

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA.

**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION.**

Département des Sciences Commerciales

**Mémoire de fin de Cycle
Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales**

Option : Finance et Commerce International

Thème

**Couverture des risques liés à une opération
d'exportation**

Cas d'une opération d'exportation au niveau de la SARL -ifri-

Réalisé par :

Mr. NAMIR Yacine

Mr. RAMDANI Dahmane

Encadreur :

Mme. RAHMANI Lila

Président : HADJI

Examineur : OUARET

Promotion 2016-2017

REMERCIEMENT

Nous remercions Dieu tout puissant de nous avoir accordé la santé, la force, la détermination et le courage afin d'accomplir ce travail.

Nos remerciements s'adressent également aux membres de jury qui ont acceptés généreusement de corriger ce travail, et d'avoir consacré le temps qu'il faut pour l'examiner et l'évaluer.

Nous tenons à remercier particulièrement Mme Rahmani Lila pour son encadrement, son soutien et ses précieux conseils concernant nos recherches.

Nous tenons aussi à remercier chaleureusement et profondément Mr TABET Mahfoud et Mlle CHALLAL Sonia, pour leurs précieuses aides et disponibilité durant la période de stage, ainsi Mr ZAIDI Boualem pour ses informations, et tout le personnel de la SARL IBRAHIM et FILS

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

Dahmane, Yacine

Dédicace

Je dédie ce travail :

Mes chers parents, à qui je leur suis reconnaissant pour tout leur soutien, sacrifices et précieux conseils, eux qui m'ont toujours entouré et motivé sans cesse de devenir meilleur. Je ne pourrais jamais les remercier assez, ni leur manifester ma gratitude, sans eux je ne serais jamais ici, je vous dis merci et que dieu vous garde pour moi.

Mes chers frères Mamy et Fouzi à qui je souhaite un bel avenir.

Mes chers grands parents qui m'ont toujours encouragé pour les études, eux qui me considère comme leur fils. Je leur dis merci, je vous souhaite une longue vie.

Toute ma famille oncles, tantes, cousins et cousines.

Mes ami(e)s Samia, Omar, Anis, et tous mes amis du quartier.

Dahmane

Dédicace

Je dédie ce travail :

La personne devant laquelle tous les mots de l'univers sont incapables d'exprimer mon amour et mon affection pour elle, l'être qui m'est le plus cher, ma douce mère. Mère, si tu savais combien je t'aime.

Mon cher père qui a payé vingt deux années d'amour et de sacrifices le prix de ma façon de penser. Père, je te remercie d'avoir fait de moi un homme.

Mon adorable sœur SANA, qui était toujours là pour moi, un grand merci de fond de cœur pour tes précieux conseils, Et son mari REDA qui m'a soutenu lors de ce travail.

Notre cadet YANIS, mon grand vœux pour que tu réussisses au BAC.

Tous mes amis du quartier et à toute l'équipe de l'OS a qui je souhaite la réussite.

Siham, et Dounia, a qui je souhaite le bonheur et la réussite dans leur vie.

Que Dieu vous garde.

Yacine

SOMMAIRE

Introduction générale.....	1
Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur.....	4
Introduction.....	4
Section 01 : Présentation du commerce extérieur.....	5
Section 02 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international.....	10
Section 03 : Les documents utilisés dans le commerce international.....	22
Conclusion.....	32
Chapitre II : Risques, garanties et techniques de couverture liés au C.E.....	33
Introduction.....	33
Section 01 : Les risques liés au commerce extérieur.....	34
Section 02 : Les garanties du commerce extérieur.....	45
Section03 : Les techniques de couverture liés au C.E.....	51
Conclusion.....	64
Chapitre III : Couverture d'un risque d'une opération d'exportation au niveau de la SARL Ibrahim et fils -IFRI-.....	65
Introduction.....	65
Section 01 : Présentation de l'entreprise SARL Ibrahim et fils -ifri-.....	66
Section 02 : Procédures et Evolution Des Exportation de la SARL Ibrahim et fils -ifri-.....	73
Section 03 : Étude d'un cas de couverture contre un risque crédit à l'exportation par la CAGEX.....	84
Conclusion.....	90
Conclusion générale.....	91

Listes d'abréviations

- ✓ **B/L:** Bill of lading.
- ✓ **CAGEX:** Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations.
- ✓ **CCI:** Chambre de Commerce International.
- ✓ **CFR:** Cost and Freight.
- ✓ **CIF:** Cost, Insurance and Freight.
- ✓ **CIP:** Carriage, Insurance, Paid to.
- ✓ **CIV:** Conditions Internationales de Vente.
- ✓ **COFACE:** Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur.
- ✓ **CPT:** Carriage Paid To.
- ✓ **CVIM:** Contrat de Vente Internationale de Marchandise.
- ✓ **DAF:** Delivered At Frontiere.
- ✓ **DDP:** Delivered Duty Paid.
- ✓ **DDU:** Delivered Duty Unpaid.
- ✓ **DEQ:** Delivered Ex Quay.
- ✓ **DES:** Delivered Ex Ship.
- ✓ **DLC:** Date limite de consommation.
- ✓ **DLVI:** Duplicata de Lettre de Voiture International.
- ✓ **EXW:** EX Works.
- ✓ **FAS:** Free Along Side Ship.
- ✓ **FCA:** Free Carrier.
- ✓ **FOB:** Free On Board.
- ✓ **GATT:** General Agreement on Tariffs and Trade.
- ✓ **Incoterms:** International Commercial Terms.
- ✓ **ISO:** International Standard Organisation.
- ✓ **LTA:** Lettre de Transport Aérien.
- ✓ **LTR:** Lettre de Transport Routier.
- ✓ **OMC:** Organisation Mondiale du Commerce.
- ✓ **PED:** Pays En Développement.
- ✓ **PET:** Polyéthylène Téréphtalate.
- ✓ **PME:** Petite et Moyenne Entreprise.
- ✓ **PMI:** Petite et Moyenne Industrie.
- ✓ **RC:** Risque commerciale.
- ✓ **SARL:** Société à Responsabilité Limitée.
- ✓ **SPRL:** Société Privée à Responsabilité limitée
- ✓ **SWIFT:** Society for World wide Inter bank Financial Telecommunication.

Liste des illustrations

Liste des tableaux

N° du tableau	Intitulé du tableau	N° de page
Tableau n° 01	Répartition des coûts selon l'Incoterm négocié dans le contrat	20
Tableau n° 02	Les principales garanties de marché en faveur de l'importateur.	49
Tableau n° 03	Présentation de la SARL la SARL IBRAHIM et FILS – IFRI	67
Tableau n°04	La gamme de produits exportée par IFRI	81
Tableau n°05	Evolution des exportations de la SARL Ibrahim et fils –ifri- durant (2008/2016)	83
Tableau n°06	Informations sur l'opération.	85
Tableau n°07	Prime à payer par l'exportateur IFRI.	85
Tableau n°08	Facture impayée par le client de IFRI.	88

Liste des figures

N° de figure	Intitulé de la figure	N° de page
Figure n°01	Schéma de mise en place d'une garantie directe.	46
Figure n°02	Schéma de mise en place d'une garantie indirecte.	47
Figure n°03	Evolution des exportations de la SARL Ibrahim et fils –ifri- par chiffre d'affaire.	83

Introduction générale

La mondialisation est le processus d'ouverture de toutes les économies nationales sur un marché devenu planétaire, elle est favorisée par l'interdépendance entre les hommes, la déréglementation, la libéralisation des échanges, la délocalisation de l'activité, la fluidité des mouvements financiers, le développement des moyens de transports, de télécommunication...

Le commerce international est l'ensemble des opérations d'achat et de vente de marchandises entre les pays. Ces opérations trouvent leur origine dans l'antiquité, mais l'essor de l'échange moderne s'est accentué vers la fin de la seconde guerre mondiale en évoluant à un rythme rapide.

Les importateurs et exportateurs sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations de commerce international. Ces risques ne doivent pas constituer un frein pour le développement commercial de l'entreprise, mais nécessitent une identification et un positionnement précis pour être intégrés dans la politique de sécurisation de l'entreprise et dans ses coûts et prix.

Afin de limiter l'impact de ces risques ou réduire économiquement leurs impacts potentiels, les entreprises doivent mettre en place une véritable stratégie de gestion des risques couverts par des instruments adaptés.

L'entreprise doit connaître parfaitement les outils de règlement internationaux, afin d'adapter le meilleur choix possible, en fonction du pays importateur, voire de l'importateur lui-même. En effet, un mauvais choix peut engendrer des conséquences financières et commerciales néfastes pour la firme exportatrice.

Cependant, le choix de notre thème nous a conduits à choisir l'entreprise IFRI comme organisme d'accueil en raison de sa disposition d'un service import/export actif et réglementaire, et de ses transactions étrangères auxquelles elle est confrontée à de différents risques, par conséquent, IFRI utilise diverses techniques de couvertures internes et externes.

❖ Pour aborder un tel sujet, nous avons posé la problématique suivante :

Face à la complexité des risques et les nombreuses contraintes qui entourent la concrétisation des opérations commerciales extérieures, comment les entreprises se procèdent pour mener à bien leurs opérations à l'international ?

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

✓ Quels sont les différents risques qui entravent la rentabilité des opérations commerciales internationales ?

✓ Quelles sont les différentes techniques qui permettent aux entreprises de réduire ou éliminer les risques auxquelles elles sont confrontées ?

✓ Comment les entreprises se couvrent en cas de la réalisation d'un risque ?

✓ Comment l'entreprise (IFRI) se procède pour rémunérer un sinistre ?

❖ Pour guider notre travail nous avons émis les hypothèses suivantes :

H1 : La couverture des risques nécessite divers instruments et techniques adaptées en fonction de types de risques subies et opérations exécutées par l'entreprise.

H2 : Le recours aux moyens de couverture, passe par plusieurs phases et étapes que l'exportateur doit effectuer tout en respectant la réglementation.

Afin de répondre à notre problématique et vérifier nos hypothèses, nous avons suivi les démarches suivantes : Premièrement, une recherche bibliographique en consultant des différentes sources d'informations (ouvrages, mémoires, site web, textes réglementaires...) ayant rapport avec le champ de notre recherche. Deuxièmement, un stage pratique d'une durée d'un mois au niveau de la SARL Ibrahim et fils -ifri. Le stage a été effectué dans le service exportation qui nous a permis de recueillir des informations.

A cet effet, nous avons opté pour un plan de travail qui est scindé en trois chapitres :

✓ Dans le premier chapitre, nous aborderons les fondements du commerce extérieur en présentant commerce extérieur et les éléments fondamentaux de ses opérations.

✓ Dans le deuxième chapitre, nous nous intéresserons aux risques liés aux opérations du commerce extérieur, les garanties et les techniques de couverture de ces derniers.

✓ Le dernier chapitre sera consacré à l'étude de cas pratique au sein de la SARL Ibrahim et fils – ifri sur la couverture des risques liés aux exportations.

Introduction

Dans la littérature économique beaucoup d'auteurs utilisent les expressions commerce extérieur et commerce international comme étant synonymes. Le commerce extérieur est celui qui comprend l'ensemble des échanges entre habitants des pays différents. Il est divisé en commerce d'importation, d'exportation et de transit.

Le commerce d'importation, c'est celui qui consiste à acheter de l'étranger le produit destiné à la consommation locale. Le commerce d'exportation est celui qui consiste à vendre à l'étranger le bien produit dans les frontières d'un pays, et le commerce de transit est la faculté accordée à un produit originaire d'un pays A et destiné à la consommation d'un pays C de traverser le pays B sans acquitter le droit de douane.

En définitive, le commerce extérieur peut être considéré comme l'ensemble des échanges entre un pays et l'ensemble de ses partenaires extérieurs. Et le commerce international peut donc être défini comme l'ensemble de transactions commerciales entre les différentes nations du monde. Il s'agit ici d'un aspect plus dynamique dans ce sens que tout ce qui est produit quelque part est vendu, et consommé ailleurs¹.

Ce présent chapitre se compose de trois sections. La première consiste à donner un aperçu sur le commerce international et l'ensemble des théories d'échanges que nous estimons utile pour comprendre le contexte dans lequel évolue le monde. La seconde section abordera les éléments fondamentaux qui permettent la concrétisation d'une opération du commerce extérieur. Et enfin la troisième section abordera les documents utilisés dans le commerce international.

¹ MINON : « cours de pratique de commerce international », 2° Graduat, ISPL, 1993-1994, p. 08.

Section 01 : Présentation du commerce extérieur

Les différences de dotation en ressources naturelles entre les pays et la répartition géographique inégale de ces ressources sont deux éléments essentiels pour expliquer le commerce extérieur. Le commerce extérieur comprend les opérations sur le marché mondial. Il est l'organe regroupant les divers pays du monde engagés dans la production des biens destinés aux marchés étrangers².

