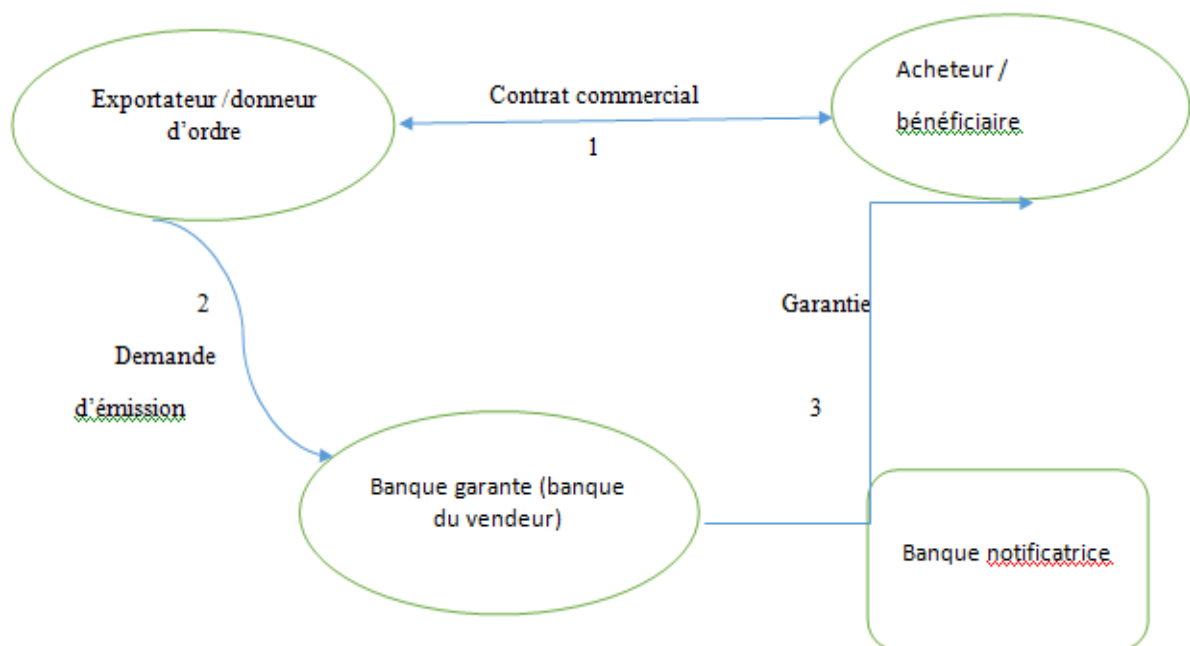
3.3. Les autres garanties

3.3.1 Garantie directe⁶⁵

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

Schéma fonctionnement d'une garantie directe :

Figure 02 : Schéma d'une garantie directe



Source : établie par nous-mêmes d'après les données de l'ouvrage commerce international ,3^{ème} édition, DUNOD, paris, 2010, p 181.

3.3.2 Garantie indirect⁶⁶

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

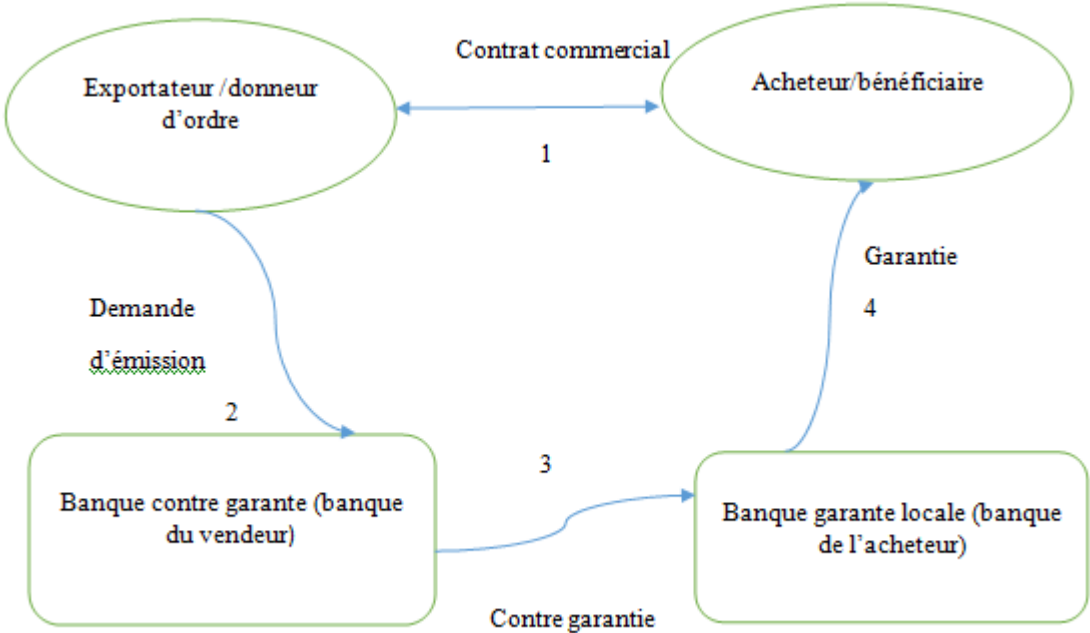
La garantie est souvent de droit local et constitue encore un facteur plus protecteur pour le bénéficiaire de la garantie

⁶⁴ KAMEL.C, « les crédits documentaires », édition G.A.L, Alger, 2007, p.25

⁶⁵ GHISLAINE .L, HUBERT.M, « commerce international » ,3^{ème} édition, DUNOD, paris, 2010 ,p .181

⁶⁶ Idem .

Figure 03 : Schéma d'une garantie indirecte



Source : établie par nous-mêmes d'après les données de l'ouvrage commerce international ,3^{ème}édition, DUNOD ,paris,2010 ,p 181 .

4. La gestion des risques⁶⁷

Figure 04 : Schéma de la gestion des risques



Source : <https://www.mega.com/fr/blog/gestion-des-risques-definition>

4.1 Identification des risques

La première étape d'un projet de gestion des risques efficace consiste à identifier les risques potentiels auxquels votre organisation pourrait être confrontée. Cela implique une analyse approfondie des facteurs internes et externes susceptibles de perturber les activités de l'entreprise. L'évaluation régulière des risques, les séances de réflexion et l'utilisation de l'analyse des données peuvent aider à identifier ces risques.

Ce processus aide à comprendre le profil de risque de l'organisation et permet aux décideurs d'allouer les ressources nécessaires.

4.2. Évaluation des risques

Une fois les risques potentiels identifiés, l'étape suivante consiste à évaluer leur impact potentiel et leur probabilité. Cette analyse qualitative des risques permet de hiérarchiser les risques en fonction de leur gravité et de leur probabilité d'occurrence. Une matrice des risques ou des outils similaires peuvent aider à classer les risques selon leur degré de priorité (élevé, moyen ou faible), ce qui permet d'allouer les ressources de manière appropriée.

4.3. Atténuation des risques

Les stratégies d'atténuation impliquent l'élaboration de plans visant à minimiser l'impact des risques identifiés. Il peut s'agir de mettre en œuvre des mesures préventives, de créer des plans d'urgence ou de transférer le risque par le biais d'une assurance. Une stratégie

⁶⁷<https://www.mega.com/fr/blog/gestion-des-risques-definition>

d'atténuation bien définie permet de réduire efficacement les vulnérabilités de votre organisation.

4.4. Suivi et révision

Le management des risques est un processus continu qui nécessite un suivi et un examen constants. L'évaluation régulière de l'efficacité de vos stratégies de gestion des risques vous permet de vous adapter à l'évolution des circonstances et d'identifier les nouveaux risques susceptibles d'apparaître au fil du temps.

Conclusion

A travers ce chapitre, on a constaté les différents risques liés au commerce extérieur, ces risques peuvent prendre plusieurs formes, risque de change, risque de pays, risque juridique, etc.

Et aussi souligné que toutes les opérations opérant à l'étranger sont confrontées à une série de risques financiers qui varient selon leur statut (importateur ou exportateur). Enfin, on a mis l'accent sur les différentes garanties c'est grâce aux garanties bancaires que les risques du commerce extérieur ont diminué.

***Chapitre III : le suivi
des risques dans le
cadre d'une
opération
d'importation faite
par la remise
documentaire.***

Chapitre III le suivi des risques dans le cadre d'une opération d'importation faite par la remise documentaire

Introduction

Pour mieux comprendre le traitement d'une opération d'importation avec une remise documentaire, nous avons effectué un stage pratique au sein de la Banque Extérieur d'Algérie qui a pour but d'étudier d'une manière détaillée le traitement pratique de la remise documentaire et les différents risques liés au financement des importations.

Dans ce chapitre nous allons intéresser à la présentation de l'organisme d'accueil, du cadre méthodologique de la recherche et l'étude de cas sur le suivi des risques d'une opération d'importation faite par la remise documentaire

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil

1. Historique et évolution de la BEA

1.1. Historique ⁶⁸:

Dès décembre 1962, l'Algérie s'est dotée d'une monnaie nationale à savoir le « Dinar Algérien » et d'une Banque Centrale qui avait pour mission de créer et de maintenir dans le domaine du crédit, de la monnaie et des changes, les conditions les plus favorables au développement de l'économie nationale. L'objectif était l'établissement de la souveraineté monétaire du pays fraîchement indépendant après plus de 132 ans de colonialisme français. En 1963, la Caisse Algérienne de Développement CAD a été créée autant qu'institution de financement de l'effort de développement car les pouvoirs publics de l'époque avaient affiché leur volonté de rompre avec l'économie coloniale en adoptant un modèle de développement économique fondé sur le dirigisme de type socialiste tout en priorisant les industries lourdes qui étaient censées entraîner le développement des autres secteurs de l'économie.

Cette caisse sera jusqu'à 1970 utilisée comme un instrument d'exécution du budget de l'Etat et accessoirement, de quelques projets d'investissement.

En 1964, la Caisse Nationale de l'Épargne et de Prévoyance CNEP avait été créée pour gérer le système de collecte de l'épargne populaire dans le but de la redistribuer sous forme de crédit pour le financement de logements.

La nationalisation de l'appareil bancaire en Algérie entre 1966 et 1968 a doté l'Etat d'un instrument de développement non négligeable qui était auparavant dominé par le capital étranger. Cette nationalisation s'est imposée à l'Etat algérien qui, en plus de la volonté d'orienter son économie vers le pôle socialiste, s'est confrontée au refus des banques étrangères de financer l'économie de l'Algérie post indépendance.

C'est ainsi qu'est né le secteur public qui était géré par l'Etat via le Trésor Public et l'organe de planification mis en place à l'époque aussi bien pour la Banque Centrale que les banques primaires. Ainsi, entre 1966 et 1967, commença la nationalisation des banques étrangères qui donna naissance à trois banques publiques commerciales, à savoir la Banque Nationale d'Algérie BNA, le Crédit Populaire Algérien CPA et La Banque Extérieur d'Algérie BEA.

1.2. Évolution de la BEA ⁶⁹ :

L'idée de la création de la BEA a été le résultat de la nationalisation du secteur bancaire au lendemain de l'indépendance (1966-1967) car il paraissait indispensable d'avoir un système monétaire national capable de répondre aux besoins de financement croissant du secteur économique.

La création de la BEA s'est faite conformément à l'arrêté N° 67-204 du 01-10-1967, ceci a représenté la dernière phase de la procédure de création des banques.

⁶⁸ AMIRA.A, CHAHIDI.M, le système bancaire algérien : Evolution historique, libéralisation du secteur et défis de modernisation, page 2.

⁶⁹ Documents interne de la BEA.

Chapitre III suivi des risques d'une opération d'importation faite par la remise documentaire

La BEA est une entreprise nationale qui a endossé les charges et les fonctions de cinq (05) banques étrangères activant en Algérie et qui sont :

- Le crédit lyonnais (12-09-1967)
- La société générale (16-01-1968)
- Barclay (28-04-1968)
- Le crédit du nord (13-05-1968)
- BIEM (26-05-1968)

Malgré l'appartenance de la BEA au secteur public, cette dernière est soumise aux lois du commerce donc de la concurrence, s'ajoute à cela son objectif fondamental qui est celui de financer le commerce extérieur et de participer à toutes les opérations monétaires qu'exige l'économie.

Depuis 1970, la BEA était digne de confiance de toutes les opérations bancaires des grandes entreprises industrielles étrangère saine si que pour la gestion des comptes de l'entreprise nationale SONATRACH.

Après l'adoption de la loi N°01-88 datant du 21 janvier 1988 et concernant l'indépendance des entreprises, la BEA est devenue à partir du 05-01-1989 selon la loi 01-89 une société par action d'un capital social d'un milliard de dinars après que celui eu été de 20 millions de dinars au début de son activité.

La capitale de la BEA se répartie comme suit :

- Caisse de participation, construction et urbanisme à 35%
- Fonds de participation de l'électronique et télécommunication à 35%
- Caisse de participation services à 20%
- Caisse de participation chimie, pétrochimie et pharmacie à 10%

Le capital global, en 1993, il était d'un milliard six cent millions de dinars pour atteindre en 1995 cinq milliard six cent millions de dinars et douze milliards deux cents millions de dinars en 2001 et à ce jour le capital augmente de plus en plus.

La BEA compte 105 agences réparties à travers le territoire national, a pour but de faciliter et de développer les relations de l'Algérie avec les autres pays dans le cadre de la planification nationale en plus de ses financements privés.

2. Présentation de l'agence d'accueil⁷⁰

L'agence BEA 34 a été créée en 1971 dans le but de renforcer la représentation dans le centre du pays autour de la direction d'Alger. Elle est au niveau de la wilaya de Tizi Ouzo.

Avec un effectif de 46 employés travaillant avec passion en vue de réaliser les objectifs tracés par la banque, l'agence BEA 34 garde son harmonie et essaie d'offrir les meilleures prestations de services à ses clients. Elle gère environ 47 600 comptes dont une partie appartient à des sociétés nationales qui expriment des besoins en matière d'importation et d'exportation.