Par ailleurs, le commerce international désigne l'ensemble des activités commerciales requises pour produire, expédier et vendre des biens et des services sur la scène internationale; terme qui inclut, l'importation et l'exportation de biens et des services, la concession de licences dans d'autres pays et les investissements étrangers.

En l'occurrence, ce dernier permet à un pays de consommer plus qu'il ne produit, notamment par ses ressources propres, ou d'élargir ses débouchés afin d'écouler sa production. Ce type de commerce existe depuis des siècles, mais il connaît un essor récent du fait de la mondialisation, dont il est une composante majeure.

Nous citons dans cette section le commerce extérieur, les principales théories du commerce international et enfin la présentation de la chambre de commerce international.

1.1. Le commerce extérieur

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

1.1.1. L'importation

Le terme « **importation** » désigne en économie l'ensemble des achats de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (biens de capital).

² P. BAIROCH : « commerce extérieur et développement économique de l'Europe au 19ème siècle », Mouton, Paris, 1976. P. 46.

1.1.2. L'exportation

Le terme « **exportation** » désigne en économie l'ensemble des ventes de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (biens de capital), l'exportation est un moyen crucial pour acquérir des devises³.

1.2. Les théories du commerce international

Les théories du commerce international tentent d'expliquer la spécialisation des pays dans la production d'une gamme de biens et services vendus sur le marché national et exportés sur les marchés étrangers en échange d'une autre gamme de biens et services importés.

Par ailleurs, un pays se spécialise dans les biens pour lesquels il possède un avantage, c'est-à-dire dans lequel il est plus efficace que les autres pays dans la production de ces biens. Les théories diffèrent essentiellement dans l'explication de l'origine de cet avantage.

1.2.1. La théorie des avantages absolus d'Adam Smith (1776)

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

Cherchant à défendre l'idée du libre-échange, Adam Smith démontre, en 1776, qu'un pays ne doit pas hésiter à acheter à l'extérieur ce que les producteurs étrangers peuvent produire à meilleur coût que les producteurs nationaux. Le pays qui vend un certain produit moins cher possède ainsi un avantage absolu dans ce produit. Smith indique alors qu'un pays doit se spécialiser dans la production de ce bien et acheter le reste de l'étranger.

1.2.2. La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo (1817)

La théorie de l'avantage comparatif (ou relatif) a été développée au XIXe siècle par l'économiste britannique David Ricardo (1772-1823). On peut la résumer de la manière suivante : chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production du ou des biens pour

³ Ibid, consulté le 19/03/2017.

lesquels il dispose d'un avantage comparatif par rapport aux autres pays et à acheter les biens qu'il n'a pas produits.

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

Cette théorie montre donc que les pays ont intérêt à se spécialiser même s'ils ne disposent d'aucun avantage absolu. C'est une théorie en faveur d'une division internationale du travail et du libre-échange. La spécialisation de chaque pays permet une économie de facteur travail favorisant les gains de productivité et la hausse du volume produit.

1.2.3. La théorie d'HOS (Heckscher, Ohlin et Samuelson)

Cette théorie met l'accent sur la différence de dotation, ainsi que les prix relatifs des facteurs entre deux pays pour expliquer le commerce.

Dans ce modèle, chaque pays doit se spécialiser dans la production en utilisant les facteurs de production (travail, capital, terre) dont il dispose en abondance et donc peu coûteux. Puis il cherchera à importer des biens produits avec des facteurs qu'il possède en moindre quantité. La spécialisation s'explique ainsi par les dotations factorielles de chaque pays⁴.

1.2.4. Paradoxe de W. Léontief

Wassili Leontief (1906-1999), prix Nobel en 1973, teste en 1954 la validité empirique du modèle HOS (Heckscher-Ohlin-Samuelson), qui explique les déterminants du commerce international : chaque pays aurait intérêt à se spécialiser dans les productions qui incorporent massivement le facteur dans lequel il est le mieux doté (capital ou travail, facteurs naturels).

Leontief s'intéresse à la structure du commerce extérieur des États-Unis pour vérifier cette approche dite « des dotations factorielles ». Il analyse alors le contenu en capital et en travail des exportations américaines. Or le résultat est l'inverse de celui espéré : les États-Unis exportent massivement des biens largement dotés en facteur travail et importent des biens

⁴ RAINELLI (Michel) : « le commerce International », 8ème édition LA DECOUVERTE, Paris, 2000, p. 47.

plus capitalistiques. Le paradoxe fut alors expliqué en termes de division du travail qualifié et non qualifié. Les américains seraient riches en travail qualifié⁵.

1.2.5. Le cycle de vie du produit de Vernon (1966)

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

Cette approche suggère qu'au début du cycle de vie du produit, toutes les composantes et tout le travail associé au produit proviennent du pays et de la région dans lesquels il a été inventé. Lorsque le produit est adopté, et utilisé sur les marchés mondiaux, la production s'éloigne progressivement de son point d'origine. Il devient même un produit importé par le pays d'origine de l'invention⁶.

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

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

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

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

-Quatrième phase, déclin : De nouveaux produits substitués apparaissent sur le marché. L'intensité en travail non qualifié s'accroît. Le marché se trouve en surcapacité. La

⁵ Muchielli J-L, Mayer T: « Economie internationale », Ed Dalloz, 2005, p. 146.

⁶ Amelon J-L, Cardebat J-M : « les nouveaux défis de l'internationalisation : quel développement international pour l'entreprise après la crise », Ed de Boeck Université, Bruxelles, 2010, p. 138.

production se déroule maintenant dans les pays en développement (PED) qui exportent ces produits vers les pays industrialisés.

1.2.6. La théorie de l'écart technologique

Michael Posner qui en 1961 remarque que des pays à dotations relatives factorielles proches, voire identiques, commercent malgré tout ensemble. Ceci peut s'expliquer par l'innovation : l'avance technologique que peut avoir un pays dans un domaine, lui permet d'être en situation de monopole d'exportation pour le domaine concerné. Cet avantage dû à un écart technologique peut durer tant qu'il existe une demande dans les pays étrangers et disparaît peu à peu quand les producteurs de ces pays se lancent dans la fabrication de mêmes biens⁷.

1.3. Présentation de la Chambre de Commerce international (CCI)

Fondée en 1919, la chambre de commerce international est une organisation non gouvernementale agissant aux services des milliers d'affaires internationales. Elle rassemble des milliers de groupements économiques et d'entreprises (PME et PMI) aux intérêts internationaux dans plus de 130 pays. La mission de la CCI est de promouvoir le commerce et l'investissement internationaux. Elle établit les règles qui régissent les échanges commerciaux internationaux dans le cadre du GATT puis de l'OMC. Elle offre des services pratiques essentiels⁸.

Par ailleurs, l'une des tâches principales de la CCI est de faciliter les échanges commerciaux internationaux et contribuer ainsi au développement du commerce international. Par ce fait, la CCI organise des conférences, des séminaires de formation et de nombreuses réunions spécialisées.

En outre, elle publie des règles relatives aux transactions et aux paiements, sous forme de brochures, dont celles relatives aux :

⁷ <http://www.glossaire-international.com> consulté le 22/03/2017.

⁸ <http://www.iccwbo.org/about-icc/> consulté le 23/03/2017.

- Crédits documentaires.
- Encaissements documentaires.
- Termes commerciaux internationaux (Incoterms).
- Remboursement de banque à banque.
- Garanties et cautions internationales.

1.3.1. Les services de la CCI

La CCI se compose des organes (institutions) suivantes:

- La commission des pratiques commerciales internationales.
- La cour internationale d'arbitrage.
- Le bureau maritime international.
- Le bureau contre le crime commercial.
- Le bureau d'enquête sur la contrefaçon.
- L'institut des droits des affaires internationales.

Section 02 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

En raison de leur éloignement géographique, de leurs différences culturelles, linguistiques, politiques et juridiques, les partenaires dans une opération de commerce extérieur sont confrontés à de multiples risques. Une bonne connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur est indispensable pour limiter ces risques et faire face aux éventuels conflits. Par ailleurs la maîtrise de ces éléments permet de mieux conduire les négociations.

L'objectif de cette section est alors de déterminer les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur. On peut distinguer deux éléments : le contrat du commerce international et les incoterms.

2.1. Le contrat du commerce international

Le contrat international de vente s'appuie sur différentes règles ayant pour objectif d'harmoniser et de faciliter les échanges internationaux. Le droit de la vente internationale est régi par la convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (CVIM), dite convention de Vienne.

Celle-ci, élaborée sous l'égide des Nations Unies, a été signée en avril 1980. Elle compte aujourd'hui plus de 70 pays signataires. Elle régit notamment les échanges internationaux de marchandises. Elle ne donne pas une définition générale du contrat de vente, mais, dans différents articles, elle définit les obligations générales du vendeur et de l'acheteur.

2.1.1. Définition du contrat commercial international

« Le contrat est un accord de volonté qui crée des obligations à la charge de ceux qui y sont partis »⁹. Est considéré contrat de commerce international, tout contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différents.

2.1.2. L'offre commerciale

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

Ainsi, le contrat entre en vigueur à la signature des deux parties, généralement après avoir rempli certaines conditions préalables (paiement des acomptes, mise en place d'une garantie de restitution d'avance...)¹⁰.

2.1.3. Effets du contrat de commerce international

Les effets du contrat concernent les obligations des parties et le transfert de propriété et de risque.

2.1.3.1. Obligations des parties

Nous pouvons distinguer les obligations du vendeur et de l'acheteur¹¹.

❖ Concernant les obligations du vendeur, il s'agit de :

- Garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat.

⁹ CHAUVIER (Stéphane) : « le contrat international », édition VUIBERT, paris, 2007, p. 5.

¹⁰ Ibid.

¹¹ Les contrats du commerce international Cours du Professeur Jacquet, Institut de Hautes Etudes Internationales.

- Livrer la marchandise dans les délais fixés, au lieu prévu.
- Remettre les documents se rapportant aux marchandises à livrer.

❖ Pour ce qui est des obligations de l'acheteur, il s'agit de :

- L'obligation de payer le prix.
- L'obligation de prendre livraison de la chose.
- Vérifier la conformité des biens.

2.1.3.2. Transfert de propriété et de risques

Pour le transfert de propriété, il intervient, en règle générale, une fois l'acheteur acquitté, auprès de sa banque, de la totalité de la somme due.

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

Aussi, le recours aux « Incoterms », qui définissent sans ambiguïté le lieu de transfert des risques selon le choix des parties et le mode de transport à utiliser, constitue la meilleure solution¹².

2.1.4. Les clauses du contrat de vente international

Le contrat de commerce international regroupe généralement quatre types de clauses¹³.

❖ Des clauses générales qui sont :

- Préambule exposant un résumé du projet.
- Identité des contractants.

¹² <http://www.cours-de-droit.net/transfert-de-propriete-et-transfert-des-risques-a121603906>. Consulté le 12/10/2017.

¹³ <https://www.uncitral.org/pdf/french/texts/sales/cisg/V1056998-CISG-f.pdf>. Consulté le 15/10/2017.

- Nature et objet du contrat.
- Définition de certains termes afin d'éviter toute mauvaise interprétation.
- Liste des documents contractuels.
 - ❖ Des clauses techniques et commerciales qui sont relatives :
 - Nature du produit : sa composition, ses spécifications techniques, sa qualité...
 - Nature de l'emballage.
 - Délais d'exécution et mode de traitement des pénalités de retard.
 - Protocole de contrôle et d'examen de conformité.
 - Conditions de modification du contrat, par voie d'avenants.
 - ❖ Dans les clauses financières, il consiste à indiquer :
 - Quantité, prix et montant total, ferme ou révisable, en indiquant dans ce dernier cas-là Formule de révision.
 - Frais inclus dans le prix, l'incoterm utilisé.
 - Mode de paiement ainsi que la monnaie de facturation et de paiement.
 - Garanties bancaires à mettre en place.
 - Données fiscales et douanières.
 - ❖ Des clauses juridiques liées à l'exécution du contrat déterminent :
 - Date de mise en vigueur du contrat.
 - Conditions de transfert des risques et de propriété ainsi que les données concernant la livraison de la marchandise.
 - Conditions juridiques liées aux garanties bancaires.

- Droit applicable au contrat accepté par les deux parties : il ne doit pas être contradictoire avec les dispositions prévues par les réglementations des deux pays. Il constitue le recours en cas de litige.
- Règlement des différends : outre la possibilité de règlement à l'amiable, une clause compromissoire (qui fait appel généralement à l'arbitrage international) ; doit être prévue obligatoirement dans le contrat.
- Clause de force majeure : la force majeure se définit comme étant un événement imprévisible, irrésistible et insurmontable qui exonère la partie concernée des sanctions prévues par le contrat. Toutefois cette notion qui diffère d'une législation à une autre, est souvent à l'origine de plusieurs litiges. Aussi il convient de prévoir dans le contrat une énumération assez limitative d'événements constitutifs de la force majeure.
- Clause de résiliation : cette clause intervient pour régler les cas de mauvaise exécution ou de non-exécution du contrat.