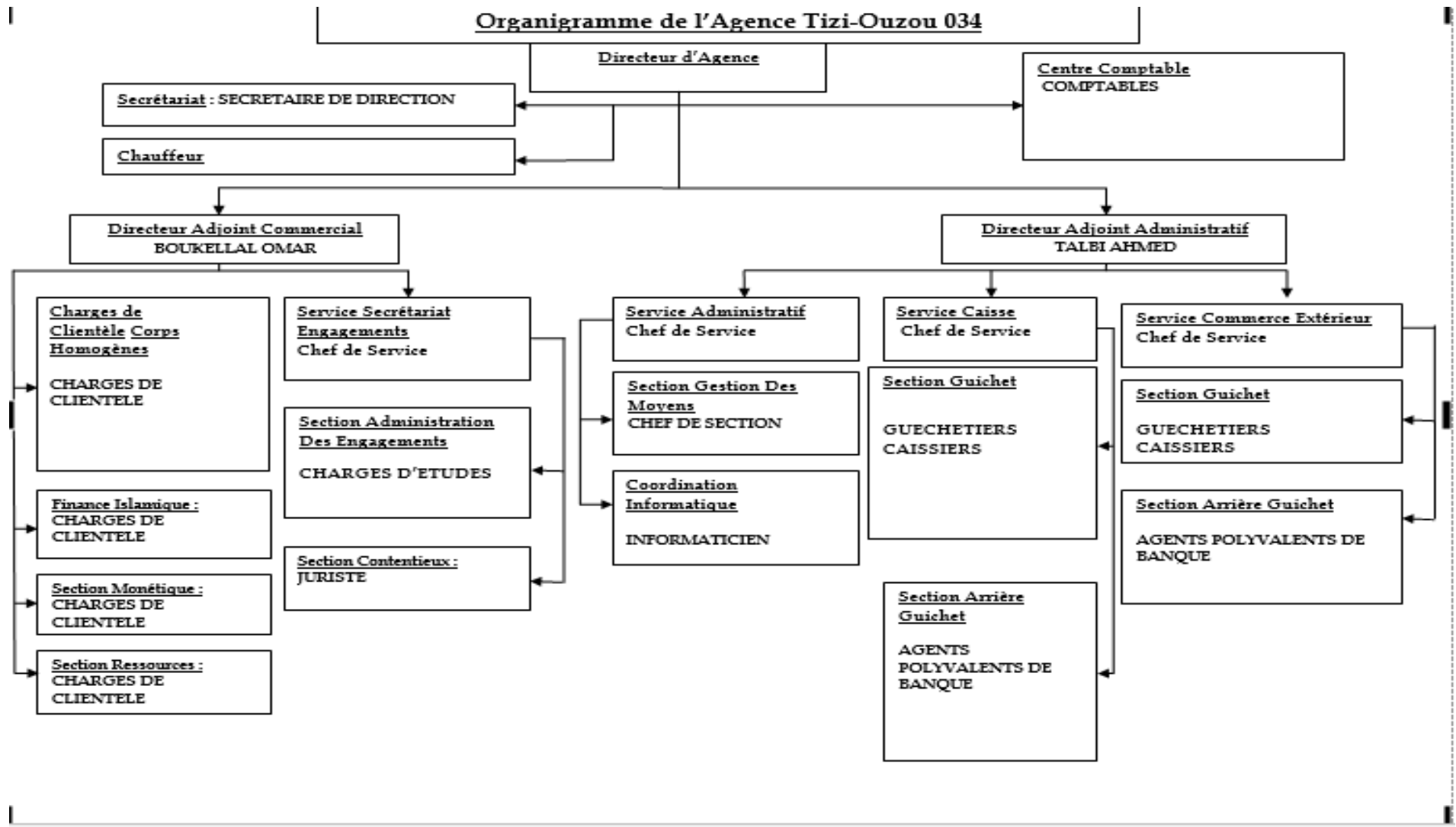
⁷⁰ Idem.

Chapitre III suivi des risques d'une opération d'importation faite par la remise documentaire

2.1 Organigramme de l'agence

**Figure 05 : organigramme représente les différentes directions de la BEA
de TIZI-OUZOU :**

Chapitre III suivi des risques d'une opération d'importation faite par la remise documentaire



Source : Document interne de la banque BEA

3. Présentation du service étranger

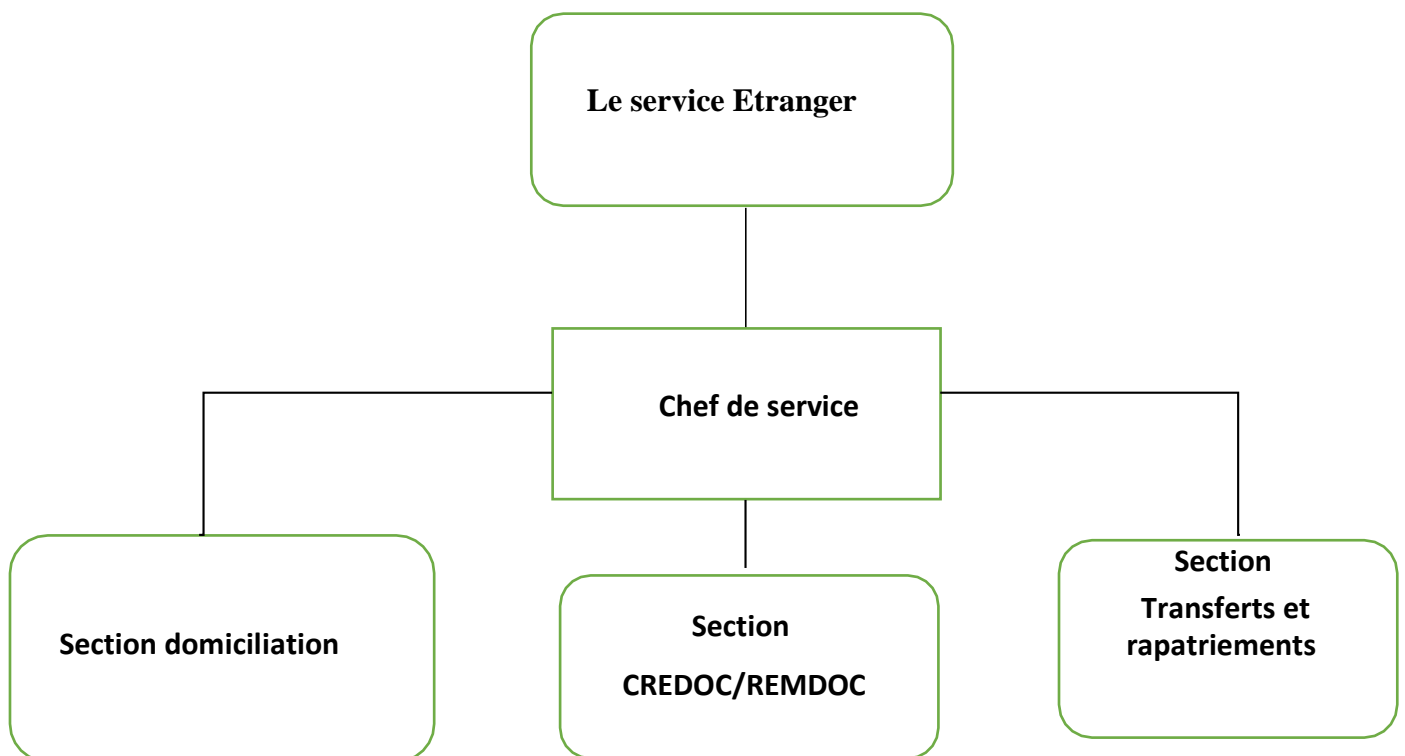
Comme toute opération de banque, celle du commerce extérieur doit obligatoirement faire l'objet d'un agrément de la Banque d'Algérie.

Le service du commerce extérieur est chargé de la réalisation de toute opération portant sur le mouvement de fonds en monnaies étrangères, et ce dans le cadre du respect de la réglementation en vigueur. Autrement dit, le service étranger a pour fonction essentielle d'exécuter avec l'étranger les opérations effectuées par ou pour le compte de la clientèle, d'assurer les transferts ordonnés par celle-ci et de recevoir les rapatriements provenant de l'étranger en sa faveur.

Parmi les missions essentielles qui incombent au service étranger, il y'a :

- Les opérations sur comptes devises.
- La gestion des comptes spéciaux.
- La prise en charge des opérations de domiciliation et leur gestion.
- Le traitement des crédits documentaires et des remises documentaires.
- Les transferts et rapatriements.
- Le traitement des opérations de change.
- La gestion des contrats et l'octroi des différentes garanties.

Figure 06 : l'organisation du service commerce extérieur.



Source. Document interne de la BEA

Chapitre III le suivi des risques dans le cadre d'une opération d'importation faite par la remise documentaire

4. Les missions de la BEA

1. En plus de ses financements propres, elle intervient par sa garantie, son aval, ou encore par des accords avec les correspondances étrangères pour promouvoir des transactions commerciales avec d'autres pays ;
2. Elle participe à tout système ou instruction d'assurance-crédit pour les opérations avec l'étranger et peut être chargée d'en assurer la gestion et le contrôle.
3. Elle crée et met à la disposition de toutes les entreprises intéressées un service central de promotion des opérations commerciales avec l'étranger ;
4. Pour favoriser la réalisation de son objectif elle peut avec l'accord du ministre des finances créer des succursales, agences ou filiales à l'étranger ou prendre des participations dans les sociétés existantes, elle peut également être autorisée par décision conjointe du ministère de finance et du ministère du commerce
5. Elle peut mobiliser tout crédit notamment du commerce extérieur relevant des autres institutions bancaires publiques ;
6. Dans le cadre de la réglementation en vigueur, elle peut exécuter toute opération bancaire compatible avec ses objectifs ;
7. Développer de nouvelles activités telles que le leasing (crédit-bail) et la recherche de partenaire extérieur.

Section 02 : Analyse et discussion des résultats

Dans cette section, nous présenterons la méthodologie utilisée pour la collecte des données, puis nous analyserons les résultats obtenus.

1. Cadre méthodologique

1.1 Approche de la recherche

1.1.1 Définition de l'approche qualitative⁷¹

Une étude qualitative permet de comprendre le pourquoi des résultats, moins axée sur les statistiques et les données structurées, elle fait la part belle aux comportements humains, grâce à des informations textuelles.

Pour mener à bien une étude qualitative, il est souvent nécessaire de s'appuyer sur des interactions directes, comme des entretiens individuels ou des groupes de discussion. Elle est généralement réalisée dans un cadre naturel : les chercheurs étudient les gens tels qu'ils sont, sans les comparer à des groupes témoins.

1.1.2 Définition de l'approche quantitative⁷²

Une étude quantitative aide à tirer des conclusions générales de vos recherches et à prévoir certains comportements. C'est une méthode empirique qui sert à collecter des données chiffrées que vous pouvez utiliser pour mesurer des variables.

Les données quantitatives ainsi obtenues sont structurées et s'appuient sur des statistiques, elles sont systématiquement analysées et ses résultats sont objectifs.

1.1.3 Définition de l'approche mixte⁷³

Cette méthode est une combinaison de méthodes qualitatives et quantitatives. Elle permet une approche plus réaliste et plus vraie de tout résultat et présente de multiples possibilités pour ces résultats. Cette méthode tend souvent à produire des résultats intéressants pour un ensemble spécifique d'approches ou de résultats.

Dans le cadre de notre étude, nous choisissons une approche qualitative. Cette dernière en se donnant l'objectif de comprendre et d'expliquer une réalité donnée, elle est aussi utile pour recueillir des perceptions complexes et comprendre en profondeur une situation donnée.

1.2 La stratégie de la recherche⁷⁴

L'étude de cas est une méthodologie de recherche qualitative visant une analyse approfondie d'un fait, d'une situation, d'un phénomène, d'une institution à partir d'une situation souvent réelle, à partir de données complètes comme incomplètes.

⁷¹<https://fr.surveymonkey.com/mp/quantitative-vs-qualitative-research/> consulté le 22/06/2024 à 18 :16min

⁷²<https://mindthegraph.com/blog/fr/quest-ce-que-la-methodologie-dans-la-recherche/> consulté le 22/06/2024

⁷³IDEM

⁷⁴<https://www.eval.fr/apprentissage/etude-de-cas/> consulté le 22/06/2024 à 18 45min

Chapitre III suivi des risques d'une opération d'importation faite par la remise documentaire

1.3 Justification de choix de la Banque

Dans notre travail on a choisi un institut financier qui est la Banque Extérieur d'Algérie comme lieu de stage, la Banque a pu se construire, se développer et se diversifier, est considérée comme l'un des premiers établissements financiers tant au niveau du Maghreb que l'Afrique grâce à ses six filiales en nationales et internationales, elle est leader mondial dans le secteur du paiement électronique.

1.4 La collecte des données

La collecte des données est un processus qui aide à réunir les informations dans le but de faire de l'observations directes destinées à répondre à des questions ouvertes.

Dans le cadre de notre étude, en particulier en ce qui concerne la partie empirique de la recherche, l'utilisation d'un guide d'entretien au sein de la Banque Extérieur d'Algérie nous a finalement permis d'analyser et d'interpréter de manière analytique toutes les données informatives recueillies liées à notre domaine d'étude.

☞ Présentation de notre guide d'entretien

Se compose en trois parties :

Partie 01 : le contexte global de la Banque Extérieur :

- Qu'est-ce-que la BEA ?
- Quelles sont les missions de la BEA ?

Partie 02 : généralité sur la remise documentaire :

- Ça veut dire quoi l'opération remise documentaire ?
- Quelles sont les formes de remise documentaire ?
- Quelles sont les avantages de la REMDOC ?
- Quels sont les intervenants de la remise documentaire ?

Partie 03 : déroulement d'une opération d'importation par la REMDOC :

- Comment se fait le déroulement de la domiciliation ?
- Quelles sont les risques liés à la remise documentaire ?

2. Analyse des données de l'étude menée auprès de la BEA

2.1 Analyse du guide d'entretien

A. Partie 1

Question 1 : qu'est-ce que la BEA ?

- ✓ La banque extérieure d'Algérie est une société par action spécialisée dans le financement des grandes entreprises énergétiques et industrielles algériennes

Question 2 : Quelles sont les missions de la BEA ?

- ✓ Elle peut mobiliser tout crédit notamment du commerce extérieur relevant des autres institutions bancaires publiques ;
- ✓ Dans le cadre de la réglementation en vigueur, elle peut exécuter toute opération bancaire de

Chapitre III suivi des risques d'une opération d'importation faite par la remise documentaire

la réglementation en vigueur, elle peut exécuter toute opération bancaire intérieure compatible avec ses objectifs ;

- ✓ Développer de nouvelles activités telles que le leasing (crédit-bail) et la recherche de partenaire extérieur.

❖ Interprétation des résultats

La BEA a été créée dans le cadre des réformes monétaires et bancaires engagées en Algérie depuis la loi 1990 sur la monnaie et le crédit. Ces réformes visaient à libéraliser le secteur bancaire, qui était auparavant sous le monopole de l'ETAT.

B. Partie 2 :

Question 1 : Ça veut dire quoi l'opération remise documentaire ?

Une méthode de paiement dans laquelle le vendeur expédie les marchandises au transporteur et remet les documents à la banque.

Question 2 : quelles sont les formes de remise documentaire ?

Parmi les formes de la REMDOC

- ✓ Documents contre paiement.
- ✓ Documents contre acceptation.

Question 3 : quelles sont les avantages de la REMDOC ?

Parmi les avantages de la remise documentaire :

- ✓ L'exportateur est sécurisé pour être payé par la banque
- ✓ Il est peu coûteux

Question 4 : Quels sont les intervenants de la RREMDOC ?

Les intervenants de la REMDOC sont :

- ✓ Donneur d'ordre, la banque remettante, banque présentatrice, bénéficiaire.

❖ Interprétation des résultats

La remise documentaire est un mode de paiement souple et peu coûteux, mais qui ne protège pas totalement l'exportateur contre le risque d'un payé surtout en cas de remise contre acceptation.

C. Partie 3 : le suivi d'une opération d'importation par la REMDOC :

Question 1 : quelles sont les risques liés à la remise documentaire ?

Les risques liés à la remise documentaire sont :

- ✓ Risque pour l'importateur, risque pour l'exportateur, risque pour la banque du vendeur.

Question 2 : comment se fait le déroulement de la domiciliation ?

Le déroulement de la domiciliation se fait :

- ✓ Réalisation de l'opération commerciale entre les deux parties.

Chapitre III suivi des risques d'une opération d'importation faite par la remise documentaire

- ✓ Expédition des marchandises et remise des documents.
- ✓ Envoi des documents à la banque présentatrice.
- ✓ Remise des documents à l'acheteur.
- ✓ Paiement ou acceptation.
- ✓ Paiement de la banque présentatrice à la banque remettante.

❖ Interprétation des résultats

La domiciliation est une étape clé qui encadre réglementairement l'opération d'importation et conditionne la mise en place de la remise documentaire, elle implique la fourniture de documents spécifiques par l'importateur à sa banque.