Parmi les éléments que doit contenir un contrat, nous citons « l'incoterm à utiliser » qui sert à définir le partage des risques et des frais pour acheminer la marchandise et « la liste des documents » en vue de s'assurer de l'exécution des obligations de chaque partie.

2.2. Les incoterms

Les Incoterms (International commercial terms) ou CIV (Conditions international de vente) sont des termes normalisés qui ont pour but de répartir les risques, les frais et les tâches associés aux contrats commerciaux visant la vente de marchandises et de déterminer le lieu de livraison légal de ces marchandises. La réglementation applicable est édictée et publiée par la Chambre de commerce internationale (CCI) à Paris¹⁴.

La dernière réglementation, entrée en vigueur au 1er janvier 2011, s'appelle Incoterms 2010.

¹⁴ LEGRAND G. et MARTINI H. : « Gestion des opérations Import-Export », DUNOD, Paris, 2008, p. 111.

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

En effet, les incoterms prévoient la répartition des frais entre acheteur et vendeur ainsi que le moment du transfert de risques, selon un langage codifié. Leur usage est fortement conseillé pour éviter les malentendus sur ces deux points essentiels du contrat de vente.

Enfin, conformément à l'article 27 du règlement paru au Journal officiel algérien N° 15 du 13 mai 2007, l'ensemble des termes commerciaux (incoterms) repris dans les règles et usage de la chambre de commerce international peut être inscrit dans les contrats commerciaux.

2.2.1. Définitions des Incoterms

Les Incoterms résultent d'une codification des modalités d'une transaction commerciale mise en place par la Chambre de Commerce Internationale (CCI). Chaque modalité est codifiée par trois lettres et est indissociable du lieu de livraison auquel elle s'applique.

Le but des Incoterms est de fournir une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus couramment utilisés en commerce extérieur. Ces termes définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale, le plus souvent internationale. Qui concernent :

- La livraison, la conclusion des contrats de transport et le transfert des risques.
- La présentation des documents de transport, le chargement et le déchargement.
- L'accomplissement des formalités des marchandises douanières (export/import) et le paiement des droits et taxes.

Ces règles, reconnues au niveau international, sont insérées dans les contrats de vente.

Ils concernent essentiellement les obligations des parties à un contrat de vente, en ce qui concerne la livraison de la marchandise vendue, la répartition des frais et des risques liés à cette marchandise, ainsi que la charge des formalités d'export et d'import¹⁵.

2.2.2. Identification des incoterms

A cet effet, il existe 13 incoterms qui définissent les obligations de l'acheteur et du vendeur et sont présentées comme suit¹⁶:

➤ **EXW : (ex works) à l'usine (lieu convenu)**

L'obligation du vendeur se limite à la mise à disposition de la marchandise dans son local, c'est l'acheteur qui supporte tous les risques et frais inhérents au transport de la marchandise.

➤ **FCA : (free carrier), franco transporteur (lieu convenu)**

Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à la remise des marchandises dédouanées à l'exportation au transporteur désigné par l'acheteur, au lieu ou point convenu.

➤ **FAS : (free along side ship), franco le long du navire (port d'embarquement convenu)**

Le vendeur remplit son obligation lorsque la marchandise, dédouanée à l'exportation, a été placée le long du navire, sur le quai ou dans les allèges au port d'embarquement convenu. A partir de ce moment, l'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou dommage que peut courir la marchandise.

➤ **FOB : (free on board), franco à bord (port d'embarquement convenu)**

Le transfert des frais et des risques du vendeur à l'acheteur, se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire, au port d'embarquement désigné. Les frais de chargement sont payés par le vendeur car ils ne sont pas inclus dans le fret.

¹⁵ <http://www.douane.gouv.fr/> consulté le 24/03/2017.

¹⁶ LEGRAND G. et MARTINI H. : op.cit, p. 12 – 15.

➤ **CFR : (cost and freight), coût et fret (port de destination convenu)**

Le vendeur doit payer les frais et le fret maritime pour acheminer la marchandise au port de destination désigné mais le transfert des risques de perte, de dommage et même des frais supplémentaires se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire.

➤ **CIF : (cost, insurance and freight), coût, assurance et fret (port de destination convenu)**

Ce terme est identique au terme précédent en matière de transfert des risques et des frais. Toutefois, le vendeur a l'obligation supplémentaire de souscrire une assurance maritime, pour l'acheteur, contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise.

➤ **CPT : (carriage paid to), port payé jusqu'à (point de destination convenu)**

Le vendeur choisit le transporteur. Il paye le fret pour le transport des marchandises jusqu'à la destination convenue. Le risque de perte ou de dommage ainsi que le risque de frais supplémentaires nés d'événements intervenant après livraison de la marchandise au transporteur sont transférés du vendeur à l'acheteur¹⁷.

➤ **CIP : (carriage, insurance, paid to), port payé, assurance comprise jusqu'à (point de destination convenu)**

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

➤ **DAF : (delivered at frontiere), rendu frontière (lieu convenu)**

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

¹⁷ <http://www.douane.gouv.fr/> consulté le 24/03/2017.

➤ **DES : (delivered ex ship), rendu ex ship (port de destination convenu)**

La marchandise non dédouanée à l'importation, est mise à la disposition de l'acheteur à bord du navire au port de destination convenu. Avec ce terme le vendeur supporte les risques et les frais inhérents à l'acheminement de la marchandise jusqu'au port de destination.

➤ **DEQ : (delivered ex quay), rendu à quai (port de destination convenu)**

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

➤ **DDU : (delivered duty unpaid), rendu droits non acquittés (lieu convenu)**

Le vendeur livre la marchandise non déchargée à l'arrivée, à l'acheteur, au lieu convenu dans le pays d'importation. Le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à l'établissement de l'acheteur, à l'exception du dédouanement à l'importation.

➤ **DDP : (delivered duty paid), rendu droits acquittés (lieu convenu)**

Ce terme définit l'obligation maximale pour le vendeur, dans la mesure où il met la marchandise, non déchargée à l'arrivée, à la disposition de l'acheteur, au lieu convenu dans le pays d'importation.

Le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à livraison chez l'acheteur. Il est chargé également du dédouanement à l'importation ainsi que du paiement des droits et taxes exigibles liés à la livraison de la marchandise au lieu convenu.

✓ Les incoterms les plus utilisés en Algérie sont le FOB et le CFR.

2.2.3. Rôles des Incoterms

Les incoterms remplissent de nombreux rôles, nous citons les suivants ¹⁸:

¹⁸ LEGRAND G. et MARTINI H : « logistique, contrats, risques et financement », 3ème édition, 2009/10, p. 7.

- **Première fonction** : dans le cadre de contrats de commerce international et nationaux, ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur, notamment en matière de chargement, de transport, de type de transport, des assurances et de la livraison.

- **Le deuxième rôle** est de déterminer le lieu de transfert des risques.

- **La troisième fonction** concerne la fourniture des documents et des informations.

Concrètement, dans un contrat de vente international, les Incoterms vont clarifier les points suivants¹⁹ :

1. Situer le point critique du transfert des risques du vendeur à l'acheteur dans le processus d'acheminement des marchandises (risques de perte, détérioration, vol des marchandises) permettant ainsi à celui qui supporte ces risques de prendre ses dispositions notamment en terme d'assurance.

2. Indiquer qui du vendeur ou de l'acheteur doit souscrire le contrat de transport.

3. Répartir entre les deux les frais logistiques et administratifs aux différentes étapes du processus.

4. Préciser qui prend en charge l'emballage, le marquage, les opérations de manutention, de chargement et de déchargement des marchandises ou l'empotage et le dépotage des conteneurs ainsi que les opérations d'inspection.

5. Fixer les obligations respectives pour l'accomplissement des formalités d'exportation et/ou d'importation, le règlement des droits et taxes d'importation ainsi que la fourniture des documents. Il existe 13 Incoterms retenus par la CCI, (codification originale anglaise sur 3 lettres, ex : FOB) plus une localisation précise ex : « FOB Le Havre ».

¹⁹ http://www.fondationinvest.ma/Boiteaoutis/Kit_investissement/INCOTERMS.pdf, Consulté le 29/03/2017.

Tableau n° 01: Répartition des coûts selon l'Incoterm négocié dans le contrat.

LIBELLES	Départ usine	Transport principal non acquitté par le vendeur			Transport principal acquitté par le vendeur				Frais d'acheminement supporté (vendeur) jusqu'à destination			
		EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
Emballage	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Chargement à l'usine	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Pré acheminement	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Douane export	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Manutention au départ	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Transport principal	A	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V
Assurance transport	A	A	A	A	A	V	A	V	V*	V	V	V
Manutention à l'arrivée	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V	V	V
Douane import	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Post acheminement	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Déchargement usine	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V

Source : LEGRAND (G) et MARTINI (H) « Le petit export », 3ème édition, 2009/2010, page 07.

V: Coût à la charge du vendeur

A : Coût à la charge de l'acheteur

*** :** Non obligatoire

2.2.4. Les différents modes de classement des Incoterms

On peut classer les incoterms selon le type de vente, par famille et par mode de transport :

2.2.4.1. Le classement selon le type de vente

Nous pouvons distinguer : les ventes au départ et les ventes à l'arrivée :

a) Les ventes au départ : la marchandise voyage au risque de l'acheteur sur le transport principal. Les Incoterms ventes au départ sont au nombre de 8 (EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CIP, CFR, CIF).

b) Les ventes à l'arrivée : le vendeur prend en charge le risque jusqu'au lieu de destination. Les Incoterms ventes à l'arrivée sont au nombre de 3 (DAT, DAP, DDP).

2.2.4.2. Le classement par famille

Concernant le classement par famille, il s'agit des Familles des F, C et D :

a) La famille de « E » : (Ex) comprend l'incoterm Ex work : Obligation minimale pour le vendeur.

b) La famille des « F » : comme (Free ou Franco). Comprend les incoterms FCA, FAS et FOB : Le vendeur n'assume ni les risques, ni les coûts du transport principal.

c) La famille des « C » : (Cost or Carriage : coût ou port) est la plus nombreuse avec CPT, CIP, CFR et CIF.). Le vendeur assume les coûts du transport principal mais pas les risques.

d) La famille des « D » : (delivered : rendu) comprend les incoterms DAF, DES, DEQ, DDU et DDP. Le vendeur assume les coûts et les risques du transport principal.

2.2.4.3. Le classement par mode de transport

Pour ce qui est du classement par mode de transport, il s'agit de transport maritime, transport terrestre et tous modes de transport :

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

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

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

2.2.5. Le choix de l'incoterm

Le choix de l'incoterm résulte de la négociation entre les intéressés, mais aussi de facteurs extérieurs (habitudes du marché, pratique des entreprises concurrentes) et de la capacité de l'entreprise à mettre en œuvre une politique logistique. En fait, le choix de l'incoterm a des conséquences juridiques (obligations qui en découlent pour le vendeur et l'acheteur) et pratiques²⁰.

2.2.6. Les limite des Incoterms

Les Incoterms mentionnent uniquement les droits et les devoirs à la charge des parties concernant les modalités d'acheminement, mais ne garantissent pas la bonne exécution du contrat commercial et ne précisent pas le moment du transfert de propriété entre l'acheteur et le vendeur.

Par ailleurs, les Incoterms présentent la caractéristique d'être d'adoption volontaire ; elles sont donc d'ordre facultatif et ne suppléent pas les volontés des parties²¹.

Section 03 : Les Documents utilisés dans le commerce international

L'utilisation des documents dans le commerce international est née de la méfiance entre les partenaires qui trouve son explication dans ²²:

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

²⁰ LEGRAND G. et MARTINI H. : op.cit., p. 26.

²¹ LEGRAND G. et MARTINI H. : op.cit., p. 15.

²²<http://www.etudier.com/dissertations/Les-Documents-Utilis%C3%A9s-Dans-Le-Commerce/467141.html>, Consulté le 17/04 /2017.

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

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

Les documents de prix, de transport, d'assurance et documents divers.

3.1. Les documents de prix

Ce sont notamment, les différents types de factures qui doivent mentionner ²³:

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

Quant aux types de factures, on peut citer :

²³ <http://m-elhadi.over-blog.com/article-les-documents-du-commerce-international-99102987.html>, Consulté le 17/04/2017.

3.1.1. La facture Pro forma

C'est un devis établi sous forme de facture anticipant la facture définitive qui sera établie avec la réalisation de l'opération commerciale. Elle permet, généralement à l'acheteur (importateur) d'accomplir certaines démarches administratives qui nécessite une opération d'importation (domiciliation, ouverture d'un CREDOC, REMDOC).

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

3.1.2. La facture commerciale (définitive)

C'est l'élément de base qui concrétise toute transaction commerciale. Elle est établie par le Vendeur. La facture présentée pour la domiciliation doit obligatoirement comporter les mentions suivantes :

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

3.1.3. La facture consulaire

Ce document, doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays. Il doit également

indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise. Il doit ensuite être légalisé par le Consul du pays importateur²⁴.