3. Le suivi des risques dans une opération d'importation faite par la remise documentaire.

3.1 Présentation de la relation

L'importation concerne la relation société X, société par action au capital de 4.753.000.000 DA

L'objet de la domiciliation c'est l'importation de 4 Tonnes de bande de tôle électrique à grains orientés au prix unitaire de 1.800€/T par tonne. Le fret maritime est de 500 euro ce qui donne un montant total CFR port ALGER (incoterm 2010) de 8.000 euro.

S'agissant d'une importation de tôle une tolérance de 5% est prise en considération dès le début.

Délai de livraison est 12/04/2024 qui sera réglé par une remise documentaire, payable à 60 jours date de bill of landing (BL).

3.2. Le pré domiciliation

a) Le représentant de la SPA s'est présenté au niveau de l'agence pour récupérer son Code utilisateur et son mot de passe.

b) Ensuite il a scanné la facture pro forma et il a rempli la demande d'ouverture de domiciliation.

c) Le banquier a traité la demande sur le site de la BEA après accord de la DCE et après avoir vérifié la facture et la demande il lui accepte en la validant et lui donne un rendez-vous pour domicilier son opération.

3.2.1 Ouverture du dossier de domiciliation

-Le client importateur se présente au niveau de l'agence à l'heure en apportant une série des documents exigés par la réglementation en vigueur :

-La demande d'ouverture tirée sur le site du pré domiciliation signée par une personne habilitée.

-Un engagement du non revente en état.

-Le dossier juridique (copie d'une pièce d'identité de gérant, une copie de la carte fiscale et une copie du registre de commerce.)

-Facture pro forma.

Chapitre III suivi des risques d'une opération d'importation faite par la remise documentaire

- Le dernier bilan et le compte de résultat(TCR).
- Ensuite, le banquier après avoir examiné le dossier il accuse la réception sur tous les documents et le bon à exécuter sur la demande.
- Il enregistre l'opération de domiciliation sur le système DELTAV8 Afin d'attribuer un numéro de domiciliation et de générer des commissions.
- Le banquier imprime un avis de débit en trois exemplaires :
 - L'exemplaire N°1 sera classé dans le dossier.
 - L'exemplaire N°2 est remis au client pour sa comptabilité. L'exemplaire N°3 pour arrêter

| | | |
|--|-----------|--------------|
| <u>Débit</u> : compte courant de client | extérieur | 2.618,00 DA. |
| <u>Crédit</u> : chapitre commission commerce | | 2200 DA. |
| <u>Crédit</u> : taxe =19%de montant de la commission | | 418 ,00 DA. |

la journée comptable

Le banquier appose la griffe de domiciliation sur les documents et écrit le numéro de domiciliation qui est de150301201711000001EUR.

- Il ouvre une fiche de contrôle FDI où il classe tous les documents cités en-dessus.
- Enfin il enregistre l'opération sur le répertoire des dossiers de domiciliation.

3.2.2. Gestion de dossier de domiciliation

Au fur et à mesure que l'opération se réalise on met dans le dossier :

- La facture définitive.
- Le connaissance.
- Le certificat d'origine.
- Copie message Swift.
- Formule 4 de règlement.

Le document douanier D10 tiré sur la base CNIS avec la réclamation des originaux à l'inspection divisionnaire des douanes concernée avec copie à la direction générale des douanes.

Une fois le dossier est apuré, le banquier le déclare le mois qui suit la dernière imputation.

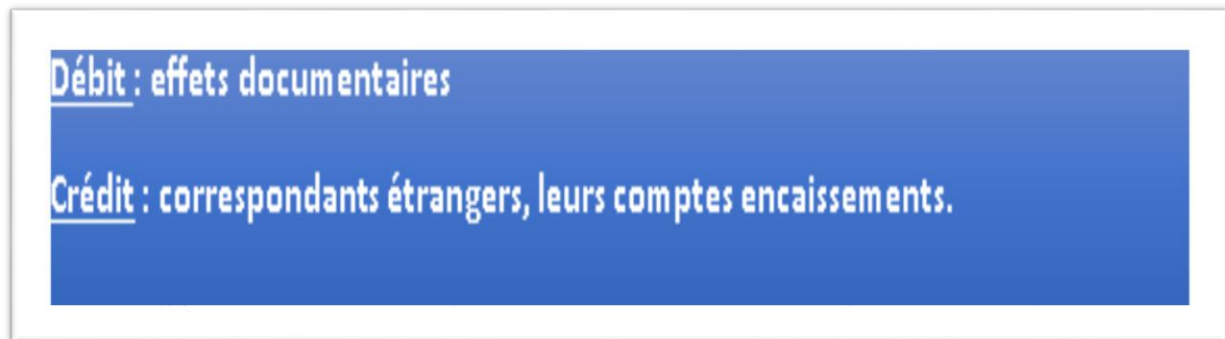
3.3.Ouverture d'une remise documentaire

- A la réception des documents présentés par le préposé au service, on possède à la vérification de la conformité des documents par rapport au bordereau d'instruction, En ce qui concerne :

Chapitre III suivi des risques d'une opération d'importation faite par la remise documentaire

- La date d'échéance, Le montant, Le nombre des documents envoyés.
- L'incoterm et le mode de règlement « Remdoc » de la facture définitive.
- La mention « SHIPPED ON BOARD » sur le titre de transport.
- L'existence de tous les documents qui sont cités dans le bordereau.

On enregistre l'entrée des documents en portefeuille sur le système DELTA V8 : le bordereau



d'ouverture

Un numéro est attribué directement à la remise : IRD24000001EUR.

- On informe la relation de l'arrivé des documents.
- Accusé de réception à la banque remettante (BANCO DINAPOLI).
- Le banquier ouvre une chemise de Remdoc sur laquelle il portera les renseignements suivants
- Enregistrer la remise sur un registre spécial des Remdoc.

3.4. L'acceptation

S'agissant d'une remise documentaire contre présentation d'un engagement, le client se présente au guichet muni d'une attestation d'engagement de paiement à échéance mentionnée sur le bordereau de correspondant le montant de la remise en précisant le numéro et la date de la facture commerciale avec le numéro de la domiciliation.

- Le banquier possède à la vérification de l'attestation et la conformité de la remise par rapport au dossier de domiciliation et délivre les documents contre prélèvement d'une commission d'acceptation (fixe) de 30000 DA avec la taxe de 19% tout en gardant une copie de la facture domiciliée, connaissance, et certificat d'origine dans le dossier de la remise et le dossier de la domiciliation.
- On envoie un message Swift au correspondant afin de le notifier de l'acceptation.

3.5. Gestion de règlement d'une remise

* Al'échéancel'importateurprésentéunordredevirementdontonaccuselaréception et on vérifie la conformité par rapport à la remise :

- Nom et adresse de fournisseur.
- IBAN.
- Numéro de la facture, la date, le montant.
- Le numéro de domiciliation.

Chapitre III suivi des risques d'une opération d'importation faite par la remise documentaire

- Le nom de la banque et son code Swift.
- Signature plus le caché de son responsable.

*On appose le bon à exécuter donné par le responsable sur l'ordre de virement

*On exécute l'opération sur le système afin de permettre le transfert de montant et le prélèvement des commissions.

*L'opération est exécutée au niveau de la DOE qui se charge d'envoyer le Swift à l'étranger auprès du correspondant choisi par la DRI et établie la formule 4.

*Le transfert de fonds se fait par le biais de la BANQUE D'ALGERIE (service bourse).