3.1.4. Les documents douaniers

Les déclarations en douane sont visées par l'administration douanière du pays importateur et sont établies sur des imprimés spécifiques. Il s'agit principalement des formulaires D6 pour l'exportation et D10 pour l'importation. Ces documents comportent notamment le tarif douanier, la date de dédouanement et la valeur de la marchandise sous douane.

3.2. Les documents de transport (expédition)

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

3.2.1. Le Connaissance maritime (bill of lading)

Près de 90 % des échanges internationaux des marchandises s'effectuent par les transports maritimes ; à cet effet, un document de valeur particulier, appelé « connaissance maritime » est utilisé. Le connaissance 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 connaissance maritime est donc un titre de propriété envers le transporteur, il est négociable ; une originale de ce titre signé par la compagnie sera demandée au port de destination pour retirer les marchandises embarquées²⁵».

3.2.1.1. Les particularités du connaissance maritime

Ce document possède la particularité d'être à la fois :

²⁴ BERNET R. : « principe de technique bancaire », 25 éditions DUNOD, Paris, 2008, p. 355.

²⁵ MONOD D. : Moyens et technique de paiement internationaux, édition ESKA, Paris, 1999, p. 226.

- Un titre de propriété.
- Récépissé d'expédition pour le chargeur.
- Contrat de transport.

3.2.1.2. Les mentions du connaissance maritime

En égard à son importance, le connaissance maritime doit comporter certaines informations, à savoir :

- Le nom du navire.
- Le port d'embarquement.
- Le port de déchargement.
- Le nom de la compagnie de transport ou celui du capitaine du navire.
- La description de la marchandise transportée.
- Les conditions de transport (en portée, en col, en chambre froide...).
- Les conditions de paiement.
- Le terme de vente (Incoterm).
- La date d'expédition.
- La mentions « clean on board ».
- La signature du capitaine du navire.

Il est à noter également qu'un connaissance peut comporter d'autres mentions expressément demandées par l'importateur, telles que²⁶:

- **Received for shipment (reçu pour embarquement)** : Cette mention n'atteste pas l'embarquement effectif de la marchandise, elle n'atteste que sa prise en charge par la compagnie de transport.

²⁶ MONOD D. : op.cit, p. 227.

- **Celan on board ou (chargé à bord)** : Cette mention atteste que la marchandise est effectivement chargée à bord du navire
- **Dirty (surcharge)** : Ce connaissement comporte des réserves de la compagnie sur la qualité ou l'état des marchandises chargées est entreposé sur un espace non couvert du navire.
- **Transbordement (autorise/interdit)** : Le connaissement peut porter une mention concernant l'autorisation ou l'interdiction du transbordement ; le chargement ou le déchargement des marchandises d'un navire à un autre en cours du transport maritime.

Le connaissement peut-être établi soit ²⁷:

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

En Algérie, le connaissement doit porter la mention « clean » et « on board » pour qu'il soit accepté dans les remises et les crédits documentaires, cependant, la mention « received for shipment" (reçu pour embarquement) qui ne constitue pas la preuve de l'expédition, est strictement interdite.

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

²⁷ ibid. p. 229.

3.2.2. La lettre de transport aérien (LTA)

« Toute marchandise expédiée par avion doit être attestée par une lettre de transport aérien « LTA »²⁸. La LTA est un récépissé d'expédition non négociable, car elle est nominative de plus elle ne représente pas un titre de propriété.

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

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

3.2.3. La lettre de transport routier (LTR)

La LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur; qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu. Comme pour la LTA, la LTR atteste d'une part la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur. La LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété²⁹.

3.2.4. Le duplicata de lettre de voiture international (DLVI)

C'est un récépissé d'expédition de marchandise par la voie ferroviaire (convention Internationale de Rome 1933). Ce document est constitué de six feuilles dont l'un, timbré à date de la gare de départ, porte la surcharge « duplicata de lettre de voiture » et constitue la preuve de l'expédition de la marchandise.

²⁸ Convention de Varsovie du 12/10/1929.

²⁹ ZOURDANI Sonia : « le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie », Mémoire en vue de l'obtention de magistère, université de Tizi Ouzou, 2012, p. 161.

Il est établi par l'expéditeur et la compagnie de transport, à personne dénommée. Il n'est donc pas endossable, de plus il ne constitue pas un titre de propriété³⁰.

3.2.5. Le récépissé postal (bulletin d'expédition)

C'est un document établi par les services des postes à personne dénommée. Il concerne l'expédition des marchandises n'excédant pas vingt (20) kilogrammes.

3.2.6. Document de transport combiné

Il est fait appel à ce document lorsqu'il s'agit de l'utilisation de plusieurs modes de transport pour acheminer la marchandise. Il est émis par l'entrepreneur de transport combiné en vue d'attester la prise en charge en bon état de la marchandise³¹.

3.3. Les documents d'assurance

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

L'attestation d'assurance certifie de la couverture des risques mentionnés. Précisons tout de suite que, selon le type de contrat (CAF - FOB, etc.), la marchandise voyage soit aux risques et frais du vendeur, soit aux risques et frais de l'acheteur, soit à risques partagés. Par simplification, c'est le vendeur qui souscrit la plupart du temps le contrat d'assurance dont le bénéficiaire peut être, selon le cas, lui-même ou l'acheteur en fonction de la répartition des risques³². En Algérie, tout importateur se trouve dans l'obligation d'assurer sa marchandise auprès d'une compagnie d'assurance algérienne.

³⁰ LOUARRADI R ,op.cit, p. 08.

³¹ Idem

³² BERNET ROLLANDE L. : op.cit., p. 355.

Parmi les principaux documents d'assurance, on peut citer³³ :

3.3.1. La police d'assurance

Il s'agit d'un contrat établi entre l'assureur et l'assuré, fixant les obligations de chacun. Cette police peut-être :

- Une police au voyage qui couvre une expédition donnée, pour un trajet bien déterminé.
- Une police à alimenter que couvre plusieurs expéditions de marchandise de même nature pour une durée indéterminée.
- Une police flottante ou d'abonnement qui couvre toutes les expéditions d'un même exportateur, et ce quels que soient les marchandises et les modes de transport utilisés.
- Une police tierce- chargeur souscrite par un transitaire ou un transporteur qui, couvre les marchandises que les chargeurs demandent d'assurer pour leur compte. C'est un cas de figure très fréquent en transport aérien.

3.3.2. Le certificat d'assurance

Ce document atteste l'existence d'une police d'assurance pour les marchandises concernées.

3.4. Documents divers

En plus des documents présentés précédemment, d'autres pièces peuvent être exigées. Elles concernent essentiellement la qualité et la nature de la marchandise.

3.4.1. Les documents douaniers

Ces documents concernent les déclarations en douane, faites sur des imprimés spécifiques, qui sont visés par l'administration douanière que ce soit à l'import ou à l'export en certifiant que la marchandise a été expédiée dans les conditions convenues³⁴.

³³ http://www.lexinter.net/JF/documents_d%27assurance.htm, Consulté le 18/04/2017.

³⁴ <http://www.douane.gov.dz/>, Consulté le 18/04/2017.

3.4.2. Listes de colisage et de poids

Elles fournissent des indications concernant les différentes caractéristiques des colis constituant l'expédition, notamment du nombre de colis, le contenu de chaque colis, le poids³⁵.

3.4.3. Le certificat de provenance

C'est un document établi dans le seul cas où les marchandises doivent transiter par un pays tiers. Il atteste la provenance réelle des marchandises.

3.4.4. Le certificat d'origine

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

3.4.5. Le certificat sanitaire

Il atteste du caractère sain des marchandises d'origine animale. Il est établi par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire officiel.

3.4.6. Le certificat phytosanitaire

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

3.4.7. Le certificat d'analyse ou de qualité

Ce document certifie la qualité ou la composition d'un produit. Il est établi par un laboratoire ou par un expert, essentiellement utilisé pour les métaux précieux et les produits cosmétiques.

³⁵ ZELOUCHE (K) : « Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie », Mémoire en vue de l'obtention de magistère, université de Alger, 2011, p. 18.

Conclusion

La politique du commerce extérieur, ou politique commerciale, est constituée de l'ensemble des dont dispose un Etat pour orienter les flux d'échanges d'u pays avec l'étranger. Dans la panoplie des instruments utilisables, on distingue les droits de douane des autres obstacles. Le type de politique choisi et la nature des moyens mis en œuvre dépendent d'une organisation institutionnelle qui diffère selon les pays.

Même si les théories de l'échange international mettent en avant les avantages du libre-échange intégral pour tous les partenaires, les pouvoirs publics ne renoncent jamais complètement à protéger leurs activités nationales, ni à aider les industries d'exportation. Ces interventions étatiques trouvent des justifications dans certaines analyses économiques. Celles-ci mettent en lumière les gains que peut percevoir un pays placé dans des situations différentes de celle que supposent les théories du libre-échange.

De fait, la politique commerciale d'un pays résulte souvent de stratégies de compromis entre la volonté d'isoler certaines activités nationales des effets de concurrence externe et la nécessité de tempérer les velléités interventionnistes des partenaires.

Pour atténuer l'impact de la concurrence extérieure, les gouvernements prélèvent des droits sur le commerce. Des régimes dérogatoires peuvent être prévus pour favoriser le développement de certaines activités et de certaines régions.

Introduction

Les avantages liés à l'internationalisation des entreprises font que celles-ci acceptent de gérer un ensemble de risques, auquel les importateurs et les exportateurs sont confrontés. La distance géographique et culturelle ne constitue qu'une des causes explicatives. Ces risques peuvent être liés aux modes de financement du commerce international, aux opérations de change, ou encore aux risques de non-paiement.

L'exportateur hésite à entreprendre la fabrication d'un produit s'il n'est pas sûr de se faire payer. L'importateur, de son côté, hésite de verser des fonds à son vendeur, avant d'être sûr que l'expédition est bien conforme aux clauses du contrat.

Afin de limiter l'impact de ces risques, l'entreprise doit mettre en place une véritable stratégie de gestion des risques couverts par des instruments adaptés.

L'objet de ce chapitre consiste en première section d'identifier les risques liés aux opérations du commerce extérieur, la deuxième section sera consacrée aux garanties de ces opérations, pour enfin montrer les différentes techniques de couverture de ces risques dans la troisième section.

Section 01 : Les risques liés au commerce extérieur

Les échanges internationaux sont soumis à de nombreuses incertitudes où l'importateur et l'exportateur sont confrontés à plusieurs risques dans la gestion de leurs opérations de commerce extérieur. Afin d'étudier de façon approfondie les techniques de couverture contre ces risques, il semble indispensable de définir le concept « risque » et d'identifier les risques associés à l'environnement commercial international.

Dans cette section, nous allons définir le terme risque et présenter les différents risques liés aux opérations du commerce extérieur.

1.1. Définition du risque

D'après l'auteur LEVY-LANG, un risque est un événement néfaste, tout futur est par nature incertain et tout projet comporte des incertitudes, le risque est donc un événement toujours présent dans le mouvement de la vie, pour les entreprises ou les particuliers, et pour l'ensemble de l'économie. Il est indissociable du progrès : il n'y a pas d'entreprise sans incertitude, le profit et le risque vont de pair¹.

1.2. Les différents risques liés aux opérations du commerce extérieur

Le développement des activités hors frontière est entravé par plusieurs risques, parmi ces risques, on distingue :

1.2.1. Les risque pays

Le terme de risque pays regroupe plusieurs composantes. Il représente l'ensemble des événements susceptibles d'empêcher le bon déroulement d'une opération commerciale ou d'investissement. Nous citons cinq composants du risque pays :

1.2.1.1. Le risque politique

La stabilité et la nature du régime politique peuvent avoir une influence déterminante sur la viabilité d'une entreprise et le tissu économique. On peut considérer que les contours des risques politiques englobent : la guerre ou l'instabilité politiques, la corruption, la

¹ A. Lévy-Lang : «l'argent, la finance et le risque», Odile Jacor, Paris, 2006, p. 24.

spoliation de la part des Etats ou la part des crimes organisés, ou la faiblesse de l'Etat providence².

1.2.1.2. Le risque de carence de l'acheteur public

L'assureur-crédit traite ce risque en risque politique ; que l'acheteur renonce à sa commande avant livraison ou qu'il fasse défaut dans le paiement de sa dette³.

1.2.1.3. Le risque de catastrophes naturelles

Les cyclones, les tremblements de terre, les éruptions volcaniques, les raz de marée ou les inondations⁴...etc. sont les principaux risques de catastrophes naturelles.

1.2.1.4. Le risque de non-transfert

C'est le risque encouru par le titulaire d'une créance, de ne pouvoir encaisser la somme attendue, bien que le débiteur ait effectué le règlement dans la monnaie locale, parce que sa Banque Centrale est dans l'incapacité de mettre à disposition les devises nécessaires au règlement de sa dette.

1.2.1.5. Le risque de marché

Le risque de marché est le risque de perte qui peut résulter des fluctuations des prix des instruments financiers qui composent un portefeuille d'actifs ou éventuellement un passif. Les différents facteurs de risques liés au marché sont les taux d'intérêt, les cours de change, les cours des actions et les prix des matières premières. Les variations de ces différents éléments donnent naissance au risque de marché⁵.

1.2.2. Le risque de change

Le risque de change peut être défini comme étant le risque d'un décaissement plus élevé ou d'une entrée d'argent moindre dû à l'utilisation d'une monnaie différente de la devise domestique. Il peut être généré, soit par une activité commerciale (import/export) avec

² Olivier Hassid : «la gestion des risques», 2ème édition Dunod, Paris, 2008, p. 07.

³ Legrand G et Martini H : «le petit export», 3ème édition Dunod, Paris, 2009/2010, p. 26.

⁴ Ibid p. 27.

⁵ <http://www.mataf.net/fr/edu/glossaire/risque-de-marche>, consulté le 29/03/2017.

l'étranger, soit par une activité financière en devises, soit en fin par le développement multinational de l'entreprise⁶.

1.2.2.1. La position de change

La notion de risque de change est fortement liée à la notion de position de change. Elle correspond à la différence entre les devise possédées (ou à recevoir) et les devises dues (ou à livrer). Ainsi si les dettes l'emportent sur les créances, on dit que la position est courte (short), à l'inverse on dit que la position est longue (long)⁷.

On distingue deux positions de change : la position de change de transaction et la position de change de consolidation⁸.

• Position de change de transaction

Elle se matérialise dans les modifications de la contre-valeur en monnaie locale des flux de recettes/règlements libellés en devise étrangère. Le risque de change qui en résulte se matérialise par des gains ou pertes réalisés au moment de la conversion en monnaie locale.

• Position de change de consolidation

Elle concerne la valorisation dans les bilans exprimés en monnaie locale d'actifs ou de dettes en monnaie étrangère figurant dans les bilans de filiales. Ces méthodes de consolidation ne sont pas neutres pour la concrétisation du risque de change.

1.2.2.2. Les types de risque de change

Le risque de change se répartit en cinq types qui sont : le risque de change de transaction, commercial, financier, économique et le risque de change comptable.

• Le risque de change de transaction

Le risque de transaction provient du changement de la valeur des créances et des dettes exposées à une variation du taux de change et dont l'échéance est postérieure à celle-ci.

⁶ <http://www.etudier.com>, consulté le 29/03/2017.

⁷ Legrand G et Martini H op-cit, p. 210.

⁸ P D'arvisenet : «finance international», 2ème édition, DUNOD, Paris, 2008, p. 31.

Ce type de risque naît du fait que des coûts ou des cash-flows futurs sont libellés en devises étrangères. Si le cours de la devise change, le montant du cash-flow, converti en monnaie domestique, est affecté par ce changement. Il existe deux formes de risque de transaction selon la nature des transactions réalisées : le risque de change commercial et financier⁹.

- **Le risque de change commercial**

L'entreprise est exposée à ce risque lorsqu'elle réalise des opérations d'importation ou d'exportation facturées en devises étrangères. L'importateur qui doit s'acquitter du règlement en devise craint une appréciation de la monnaie étrangère. Parallèlement l'exportateur qui sera payé en devise craint la dépréciation de cette dernière par rapport à la monnaie nationale.

- **Le risque de change financier**

Le risque de change financier est engendré du fait que les activités financières concernant les prêts ou les emprunts soient libellées en devises étrangères, assumé par le prêteur lors de la dépréciation de la devise étrangère par rapport à la monnaie nationale et par l'emprunteur dans le cas contraire ou la devise étrangère s'apprécie.

- **Le risque de change économique**

Le risque de change économique correspond aux conséquences des mouvements de change sur la valeur de l'entreprise et sur sa situation par rapport à ses concurrents. Et cela peut se traduire par « le risque de perte de compétitivité » c'est-à-dire, une variation des taux de change par rapport à une devise étrangère peut affecter le prix des produits en les rendant plus ou moins chers pour les acheteurs étrangers.

De même, une variation positive ou négative des cours de change peut faire fluctuer le prix des importations des matières premières, affectant de la sorte le coût de revient des produits finaux, d'où une perte de compétitivité¹⁰.

- **Le risque de change comptable**

Le risque de change comptable (patrimonial) est concerné par l'impact des taux de change sur la valeur comptable des postes de l'actif et du passif d'une entreprise. Il résulte de

⁹ D Eiteman et A Stonhill: «Multinational business finance », 10ème édition, USA, 2004, p. 08.

¹⁰ D Legay : «BTS commerce international», édition NATHAN, Paris, 2011, p. 296.

la consolidation des états financiers qui impliquent des actifs et des passifs libellés en devises étrangères.

Les entreprises multinationales qui détiennent des actifs à long terme à l'étranger (filiales, titres de participations...) sont les plus concernées par le risque de change comptable. Ainsi, une baisse de la monnaie du pays de la filiale fait apparaître un écart négatif de conversion qui vient s'imputer sur les capitaux propres du groupe¹¹.

1.2.3. Risques associés au crédit documentaire

Le crédit documentaire est une promesse donnée par un banquier de l'importateur à un exportateur étranger, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte (à l'aide des documents énumérés) la preuve de l'expédition des marchandises à destination des pays importateurs, ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis. Il s'agit donc d'un engagement irrévocable de paiement donné par une banque (la banque émettrice), en faveur du vendeur (le bénéficiaire), et délivré à ce dernier à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur (le donneur d'ordre)¹².

L'engagement est limité dans le temps et il est conditionné à la présentation par le vendeur d'un ensemble précis de documents conformes aux conditions et termes du crédit documents et ceci dans un délai déterminé.

Dans cette opération, chaque intervenant est exposé à un certain nombre de risques, le donneur d'ordre, bénéficiaire, la banque émettrice et la banque notificatrice.

• Pour le donneur d'ordre

La technique de crédit documentaire apporte un maximum de sécurité à l'exportateur. Cela étant si sa banque ne confirme pas le crédit, le vendeur subit directement le risque de contrepartie sur la banque émettrice. Celui-ci aura tendance à exiger que l'ouverture demande la confirmation de crédit pour supprimer ce risque et accélérer le règlement. Le vendeur préfère demander la confirmation et payer la commission prélevée par la banque¹³.

¹¹ [Http //www.etudier.com](http://www.etudier.com), consulté le 02/04/2017.

¹² Legrand G et Martini H, op-cit, p. 135.

¹³ J Peyrard : «Gestion financière internationale», 5ème édition Vuibert, France, 1999, p 312.

• Pour le bénéficiaire

La technique du crédit qui repose sur l'examen des documents apporte une grande sécurité à l'acheteur.

Celui-ci peut même demander une visite à l'expédition pour s'assurer de la conformité de la marchandise. Le risque qu'il court serait de devoir payer une marchandise non conforme. Le cas est rare et l'entreprise peut s'en remettre au droit commercial pour régler un tel différend.

• Pour la banque émettrice (banque de l'acheteur) :

Le crédit documentaire est un risque en blanc. La banque s'engage à régler les documents qui sont en conformité avec la demande initiale, quel que soit la situation financière de son client. Elle couvre ainsi le risque d'insolvabilité de son client et le risque financier lié à la réalisation technique du crédit. C'est elle qui doit regarder avec beaucoup de minuté les documents, pour assurer que tout est confirmé.

En conséquence, sa responsabilité peut être recherchée par son client. Si elle omet de révéler une réserve majeure que son client aurait pu refuser de lever.

Le risque est plus élevé, dans l'absolu, dans le crédit à paiement différé, dans la mesure où l'entreprise importatrice va vendre la marchandise et ne remboursera la banque que dans un deuxième temps¹⁴.

• Pour la banque notificatrice (banque du vendeur) :

En cas de simple notification, la banque doit faire diligence en examinant les documents avant de les transmettre, en notant les éventuelles réserves. Cela étant, elle n'a pas d'obligation absolue de vérification. Son risque financier est donc nul dans la mesure où le crédit reste payable aux caisses de la banque émettrice sur laquelle repose le risque final.

En revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité sur deux aspects. D'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice ou le risque pays de non transfert. Dans la situation où les documents remis seraient conformes, elle devra payer le vendeur.

¹⁴ Y SIMON et D LAUTIER : «finance internationale», édition ECONOMICA, Paris, 2005, p. 719.

Par ailleurs, elle court un risque technique lié à l'étude des documents. Si la banque ne révèle pas une réserve majeure et paye son client, la banque émettrice peut refuser de la rembourser si son propre client, n'accepte pas de lever la réserve¹⁵.

1.2.4. Le risque de non-paiement (risque de crédit)

Mise 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 (infra-insolvabilité et carence prolongée puis évaluation du risque pays)¹⁶.

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.

1.2.5. Risques liés à la remise documentaire

La remise documentaire est une technique de paiement où le vendeur (l'exportateur) mandate sa banque pour remettre les documents nécessaires à l'acheteur (l'importateur) pour prendre possession de la marchandise (factures, documents de transport, titres de propriété,...) contre le paiement¹⁷.

Cette opération ne permet pas de se prémunir contre les impayés, l'importateur, l'exportateur et la banque du vendeur sont exposés à un certain nombre de risques :

• Pour l'importateur

Le risque dans ce cas est lié directement à la marchandise non conforme à la commande du point de vue de sa quantité et/ou qualité.

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.

¹⁵ P Garsuault et S Priami : «Opérations bancaires à l'international», banque éditeur, 2ème édition, 2015, p. 125.

¹⁶ T Roncalli : «gestion des risques financier», economica, Paris, 2004, p. 105.

¹⁷ www.assurance-credit-entreprise.fr, consulté le 29/04/2017.

• Pour l'exportateur

Un risque majeur pour l'exportateur qui 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 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.

• Pour la banque du vendeur

En cas de simple notifications, la banque doit faire attention en examinant les documents avant de les transmettre, en revanche, 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.

1.2.6. Les autres risques liés aux opérations du commerce extérieur

Les commerçants ainsi que les établissements de crédit dans l'exercice de leurs transactions avec des partenaires étrangers sont confrontés à d'autres risques affectant leurs activités, ce qui se répercute sur le commerce international et son financement.

1.2.6.1. Le risque juridique

L'entreprise est soumise à des risques juridiques dès lors que sa responsabilité civile ou pénale est engagée.

La responsabilité civile est l'ensemble des règles juridiques qui permettent à la victime d'un fait dommageable d'obtenir réparation du préjudice qu'elle a subi. Le dommage peut être matériel, corporel ou d'ordre moral (diffamation, harcèlement...). Si on ne peut arriver à la situation antérieure, la réparation du dommage est pécuniaire.

Que le dommage soit issu d'une inexécution d'un contrat (responsabilité contractuelle) ou non (responsabilité délictuelle), la responsabilité civile est engagée sensiblement de la même manière¹⁸.

Les assurances couvrent la responsabilité civile, c'est-à-dire qu'elles prennent en charge la réparation du préjudice. La responsabilité pénale suppose une faute pénale, c'est-à-dire une infraction à une règle prescrite par une réglementation : Code pénal, loi informatique et liberté, Code du travail, Code de la Sécurité sociale...

L'infraction est sanctionnée par une amende, par un travail d'intérêt général ou par l'emprisonnement, proportionné à la faute. Les assurances ne couvrent pas la responsabilité pénale puisque la loi interdit d'assurer les conséquences pécuniaires (les amendes) de la responsabilité pénale.

Une façon, qui en vaut bien une autre, de dresser la liste des risques juridiques consiste à les classer selon les parties prenantes de l'entreprise :

- **Le personnel** : Non-respect du Code du travail, discrimination à l'embauche, licenciements, exploitation des données personnelles sans accord des personnes concernées ...
- **Les clients** : Non-respect des réglementations vis-à-vis du produit fabriqué, des contrats de vente, des clauses de confidentialité, contrefaçon ...
- **Les fournisseurs** : Ruptures de contrats, mauvaise gestion et utilisation de logiciels, de bases de données, de marques, de brevets ...
- **Les actionnaires** : Litiges juridiques opposant les dirigeants de l'entreprise aux actionnaires.
- **La collectivité** : Pollutions, atteinte à la sécurité publique, corruption, lobbying un peu trop « poussé » ...

¹⁸ Y Métayer et L Hirsch : « Premier pas dans le management des risque », Afnor, 2007, p. 106.

1.2.6.2. Le risque technologique

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 du marché¹⁹.

1.2.6.3. Le risque concurrentiel

Le principal risque concurrentiel pour une entreprise est la copie de leurs produits ou de leurs composants par la concurrence étrangère. Ces concurrents n'ont pas à supporter les coûts de développement des produits et les fabriquent souvent à moindres frais. Ils font pression sur les prix sur les marchés étrangers, ce qui réduit les marges de l'entreprise exportatrice.