*Ensuite le compte sera débité par la contrevaletur du montant transféré au cours de jour de la date de valeur majoré des montants des commissions plus la taxe.

| | |
|--|--------------|
| Le montant de règlement : $7.676,00 * 116,0918 = 891.120,66$ DA. | |
| ■ Commissions sur la Remdoc /import : | 2.500,00 DA. |
| ■ Récupération des frais de Swift : | 1.500,00 DA. |
| ■ Commission d'encaissement : | 1.000,00 DA. |
| ■ Récupération commission de transfert BA | 891,59 DA. |
| ■ Taxe de 19%. | 1.119,40 DA. |

*Lorsqu'il s'agit d'une remise documentaire contre acceptation on est censé trouver le document douanier dans le dossier de domiciliation

Avec la procédure de la remise documentaire, l'exportateur a une relative sécurisation de son paiement

(À vue ou acceptation l'acheteur. L'importateur est un bénéficiaire dans la remise documentaire, l'exportateur est un donneur d'ordre, la banque de l'exportateur est la banque remettante, le rôle du banquier dans la remdoc limite à transmettre les documents mais ne donne pas l'engagement de paiement.

4. Les risques liés à cette opération d'importation par la remise documentaire

4.1. Parmi les risques liés à la remise documentaire

4.1.1 Risque pour l'importateur

Dans ce cas le risque lié directement à la marchandise non conforme à la commande du point de vue de la quantité ou de sa qualité.

Et pour éliminer ce risque, l'importateur peut faire contrôler la marchandise avant son expédition par un représentant ou par un tiers qui sera sur place.

4.1.2 Risque pour l'exportateur

Ce risque pourrait surgir si l'importateur venait à refuser le paiement ou le retrait de la marchandise, un tel événement entraînerait sans aucun doute des frais supplémentaires (frais de

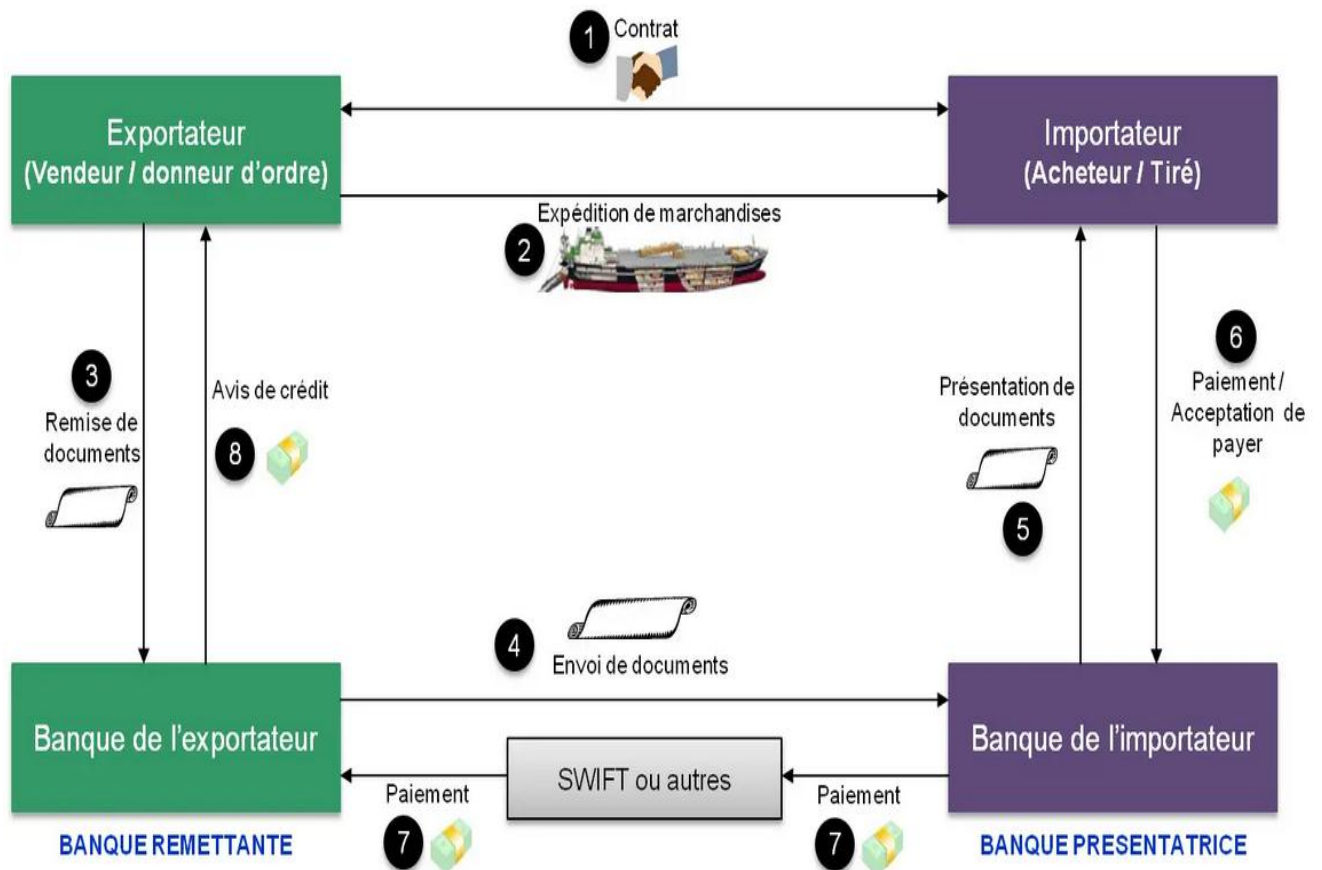
Chapitre III suivi des risques d'une opération d'importation faite par la remise documentaire

rapatriement) selon la nature et la valeur de cette marchandise, il peut être amené à la vendre sur place à moindre prix (risque commercial).

Pour se prémunir contre ce risque, l'exportateur peut négocier avec son client un acompte, afin de couvrir les frais éventuels de retour et de stockage.

4.1.3 Risque pour la banque du vendeur : en cas de simple notification, la banque doit faire attention en examinant les documents avant de les transmettre, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité, d'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice dans la situation de conformité des documents elle devra payer le vendeur.

Figure 07 : Schéma déroulement d'opération par la remise documentaire



Source : [Comprendre les paiements.com / Trade-la-remise-documentaire/](http://Comprendre.les.paiements.com/Trade-la-remise-documentaire/)

Chapitre III suivi des risques d'une opération d'importation faite par la remise documentaire

Conclusion

D'après notre stage pratique à la BEA, nous avons observé que le choix du mode de paiement dépend principalement de la confiance entre l'importateur et l'exportateur, nous avons remarqué que la remise documentaire est une option moins coûteuse et relativement simple.

Conclusion générale

Conclusion générale

Tout au long de notre travail, nous avons cherché à mettre en lumière une grande partie du domaine du commerce international. Avec la mondialisation et l'intensification des échanges entre les économies des pays, les exportateurs et les importateurs cherchent à élargir leur activité commerciale à l'étranger.

En effet les opérations du commerce ne doivent pas être appréhendé uniquement à travers les entreprises ,les banques ont un rôle primordial dans le financement des opérations du commerce , dans la mise en place des moyens de paiements mais aussi de sécuriser les transactions ,c'est pour cela les banques mettent en place des stratégies visant à gérer les risques liée à l'accompagnement des opérateurs , les banques ne s'engage pas seulement à financer mais aussi a gérer les risques liées au financement du commerce extérieur par l'élaborations de mesures et des plans d'actions qui ont pour sécuriser les opérateurs et de protéger ses intérêts elle-même .

Lors de notre étude théorique, nous avons essayé de définir les aspects liés aux commerce international et ses opérations, ainsi les risques liés aux commerce extérieur et les garanties, aussi nous avons mis l'accent sur l'étude de remise documentaire comme instrument de paiement à l'international en passant par la domiciliation bancaire qui est préalable à toute opération de commerce extérieur.

Pour notre partie pratique, nous avons effectué un stage au sein de la BEA de TIZI-OUZOU, ou nous avons pu mener un guide d'entretien qui nous à aider à décrire l'agence de la BEA, et d'expliquer la démarche de déroulement d'une opération d'importation par la remise documentaire.