Le risque concurrentiel est aussi la perte du savoir-faire lorsqu'un représentant part chez un concurrent, l'arrivée de nouveaux concurrents sur le marché, et, le risque qu'une petite entreprise soit reprise par un concurrent plus important²⁰.

1.2.6.4. Les risques liés aux produits

Dans les activités d'exportation, les risques liés aux produits surviennent lorsque, sur les marchés étrangers, les produits répondent à des exigences très variées et qu'ils doivent fonctionner dans des conditions les plus diverses. Les conditions climatiques et le maniement du produit peuvent fortement affecter ses fonctions.

Malgré tout, l'entreprise doit garantir que son produit fonctionne parfaitement chez le client et intervenir si ce n'est pas le cas. Des dysfonctionnements peuvent entraîner le remplacement du produit, des réparations sur place, voire engager la responsabilité de l'entreprise et influencer sensiblement sur le succès des opérations d'exportation.

1.2.6.5. Le risque lié à la distribution (transport)

Tout comme dans le cas des expéditions locales, les marchandises transportées internationalement sont à risque (brise, perte, vol, vandalisme, accident, saisie, contamination, etc.). Avant d'expédier les marchandises, il est important de confier la responsabilité du transport à l'acheteur ou au vendeur et d'obtenir les couvertures suffisantes.

¹⁹ [Http// www.fr.slideshare.net](http://www.fr.slideshare.net), consulté le 29/04/2017.

²⁰ R Lehmann, C Hauser et R Baldegger : « maîtrise des risques à l'exportation », Post Finance SA, Switzerland, 2013, p. 12.

Les conditions internationales de vente (incoterms), élaborées par la Chambre de commerce internationale, servent à bien définir les rôles et responsabilités de chacun relativement aux risques de transport. L'accompagnement offert par un transitaire est alors fortement recommandé²¹.

1.2.6.6. Les risques liés à la propriété intellectuelle

Les risques liés à la propriété intellectuelle peuvent être observés par une utilisation non permise par une tierce partie d'information stratégique unique à l'entreprise (études, résultats de recherche, ententes et contrats, liste de clients, secrets commerciaux, etc.), mais aussi par l'emploi d'éléments ayant une valeur directe ou indirecte en lien avec les produits ou services de l'entreprise (brevets, dessins, marques, savoir-faire, etc.)²².

À l'international, ces risques sont évidemment décuplés à cause de la difficulté à défendre à distance la propriété de l'entreprise sur les différents aspects précédemment cités. Il est recommandé à l'entreprise de déposer sa raison sociale et ses marques avant de signer, par exemple, tout contrat de distribution dans un pays donné.

1.2.6.7. Les risques liés à l'éthique

Maintenir un haut niveau d'éthique et se comporter en bon citoyen, peu importe où les activités commerciales ont lieu, est parfois complexe. L'entreprise menant des activités à l'international peut se trouver confrontée à des situations qui remettent en cause ses valeurs.

Elle doit redoubler de vigilance, car les us et coutumes et les réalités humaines ne sont pas les mêmes dans tous les pays. Il est donc important de s'assurer que les partenaires et les fournisseurs étrangers suivent les règles éthiques et les valeurs morales de l'entreprise et se comportent comme tel que dans leurs différentes zones d'activité.

On peut citer d'autres risques tels que le risque fiscal, le risque sur actifs financiers, le risque sur le matériel de chantier, le risque sur le personnel (protection sociale et responsabilité civile) etc. Tous doivent être listés, évalués et souvent intégrés dans des politiques de couverture interne ou externe.

²¹ www.desjardins.com, consulté le 29/04/2017.

²² www.fr.scribd.com consulté le 28/03/2017.

Section 02 : Les garanties du commerce extérieur

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

Au cours de cette section, nous allons définir la garantie du commerce extérieur, citer ses différents acteurs et formes, montrer comment la mettre en jeu et enfin présenter les types de garanties.

2.1. Définition de garantie

Les garanties sont des engagements qui sont pris par une ou plusieurs personnes envers un ou des tiers afin de garantir la bonne fin d'une opération ou d'un financement en cas de défaillance du payeur. Ces garanties peuvent porter sur un bien (exemple de l'hypothèque) ou sur une personne (exemple de la caution) et elles sont utilisables dans le cas où l'emprunteur ne respecte pas ses engagements initiaux.

Par ailleurs, la garantie peut être à première demande (inconditionnelle) payable dès son appel en jeu par le bénéficiaire sans fourniture d'aucun motif et sans tenir compte de l'opposition éventuelle du donneur d'ordre. Elle peut être aussi documentaire (conditionnelle) payable sur présentation de documents cités dans l'acte de garantie²³.

2.2. Les acteurs d'une garantie

Les participants à la garantie sont le donneur d'ordre, le bénéficiaire. Ils doivent être expressément mentionnés dans la garantie²⁴.

- **Le donneur d'ordre :** Peut ne pas être partie au contrat principal auquel la garantie est adossée. Une société peut, par exemple, demander l'émission d'une garantie pour le compte d'une filiale.

- **Le bénéficiaire :** La garantie est « intuitu personae ». La banque s'engage donc à verser le bénéfice de la garantie uniquement à la personne désignée comme le bénéficiaire. La garantie

²³ www.mataf.net, consulté le 10/05/2017.

²⁴ www.comprendrespaiements.com, consulté le 11/05/2017.

ne peut être ni céder, ni transférer en faveur d'un tiers sans accord exprès et préalable de la banque garante.

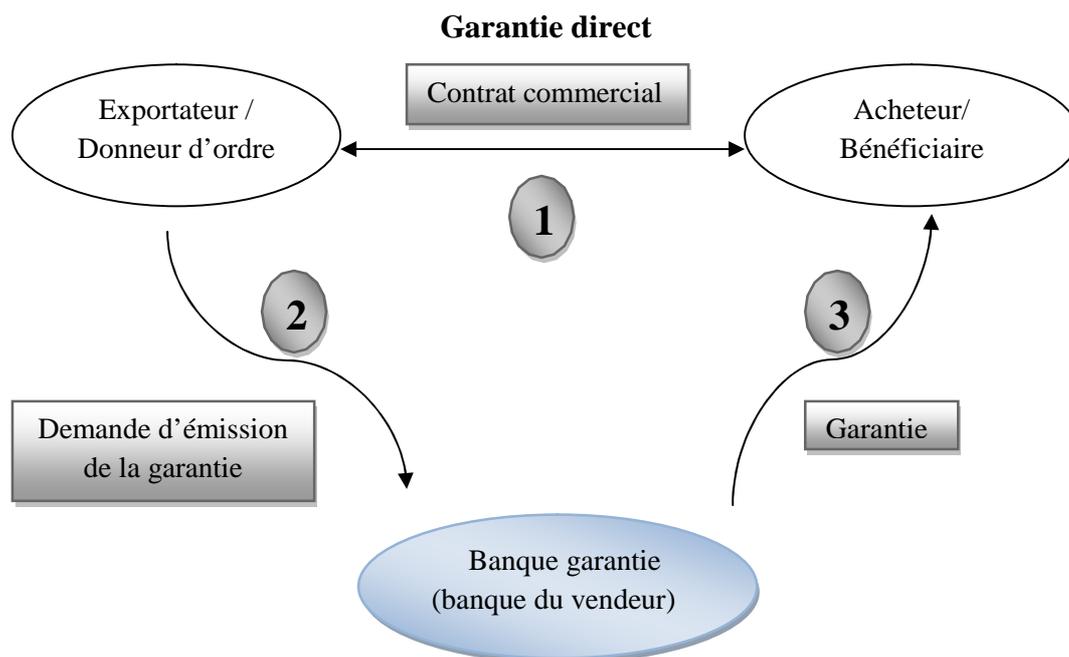
2.3. Les formes de garanties

La mise en place d'une garantie est fondée sur une relation tripartite ou quadripartite selon le mode d'émission²⁵.

2.3.1. Garantie directe

Initialement le schéma des garanties était tripartite avec trois intervenants : le bénéficiaire (l'acheteur dans le cadre des garanties de marché), le donneur d'ordre (l'exportateur dans le cadre des garanties de marché) et la banque garante (banque de l'exportateur ou du pays de l'exportateur).

Figure n°01: Schéma de mise en place d'une garantie directe.



Source : G LEGRAND, H MARTINI «gestion des opérations import-export» Dunod, Paris 2008, p235

²⁵ LEGRAND G et MARTINI H, op-cit p. 234.

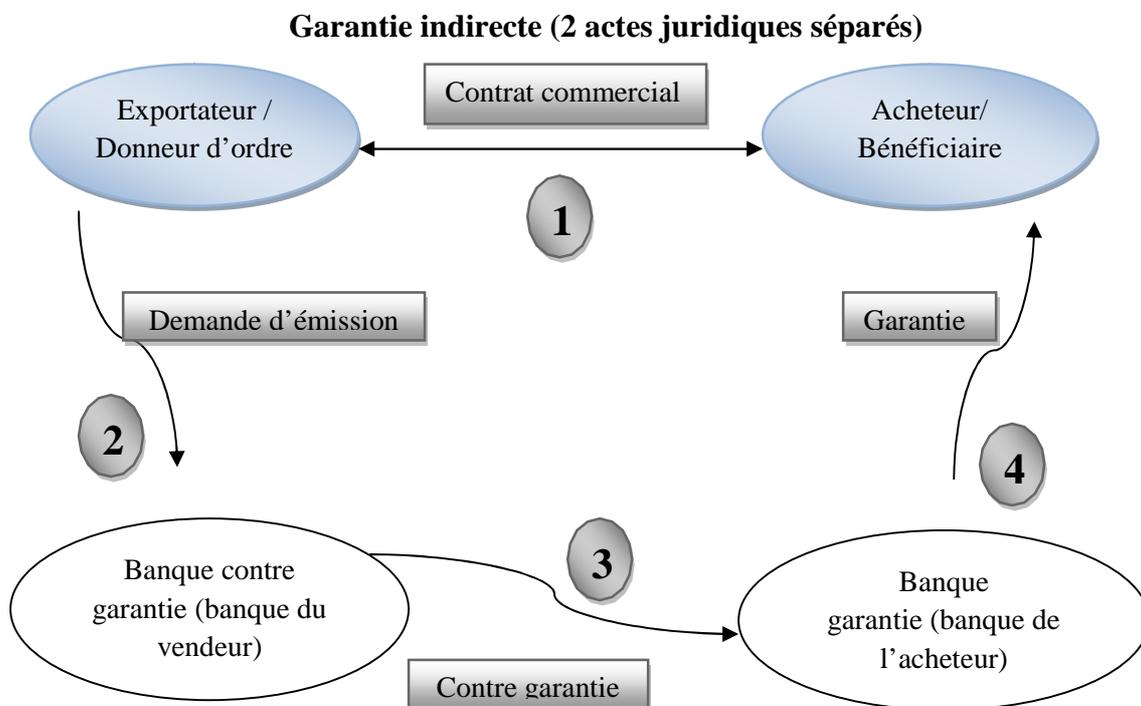
2.3.2. Garantie indirecte

Il s'agit de la forme la plus développée ; elle est construite autour de quatre acteurs (bénéficiaire, banque garante (locale), banque contre-garante (en France) et le donneur d'ordre comme le montre le schéma ci-après. Dans cette catégorie, l'intervention de la banque locale ne se limite pas à un travail d'authentification ou de notification, elle émet un engagement autonome envers l'acheteur (le bénéficiaire) sachant que la banque française est devenue banque contre-garante de la banque locale.

La garantie indirecte fait donc naître une nouvelle relation dont les implications juridiques sont importantes. Par contre si la garantie est montée par une banque locale dans le pays de l'acheteur avec la contre-garantie de la banque du vendeur, on parle de garantie indirecte. La garantie est souvent de droit local et constitue encore un facteur plus protecteur pour le bénéficiaire de la garantie.

Certains pays (au Moyen-Orient, en Afrique ou en Asie) imposent que les garanties soient émises localement avec dans de nombreux cas un modèle de texte imposé et difficilement amendable.

Figure n°02: Schéma de mise en place d'une garantie indirecte.



Source : G LEGRAND, H MARTINI «gestion des opérations import-export» Dunod, Paris 2008, p235.

2.4. La mise en place de la garantie

La mise en jeu de la garantie ou l'appel en garantie consiste pour le bénéficiaire de la garantie à demander (par écrit ou par message Swift ou par télex) à la banque garante d'honorer son engagement de paiement au titre de la garantie en raison de la défaillance du donneur d'ordre.

Dans le cas d'un appel assez rare, plusieurs événements conduisent le bénéficiaire à mettre en jeu la garantie dans le cadre de garanties de marché :

- Non-respect par l'exportateur de ses obligations contractuelles.
- Refus ou incapacité de l'exportateur de proroger une garantie.

Donneurs d'ordre et garants ont la possibilité de faire couvrir, pour les premiers, le risque d'appel abusif des cautions et garanties et pour les seconds, le risque d'insolvabilité du donneur d'ordre en cas de mise en jeu de la garantie par des produits d'assurance (Coface, Unistrat, Euler...)²⁶.

2.5. Les types de garantie

Les types de garanties sont classés selon la nature du bénéficiaire, importateur ou exportateur.

2.5.1. Garantie en faveur de l'importateur

Ces garanties permettent aux importateurs de s'assurer de bon déroulement de l'opération commerciale (achat), on distingue quatre types :

²⁶ LEGRAND G et MARTINI H, op-cit, p. 242.

Tableau n° 02: Les principales garanties de marché en faveur de l'importateur.

Type	Commentaires
<p>La garantie de soumission (<i>bid bond</i>) (*)</p>	<p>Permet à l'acheteur étranger de s'assurer contre le risque de non conclusion du contrat.</p> <ul style="list-style-type: none"> – Étape contractuelle : réponse à un appel d'offres. – Objet : garantir le sérieux de la soumission. – Montant : 1 à 5 % du montant de l'offre ou somme forfaitaire. – Entrée en vigueur : ouverture des plis. – Validité : adjudication. – Motif de mise en jeu. <ul style="list-style-type: none"> • retrait de l'offre pendant la période d'examen des plis. • refus de signer le contrat alors qu'il est l'adjudicataire. • défaut de mise en place des autres garanties requises par le contrat/cahier des charges.
<p>La garantie d'exécution de contrat (<i>performance bond</i>) (*)</p>	<p>Engagement d'une banque à payer une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles.</p> <ul style="list-style-type: none"> – Étape contractuelle : exécution du contrat. – Objet : engagement de payer une somme en cas de non-exécution partielle ou totale du contrat. – Montant : 5 à 20 % du marché. – Entrée en vigueur : mise en place des instruments de financement. – Validité. <ul style="list-style-type: none"> • réception provisoire. • réception définitive. – Motif de mise en jeu. <ul style="list-style-type: none"> • exécution partielle / abandon du chantier. • défauts d'exécution, défauts de qualité. • retards d'exécution / livraison. • frais non payés (<i>surestaries</i>, sous-traitants locaux).

Type	Commentaires
<p>La garantie de restitution d'acompte (<i>advance Payment bond</i>) (*)</p>	<p>Garantit à l'acheteur étranger que les acomptes versés lui seront remboursés si les travaux ne sont pas exécutés.</p> <ul style="list-style-type: none"> – Étape contractuelle : entrée en vigueur du contrat. – Objet : reversement des acomptes en cas de non réalisation du marché. – Montant. <ul style="list-style-type: none"> • montant des acomptes : jusqu'à 100 % des acomptes. • le montant peut être dégressif (automatiquement ou non). – Entrée en vigueur : réception de l'acompte. – Validité : livraison / exécution. – Motif de mise en jeu. <ul style="list-style-type: none"> • abandon du chantier (exécution partielle). • non paiement par le donneur d'ordre des sous-traitants. • envoi de marchandise en quantité insuffisante.
<p>La garantie de retenue de garantie (<i>retention Money bond</i>) (*)</p>	<p>Prend le relais de la garantie de bonne exécution en couvrant les vices de construction ou d'entretien pendant la période située entre la réception provisoire et la réception définitive des travaux.</p> <ul style="list-style-type: none"> – Étape contractuelle : période de garantie des installations. – Objet : reversement d'une partie du paiement à l'acheteur en raison d'une défaillance du matériel. – Montant : 5 à 10 % du contrat. – Entrée en vigueur : réception provisoire. – Validité : réception définitive ou laps de temps spécifié. – Motif de mise en jeu. <ul style="list-style-type: none"> • défauts de qualité, défauts de maintenance. • retards d'exécutions des réparations.

Source : LEGRAND (G) et MARTINI (H), « Le petit export », 3ème édition, 2009/2010, page 43.

2.5.2. Garanties en faveur de l'exportateur

L'exportateur verse des sommes d'argent pour garantir la performance de sa vente, il peut à son tour exiger de son client des garanties à sa faveur pour se couvrir contre les risques qui peuvent l'affecter.

5.2.2.1. Lettre de crédit STAND-BAY

Les banques proposent une forme d'assurance-crédit par la lettre de crédit stand-by. Il ne s'agit pas d'une technique de règlement en tant que telle²⁷. C'est avant tout une garantie donnée par la banque du vendeur, où cette dernière s'engage à payer l'exportateur en cas de défaillance de l'acheteur. A la différence du crédit documentaire, le vendeur est en possession d'une garantie qui ne sera mise en œuvre qu'en cas de non-paiement par l'acheteur

Cette garantie est donnée jusqu'à concurrence d'un certain montant, et pour une durée limitée. Cela suppose donc que la banque de l'exportateur ait une grande confiance dans les transactions de son client, elle est accordée pour des relations commerciales anciennes et/ou des importateurs connus et évalués par des organismes indépendants (Coface), il est plus difficile de l'obtenir pour de nouveaux clients mal identifiés.

5.2.2.2. Le crédit documentaire

Le « Credoc » est une procédure couramment admise dans certains pays. Il est parfois plus difficile à négocier avec les acheteurs d'autres pays. Le principe de base est simple : faire garantir à la banque le bon déroulement de la procédure de paiement. Le « Credoc » est comme un élément des négociations car il faudra que l'acheteur accepte d'adopter une démarche active, en effet la première étape consiste en une demande d'ouverture de «Credoc » par l'importateur²⁸.

La technique du crédit documentaire répond à une double exigence :

- Faire bénéficier l'exportateur d'un engagement bancaire émanant de la banque de l'importateur, et distinct du paiement effectif de l'importateur (la banque s'engage à payer, même si l'importateur éprouve une quelconque difficulté à le faire)
- Donner l'assurance à l'importateur que la garantie bancaire ne sera levée que si le vendeur peut montrer qu'il a correctement exécuté ses propres obligations contractuelles.

Section 03 : Techniques de couverture des risques

Une couverture de risque est une pratique ayant pour but de se protéger ou compenser, totalement ou partiellement contre un risque potentiel par plusieurs techniques interne ou

²⁷ Weiss E : «commerce international», Ellipses édition, Paris, 2008, p. 112.

²⁸ Ibid. p. 113.

externe de l'entreprise, permettant d'éliminer d'une façon préventive un risque ou d'apporter un certain niveau de compensation.

Dans cette section, nous allons présenter les différentes techniques de couverture de risque de change et de non-paiement, et l'assurance des risques en Algérie.

3.1. Couverture du risque de change

L'objet de la couverture du risque de change est de se protéger contre les variations non anticipées des cours de change, ce qui permet de connaître exactement aujourd'hui la contrepartie dans la monnaie de référence des flux en devises futurs.

Les entreprises utilisent des outils internes et des produits proposés par les banques et les assurances (externes) pour la couverture du risque de change²⁹.

3.1.1. Techniques de couverture interne

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

3.1.1.1. Le choix d'une devise et du prix en devise

L'entreprise doit facturer en une devise forte qui devrait normalement s'apprécier par rapport à sa monnaie de référence en effectuant des opérations de ventes ou des rentrées d'argent futures (contrat industriel ...), et pour l'établissement de prix d'achat ou de sorties d'argent futures, l'entreprise doit choisir une devise faible qui doit normalement se déprécier par rapport à sa monnaie de référence.

Lors de l'établissement d'un contrat ou lorsqu'on répond à un appel d'offre, il faut définir le prix du contrat dans une devise. Non seulement le choix de la devise se pose mais aussi le montant à payer.

La règle générale est tous d'abord de calculer la valeur du contrat dans la monnaie de référence pour que le projet soit rentable, ensuite de convertir cette valeur dans la devise de facturation au cours de change à terme négociable pour la date de paiement prévu.

²⁹ Fontaine P et Gresse C : «gestion des risques internationaux», édition Dallor, 2003, p. 176.

3.1.1.2. L'indexation monétaire

Pour établir un contrat, une autre possibilité est d'inclure dans le contrat de vente ou d'achat une clause d'indexation permettant au prix de vente d'évoluer en fonction du différentiel d'inflation ou d'intérêt.

L'entreprise ne supportera plus le risque de change si les variations des taux de change suivent l'évolution des taux d'intérêt ou des taux d'inflation, dans ce cas le risque de change est en parti reporté sur l'acheteur.

3.1.1.3. La compensation multilatérale ou maillage

Ce principe de couverture ne peut être mis en place que dans les grandes entreprises véritablement multi nationalisées. Ces sociétés font de nombreuses opérations internationales, dans différentes devises.

Le principe de base est simple mais la mise en œuvre peut s'avérer complexe, à chaque fois qu'une monnaie perd de la valeur, c'est toujours par rapport à une autre (par exemple l'euro et le dollar).

En d'autres termes, les multinationales ayant des opérations dans les deux monnaies, les pertes de change liées à la variation sont compensées au mieux par les gains de change liés à cette même variation³⁰.

3.1.1.4. Le termaillage

Une bonne maîtrise des dates facilite la gestion du risque de change. D'une part, en agissant sur les dates d'encaissement et de décaissement, il devient possible de rapprocher les dates d'échéance et de faciliter la compensation.

D'autre part, le trésorier peut retarder un encaissement pour profiter d'une hausse de la devise, ou chercher à l'accélérer en période de dépréciation.

A l'importation il retarde le règlement en période de baisse et si la devise s'apprécie, il se procure en avance les fonds nécessaires³¹.

³⁰ Weiss E : « commerce international », op-cit, p. 120.

³¹ Duboin J, Duphil F et Paveau J : «pratique du commerce international», 25ème édition, FOUCHER, Malakoff, 2015, p. 402.

3.1.1.5. Le maillage

Les entreprises possédant des filiales à l'étranger peuvent mettre en place des centres financiers de compensation des flux ce qui apporte, au niveau du groupe les avantages de la compensation et du termaillage. Seul le solde des flux intragroupe est exposé au risque de change, et le centre de compensation maîtrise parfaitement les dates d'apurement des différents comptes.

Le risque de change est reporté sur le centre de refacturation qui doit établir régulièrement un cours de change interne au groupe.

3.1.1.6. Les clauses de change contractuelles

Cette technique consiste d'introduire dans le contrat une clause qui précise une parité de référence, et qui fait à terme varier le prix en devise pour l'acheteur. Quel que soit l'évolution des parités, seul ce cours contractuel sera mis en œuvre.

Dans la pratique, il est assez difficile de négocier de tels contrats puisqu'ici le risque est rejeté sur l'autre partie. On peut toujours imaginer introduire une certaine flexibilité dans cette clause, par exemple en précisant un pourcentage de tolérance de variation.

Les clauses peuvent préciser que le risque est partagé entre l'acheteur et le vendeur, plus le délai entre l'offre et le paiement est long, plus cette solution peut poser de problèmes ou s'avérer être une source de litige très importante³².

3.1.2 Techniques de couverture externe

Les techniques externes consistent à constater une exposition au risque de change et à la couvrir grâce à des instruments tels que les contrats à terme, les contrats de futures, la couverture sur le marché monétaire, les garanties offertes par des organismes de l'Etat ou autres.

3.1.2.1. Le contrat de change à terme

Dans cette technique, il est établi un contrat à terme entre la banque et son client selon lequel ce dernier donne ordre à sa banque de vendre ou d'acheter des devises à une date déterminée à un cours fixé à l'avance.

³² Weiss E : «commerce international», op-cit, p. 121.

C'est une opération qui va mener à une suppression du risque de change car l'opération est définitive quel que soit le cours réel à terme. Les cours de change à terme, calculés d'après les taux d'intérêt pratiques sur les marchés des euromonnaies³³.

3.1.2.2. Les avances en devise

Il s'agit d'un prêt en devises accordé par une banque à un client exportateur pour couvrir une créance dont l'échéance est plus ou moins proche. En empruntant, l'exportateur obtient une source de financement et s'il convertit les devises obtenues en euros, il annule le risque de change.

Généralement, le prêt en devises est destiné à obtenir des euros et améliorer la trésorerie de l'entreprise. L'exportateur rembourse son emprunt grâce au paiement du client étranger à l'échéance

3.1.2.3. Les contrats d'option de change

L'option de change est un instrument de couverture du risque de change qui donne droit à son acquéreur de prendre livraison ou de livrer une devise à un cours et à (ou jusqu'à) une échéance convenue, en lui laissant le choix de réaliser ou non la transaction précédemment définie.

Ainsi, l'acheteur d'une option de vente de devises acquiert le droit et non l'obligation de vendre un certain montant de devises. Par ailleurs, l'acheteur d'une option d'achat de devises acquiert le droit et non l'obligation d'acheter un certain montant de devises à un prix fixé dès l'origine (appelé prix d'exercice), à une certaine échéance (appelée date d'exercice). Comme dans le cas d'une option de vente, cours et échéance sont fixés préalablement.