Les principaux résultats obtenus:

- ✓ La remise documentaire est une technique de paiement plus souple et moins couteuse.
- ✓ La procédure de la remise documentaire est moins complexe.

Ainsi nous pouvons répondre aux sous question, et dire que les différents risques liés aux opérations du commerce extérieur sont les risques associés à la remise documentaire, et les risques associés au crédit documentaire.

Pour gérer efficacement les risques et garantir le bon déroulement des transactions international, il est essentiel de travailler avec différents marchés évaluer des risques, utiliser la lettre de crédit, choisir des moyens de paiement sécurisés.

Enfin, l'intermédiation bancaire joue un rôle essentiel dans l'économie, notamment dans le commerce extérieur, sans elle les importateurs ne recevraient pas leur marchandise à la frontière et les exportateurs ne seraient pas payés. Elle permet de réguler les asymétries d'informations et d'améliorer le besoin de financement des entreprises, en plus de jouer un rôle dans l'établissement des taux de change

Nous avons choisi ce travail, parce qu'il lié à notre domaine d'étude en finance et commerce international, et aussi permettra également d'acquérir des compétences pratiques essentielles pour la future carrière dans le domaine financier et commercial international.

Et aussi nous avons choisi la Banque Extérieur d'Algérie pour effectuer notre stage pratique, pour son expérience dans les opérations internationales, et aussi pour acquérir une expérience pratique précieuse

Conclusion générale

Dans le domaine de la finance internationale et de la gestion des risques liés au commerce extérieur, en outre la BEA offrir un environnement propice à l'apprentissage et au développement de compétences essentielles pour nos carrières futures dans le domaine financier.

Notre travail souffre d'un manque de documentation concernant le cas pratique et sa à cause de la difficulté de réalisation de ce thème dans une agence commerciale, malgré ces insuffisances, il est certain que nous avons fourni un effort considérable afin d'adapté notre démarche de recherche et réalisé ce thème.

Les questions que nous posés on a trouvé de réponses mais qui ne sont pas définitives et pas détailler donc nous proposons d'agrandir l'étude au sein des directions sur ALGER.

Bibliographie

Bibliographie

➤ Mémoires

- AMIRA.A, CHAHIDI.M, le système bancaire algérien : Evolution historique, libéralisation du secteur et défis de modernisation.
- BENDOUMA. Y, K « L'importance du rôle des incoterms dans l'environnement des échanges du commerce international, Mémoire de master en Sciences commerciales option : finance et commerce international, Université de Mostaganem ,2021.
- BOUREMMA .M, MAHTOUT. S « Les contraintes de développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie cas ENIEM Tizi-Ouzou, Mémoire de Master en Sciences Commerciales Université MOULOUD MAMMARI de TIZI-OUZOU option : Finance et commerce international,2021
- CHOUGAR.R, LEHAM.M, « le rôle des banques dans le financement du commerce extérieur, cas de la BEA », Mémoire de master en sciences commerciales, Université MOULOUD MAMMARI de TIZI-OUZOU, option : finance et commerce international, 2021
- DOUNAS. S, OUADOURI. N, « Analyse des contraintes à l'exportation en Algérie, cas de l'ENIEM, Mémoire de master, Université de MOULOUD MAMMARI de Tizi-Ouzou,2018.

➤ Ouvrages Universitaire

- ANNE BOFFY. D, CHRISTOPHE de. P « commerce international, Top fiches, édition 01 hachette, édition Espagne, 2009, fiche 27.
- BERNER-R, « principes et techniques bancaire »,25ème Edition DUNOD, Paris,2008
- G. LEGRAND, H. MARTINI, « management des opérations de commerce international import-export7ème édition, DUNOD, paris,2005 .
- GARSUAULT.P, PRIAMI.S, « la Banque : Fonctionnement et stratégies », édition ECONOMICA, Paris, 2002.
- GHISLAINE. L, HUBERT.M « Management des opérations de commerce international, importer-expoter,7ème édition, DUNOD, Paris,2005.
- GHISLAINE. L, HUBERT.M, « commerce international » ,3ème édition, DUNOD, paris, 2010.
- Jaime de MELO, jean GREThER, « Commerce international, théories et application », Edition de Boeck université,2000.
- KAMEL CHEHRITE : « les crédits documentaires », édition G.A.L, Alger 2007.
- KARL Miville de chene « Commerce international », édition Eyrolles, France,2009.

- LEGRAND.G, et MARTINI .H, « le petit export », édition DUNOD, Paris.
- MICHEL Rainelli « La nouvelle théorie du commerce international ». La découverte, 1997, paris.
- NAJJI.J, « le commerce international : théories, techniques et application », édition renouveau pédagogique INC,2005
- PAVEAU.J, DUPHIL.F « exporter ; pratique de commerce international », 2008Smailchimp.com /Fr/marketing-glossary/Product differentiation.

➤ *Documents et cours*

- BOUJEMAA, R, cours de comptabilité nationale, édition OPU, Alger, 2003
- Document interne de la Banque BEA
- [glossaire-international.com /page/tous les termes commerce extérieur .html](http://glossaire-international.com/page/tous%20les%20termes%20commerce%20ext%C3%A9rieur.html)
- Journaldunet.fr/bsiness/dictionnaire-economique-et-financier/1198855-banace-commercial-definition-et- calcul

➤ *Site Internet :*

- [Fr. scribd .com/document/475778443/Les-documents-du-commerce-international](http://Fr.scribd.com/document/475778443/Les-documents-du-commerce-international)
- [Fr.scribd.com/document/475778443/Les-documents-du-commerce-international.](http://Fr.scribd.com/document/475778443/Les-documents-du-commerce-international)
- [Fr.scribd.com/document/475778443/Les-documents-du-commerce-international.](http://Fr.scribd.com/document/475778443/Les-documents-du-commerce-international)
- <https://fr.surveymonkey.com/mp/quantitative-vs-qualitative-research>
- <https://hec.dz/pluginfile.php/course/summary,1ercours-introduction-au-droit-du-commerce-international>
- <https://mindthegraph.com/blog/fr/quest-ce-que-la-methodologie-dans-la-recherche>
- <https://www.esce.fr/faq/quels-sont-les-avantages-du-commerce-international/>
- <https://www.esce.fr/faq/quels-sont-les-avantages-du-commerce-international/>
- <https://www.eval.fr/apprentissage/etude-de-cas>
- <https://www.mega.com/fr/blog/gestion-des-risques-definition>
- Memoireonline.com le financement et le risque du commerce extérieur : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Table des matières

Table des matières

| | |
|---|------|
| Remerciements. | I |
| Dédicaces. | II |
| Dédicaces. | III |
| Liste des figures | V |
| Liste des tableaux. | VI |
| Liste des abréviations. | VII |
| Sommaire. | VIII |
| Introduction générale | 01 |
| Chapitre I : Le commerce international et ses enjeux | |
| Introduction | 03 |
| Section 01 : un aperçu général sur le commerce international | 04 |
| 1. Définition du commerce international | 04 |
| 2. Les nouvelles théories du commerce international | 04 |
| 2.1. Les rendements d'échelle croissants | 04 |
| 2.2. La différenciation des produits | 05 |
| 2.3. La théorie du cycle de vie du produit de R. Vernon | 06 |
| 2.4. L'approche néo –technologique | 06 |
| 3. Aspects de commerce international | 06 |
| 3.1 Le commerce extérieur | 06 |
| 3.2. La balance commerciale | 07 |
| 3.3. Les différentes institutions du commerce international | 07 |
| 3.4. Les moyens de paiement à l'international | 08 |
| 3.5. Les documents du commerce international | 09 |
| 3.5.1 Les documents de prix | 09 |
| 3.5.2 La facture pro forma | 09 |
| 3.5.3 La facture commerciale | 09 |
| 3.5.4 La facture consulaire | 09 |
| 3.5.5 La note de frais | 09 |
| 3.6 Les documents de transport | 09 |
| 3.7 Les documents d'assurance | 10 |
| 3.8 Les documents douaniers | 10 |
| 3.9 Les documents annexes | 10 |
| Section 02 : Le commerce international : ses rouages, ses bénéfices et ses défis | 11 |
| 1. Les opérations du commerce international | 11 |
| 1.1 Les exportations | 11 |
| 1.2. Les importations | 11 |
| 2. Les incoterms | 12 |
| 2.1 Définition et objectifs | 12 |
| 2.1.1 Définition | 12 |

| | |
|--|-----------|
| 2.1.2 Objectifs..... | 12 |
| 2.1.3 Classification | 12 |
| 3 Les modes de transport international..... | 15 |
| 3.1 Le transport maritime | 15 |
| 3.2. Le transport Aérien | 15 |
| 3.3. Le transport routier | 16 |
| 3.4. Le transport ferroviaire | 16 |
| 3.5. Le transport fluvial | 16 |
| 4. Les différents types de polices d'assurance transport | 17 |
| 5. Les avantages et inconvénients du commerce international..... | 18 |
| Conclusion..... | 20 |

Chapitre II : La gestion des risques du commerce extérieur

| | |
|--|-----------|
| Introduction..... | 21 |
| Section 01 : Les différents risques liés au commerce extérieur | 22 |
| 1. Classification des risques | 22 |
| 1.1 Risque politique (pays) | 22 |
| 1.2 Risque de change..... | 22 |
| 1.3 Risque de non-paiement | 22 |
| 1.4 Risque économique | 22 |
| 1.5 Risque commercial | 22 |
| 1.6 Risque juridique | 22 |
| 1.7 Risque technologique | 23 |
| 2. Les risques liés au financement des importations..... | 23 |
| 2.1 Les risques associés au crédit documentaire | 23 |
| 2.1.1 Le risque pris par la banque émettrice | 23 |
| 2.1.2 Le risque pris par la banque du vendeur (notificatrice) | 23 |
| 2.1.3 Les risques pris par l'acheteur | 24 |
| 2.1.4 Le risque pris par le vendeur | 24 |
| 3. Les risques liés au financement des exportations | 24 |
| 3.1 Les risques associés au crédit acheteur | 24 |
| 3.1.1 Les risques de fabrication | 24 |
| 3.1.2 Le risque de crédit | 24 |
| 3.2 Les risques associés au crédit fournisseur | 24 |
| 3.2.1 Le risque de fabrication..... | 25 |
| 3.1.1 Le risque de crédit | 25 |
| 3.1.2 Le risqué d'insolvabilité | 25 |
| Section 02 : les garanties bancaires..... | 26 |
| 1. Distinction entre cautions ou garanties internationales | 26 |
| 2. Les garanties en faveur de l'importateur..... | 26 |
| 2.1. La garantie de soumission (BID BOND) | 26 |
| 2.2. La garantie d'exécution de contrat (performance bond) | 26 |
| 2.3. La garantie de restitution d'acompte (advance payment bond) | 26 |
| 2.4. La garantie de retenue de garantie (retention money bond) ou garantie de maintenance. | |

| | |
|---|----|
| bond | 26 |
| 3. Les garanties en faveur de l'exportateur | 27 |
| 3.1. La lettre de crédit stand-by | 27 |
| 3.2. Le crédit documentaire..... | 28 |
| 3.3. Les autres garanties | 28 |
| 3.3.1 Garantie directe | 28 |
| 3.3.2 Garantie indirect | 28 |
| 4. La gestion des risques | 30 |
| 4.1. Identification des risques | 30 |
| 4.2. Évaluation des risques | 30 |
| 4.3 Atténuation des risques | 30 |
| 4.4 Suivi et révision | 31 |
| Conclusion | 32 |

***Chapitre III : le suivi des risques dans le cadre d'une opération
d'importation faite par la remise documentaire***

| | |
|--|----|
| Introduction | 33 |
| Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil | 34 |
| 1. Historique et évolution de la BEA | 34 |
| 1.1 Historique de la BEA | 34 |
| 1.2 Evolution de la BEA | 34 |
| 2. Présentation de l'agence d'accueil | 35 |
| 2.1 Organigramme de l'agence..... | 36 |
| 3. Présentation du service étranger..... | 38 |
| 4. Les missions de la BEA | 38 |
| Section 02 : Analyse et discussion des résultats | 39 |
| 1. Cadre méthodologique..... | 39 |
| 1.1 Approche de la recherche | 39 |
| 1.1.1 Définition de l'approche qualitative | 39 |
| 1.1.2 Définition de l'approche quantitative | 39 |
| 1.1.3 Définition de l'approche mixte | 39 |
| 1.2 La stratégie de la recherche | 39 |
| 1.3 Justification de choix de la Banque | 40 |
| 1.4 La collecte des données..... | 40 |
| 2. Analyse des données de l'étude menée auprès de la BEA | 40 |
| 2.1 Analyse du guide d'entretien | 40 |
| 3. Le suivi des risques dans une opération d'importation faite par la remise documentaire. | 42 |
| 3.1 Présentation de la relation..... | 42 |
| 3.2. Le pré domiciliation | 42 |
| 3.2.1 Ouverture du dossier de domiciliation | 42 |
| 3.2.2 Gestion de dossier de domiciliation..... | 43 |
| 3.3. Ouverture d'une remise documentaire | 43 |
| 3.4. L'acceptation..... | 44 |

| | |
|--|----|
| 3.5. Gestion de règlement d'une remise | 44 |
| 4. Les risques liés à cette opération d'importation par la remise documentaire | 45 |
| 4.1. Parmi les risques liés à la remise documentaire | 45 |
| 4.1.1 Risque pour l'importateur | 45 |
| 4.1.2 Risque pour l'exportateur | 45 |
| 4.1.3 Risque pour la banque du vendeur. | 46 |
| Conclusion | 47 |
| <i>Conclusion générale</i> | 48 |
| <i>Bibliographie</i> | 50 |
| <i>Table des matières.</i> | 52 |
| <i>Résumé.</i> | 56 |

Résumé

Le commerce extérieur désigne l'échange de biens, de services et de capitaux entre deux ou plusieurs pays. Il se compose de deux volets principaux qui sont les importations et les exportations. Ce dernier joue un rôle important dans l'économie mondiale en permettant aux pays de se spécialiser dans la production des biens et services pour lesquels ils disposent d'un avantage comparatif, cela permet d'augmenter la richesse mondiale, de créer des emplois et de stimuler la croissance économique.

Cependant, le commerce extérieur expose les entreprises et les pays à divers risques, la compréhension et la gestion de ces risques sont essentielles pour le succès des entreprises et une croissance économique durable.

Enfin, comme nous l'avons constaté dans notre étude pratique, l'une des techniques de paiement les plus fiables dans la réalisation d'une opération de commerce extérieur est celle de la remise documentaire, ce dernier joue un rôle majeur dans le commerce international, il instaure en effet un climat de confiance entre les opérateurs de commerce international.

Mots-clés : Commerce international, Banque extérieur d'Algérie, risques, importation, exportation.

Abstract

Foreign trade refers to the exchange of goods, services and capital between two or more countries. It is made up of two main components, which are imports and exports. The latter plays an important role in the world economy by allowing countries to specialize in the production of goods and services for which they have a comparative advantage, this makes it possible to increase global wealth, create jobs and stimulate economic growth.

However, foreign trade exposes businesses and countries to various risks, understanding and managing these risks is essential for business success and sustainable economic growth.

Finally, as we noted in our empirical study, one of the most reliable payment techniques in carrying out a foreign trade operation is that of documentary remittance, the latter plays a major role in international trade; it in fact establishes a climate of trust between international trade operators.

Keywords: International Trade, Foreign Bank of Algeria, risk, import, export.