Le détenteur d'une option peut donc décider librement de l'exercer, c'est-à-dire d'acheter ou de vendre la devise au prix d'exercice. Il peut également renoncer à utiliser ce droit si le cours qu'il peut obtenir sur le marché des changes est plus avantageux pour lui.

3.1.2.4. La couverture par les techniques d'assurance

Les assureurs couvrent le risque de change sur contrat de commerce courant et sur contrat de biens d'équipement léger ou lourd. Adaptés tant aux PME qu'aux grandes entreprises, certaines polices sont délivrées pour le compte de l'État. On distingue :

³³ LEGRAND G et MARTINI H, op-cit, p. 214.

- Les polices qui garantissent un cours et indemnisent uniquement en cas de perte,
- Les polices qui proposent un cours de référence avec participation aux bénéfices en cas d'évolution favorable de la devise étrangère. Les produits proposés couvrent généralement uniquement les flux export³⁴.

3.1.2.5. Les swaps de devises

On appelle swap, l'échange entre deux sociétés de deux prêts d'un montant équivalent libellés dans deux devises différentes. L'opération permet de fermer la position de change de chaque opérateur dans la devise de l'autre et donc de supprimer le risque de change. A l'échéance du prêt, l'une des parties verse à l'autre la différence des intérêts.

Les swaps en devise sont des opérations bien adaptées à la gestion en position de change dans les relations entre société mère et filiales³⁵.

3.2. La couverture du risque de non-paiement

Une fois la livraison effectuée, le souci fondamental de l'exportateur est d'être payé. Il s'agit du risque de non-paiement ou risque de crédit. Lorsque l'entreprise n'a pas développé une politique de couverture du risque d'impayé, elle est souvent conduite à s'interroger sur les conséquences financières d'une éventuelle défaillance de son client étranger, au moment de la livraison ou lors de l'échéance de paiement.

Ce sursaut d'inquiétude arrive parfois trop tard et l'exportateur se trouve confronté à des difficultés financières. Les techniques de couverture du risque de crédit sont aujourd'hui extrêmement diverses.

3.2.1. Techniques de couverture interne

Les techniques de couverture interne contre le risque de non-paiement ont pour objet de limiter les pertes en cas de défaut des contreparties.

3.2.1.1. La mise en place du dossier client

Sur la base de l'information économique et financière, l'exportateur peut détecter les mauvais clients.

³⁴ Legrand G et Martini H : Op, cit, p. 33.

³⁵ Duboin J, Duphil F et Paveau J, op-cit, p. 403.

- **Nouveaux clients** : S'agissant de nouveaux clients, l'exportateur procède à une recherche d'informations fiables sur ses acheteurs étrangers en faisant une recherche autonome auprès des conseillers du commerce international, des clubs d'exportations ou des syndicats professionnels...

- **Anciens clients** : Pour les clients connus, il y a lieu de faire une mise à jour de dossiers de chaque client en effectuant un suivi des comptes client, du déroulement des paiements et des informations relatives à la santé financière du client (à travers la presse, les rapports des agents ou des exportateurs du même secteur). Il y a aussi un suivi du risque politique qui se base sur des facteurs politique et d'autre économique.

Le dossier regroupe ainsi toutes les informations relatives à la solvabilité et la qualité de la relation commerciale : avis financiers, retard de paiement et demande reports de l'échéance³⁶...

3.2.1.2. Le paiement par avance (anticipé)

Le paiement anticipé élimine tout risque de non-paiement pour l'exportateur. Il traduit une forte méfiance de l'acheteur et est peu commercial. Cette technique peut être utilisée avec un partenaire inconnu, dans certains pays à risques.

« La pratique d'acomptes à la commande ou avant l'expédition permet de réduire le risque de non-paiement »³⁷.

3.2.1.3. Les garanties contractuelles

La fonction des garanties est de réduire le risque de crédit en fonction du montant de l'exposition et de la qualité de signature de la contrepartie. Les valeurs de ces garanties viennent en déduction des pertes subies en cas de défaillance. Parmi ces garanties on distingue les garanties personnelles, les sûretés réelles ou financière, et les clauses contractuelles³⁸.

³⁶ Duboin J, Duphil F et Paveau J, op-cit, p. 386.

³⁷ Pasco Corinne : « Commerce International », 6ème Edition Dunod, Paris, 2006, p. 115.

³⁸ Fontaine P et Gresse C, op-cit, p. 433.

3.2.1.4. Utilisation d'un moyen de paiement spécifique (le crédit documentaire)

Le crédit documentaire peut être révocable, irrévocable ou irrévocable et confirmé. Le Credoc révocable peut être amené par le donneur d'ordre sans l'avis du bénéficiaire et n'offre aucune garantie de paiement particulière à l'exportateur. Il couvre tout de même le risque de non livraison pour l'acheteur, puisque le paiement ne s'effectue pas que sur présentation de documents prouvant l'expédition des marchandises.

Au contraire, un Credoc irrévocable ne peut être amené qu'avec l'accord du bénéficiaire. Il couvre donc le risque commercial encouru par le vendeur. Enfin, il peut être confirmé, ce qui signifie que la banque notificatrice assure le paiement de l'opération, qu'elle soit remboursée ou non par la banque émettrice. Dans ce cas, l'exportateur est également couvert contre le risque de non-transfert propre au pays de la banque émettrice³⁹.

Le Credoc ne peut pas sécuriser toutes les transactions internationales, notamment celles portant sur des services ou des grands contrats. Il est alors nécessaire de recourir à des techniques de couverture externe.

3.2.2. Techniques de couverture externe

Les techniques de couverture externe sont pas que les incidents de paiement soient systématiquement plus fréquents à l'étranger, mais parce qu'en cas de difficultés, le fournisseur étranger est rarement le créancier le mieux placé pour faire rapidement valoir ses droits.

3.2.2.1. Couvertures par l'assurance-crédit

Les assureurs crédits sont des organismes publics ou des sociétés privées qui assurent le risque de non-paiement ou/et d'interruption de marché : Ils opèrent soit au nom et pour le compte de l'État soit pour compte propre (assurance-crédit de marché opposée à l'assurance-crédit publique).

- Certaines opérations relèvent de l'assurance-crédit publique (les grands contrats, certaines exportations avec un financement à moyen ou long terme) à l'étranger.

³⁹ Ibid, p. 437.

- Les autres exportations de biens d'équipement légers et de biens de consommation courante concernent l'assurance-crédit de marché. Les risques couverts sont de nature politique ou commerciale sur des acheteurs qualifiés de privés ou publics.

L'exportateur gère le risque et ne le transfère à l'assureur qu'en situation d'incident de paiement. En contrepartie du paiement d'une prime d'assurance, la compagnie d'assurance s'engage à verser une indemnité en cas d'impayé à l'échéance⁴⁰.

3.2.2.2. L'affacturage

L'affacturage est une activité financière exercée par des sociétés spécialisées, consistant à financer le poste clients de sociétés industrielles et commerciales et à procéder au recouvrement de leurs créances commerciales. Lorsqu'une entreprise recourt à l'affacturage, elle cède l'intégralité des créances liées à son chiffre d'affaire domestique ou l'exportation, à la société d'affacturage, dite factor.

Le factor paie au comptant l'intégralité des créances qui lui sont remises, diminuée d'un coût, et procède à leur recouvrement. Les contrats d'affacturage sont généralement d'une année renouvelable et ne portent que sur les créances commerciales dont la durée est inférieure à 180 jours⁴¹.

3.2.2.3. Le marché secondaire des créances

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

En cédant une créance, son détenteur se débarrasse certes du risque de crédit et du taux attachés à la dite créance mais réalise généralement une moins-value⁴².

⁴⁰ Legrand G et Martini H : «le petit export», Op-cit, p. 28.

⁴¹ Fontaine P et Gresse C, op-cit, p. 450.

⁴² Ibid p. 452.

3.2.2.4. La titrisation

La titrisation est une technique de financement, conçue par l'ingénierie financière. Elle consiste en la transformation de créances en titres négociables qui sont ensuite vendues à des investisseurs, et a pour objet en particulier de transformer des crédits, généralement à moyen ou long terme, en produits de marché.

3.3. L'assurance et la couverture des risques en Algérie

En Algérie il existe un seul organisme d'assurance et de garantie des crédits à l'exportation, il s'agit en l'occurrence de : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations « CAGEX ».

La CAGEX est régie par l'ordonnance 96/06 du 01/01/1996⁴³, elle a comme objectif d'encourager et de promouvoir les exportations Algériennes hors hydrocarbures.

Pour cela, la CAGEX propose plusieurs polices d'assurance⁴⁴ afin de couvrir ses assurés contre les risques liés au commerce extérieur à part le risque de change.

3.3.1. Assurances de l'investissement

L'assurance des investissements est une garantie contre les risques politiques au profit de tout investisseur de droit algérien qui souhaiterait investir à l'étranger ou de tout étranger désirant investir en Algérie.

✓ Les risques couverts

- L'expropriation et la nationalisation.
- Les restrictions et l'incapacité de transfert.
- Les guerres et troubles civils
- Non-respect des obligations contractuelles

⁴³ Ordonnance n° 96-06 du 19 Chaâbane 1416 correspondant au 10 janvier 1996 relative à l'assurance-crédit à l'exportation.

⁴⁴ Pour plus d'informations sur sa structure veuillez consulter le site de la CAGEX, <http://www.cagex.dz>.

3.3.2. Assurance crédit documentaire

L'assurance du crédit documentaire permet de garantir les risques liés à l'insolvabilité ou la carence de paiement de la part de la banque émettrice de la lettre de crédit.

Dans cette police, le contractant c'est la banque. Elle permet la répartition du préjudice (pertes financière) susceptibles d'être subie par la banque confirmatrice de la lettre de crédit, en cas de non-paiement de cette dernière par la banque émettrice.

✓ Les risques couverts

- Les risques commerciaux : Incapacité ou faillite de la banque confirmatrice.
- Les risques non commerciaux :
 - Obstacles gouvernementaux au transfert de devises.
 - Poursuite de la banque émettrice par les autorités gouvernementales.

3.3.3. Assurance crédit préfinancement

La police crédit préfinancement est dédiée spécifiquement aux exportateurs ayant recours au crédit bancaire, avant expédition.

Elle garantit les contrats d'exportation assortis d'un préfinancement ou financement bancaire avant expédition en vue de constituer des stocks ou fabriquer des produits sur commandes, destiné à l'exportation.

✓ Les risques couverts

- L'insolvabilité ou carence d'un acheteur privé au titre du risque commerciale.
- La survenance d'un risque politique, catastrophe naturelle...
- L'interruption des marchés survenue avant expédition des marchandises.

3.3.4. Recouvrement de créances

Les exportateurs qui ignorent l'assurance crédit à l'exportation garantissant le non rapatriement des créances nées sur l'étranger se retrouvent, vite dans l'embarras et prisonniers des dispositifs juridiques sur le flux de capitaux, de et vers l'étranger.

Seul le recours à la CAGEX peut leur salutaire, qui en plus d'offrir une assurance, véritables garantie contre les risques de non rapatriement des créances, est en mesure d'entreprendre des actions de recouvrement au profit des exportateurs, dans un cadre professionnel et efficace.

L'assurance CAGEX est, en plus, un moyen d'apurement des dossiers de domiciliation des exportateurs associés.

3.3.5. Assurance foires et Expositions

La Police Foires et Expositions est destinée aux exportateurs et entreprise de droit algérien qui participent au foires, salons spécialisés et « expositions-ventes » à l'étranger.

✓ Les risques couverts

La Police couvre le risque de non-rapatriement des fonds provenant des ventes et/ou de non rapatriement du matériel et marchandise exposé par l'entreprise ainsi qu'une partie des frais engagés et non remboursés par le fond de soutien à la promotion des Exportations ,dans le cadre d'un business plan approuvé par la CAGEX.

3.3.6. Assurance Crédit Acheteur

La Police Crédit Acheteur garantit les contrats d'exportation assortis d'un financement par crédit acheteur. Dans ce cas, c'est le banquier de l'exportateur qui consent directement à l'acheteur étranger un crédit pour lui permettre de payer l'exportateur au comptant.

De ce fait, le bénéfice de la police d'assurance est automatiquement transféré au banquier ayant financé l'exportation.

✓ Les risques couverts

La Police Crédit Acheteur couvre le risque de non paiement des créances par l'acheteur étranger et résultant de :

- L'insolvabilité ou carence de l'emprunteur privé, au titre du risque commercial.
- La survenance d'un risque politique, catastrophe naturelle, de non-transfert ou de la carence d'un emprunteur public, au titre du risque politique.

3.3.7. Assurance Crédit a l'Export Police Individuelle

La police Individuelle couvre les opérations ponctuelles d'exportation de biens et services.

✓ Les risques couverts

La Police Individuelle garantit les exportateurs contre le risque de non-paiement des créances détenue dur l'acheteur étranger et résultant d'évènement tels que :

- Insolvabilité ou carence d'un acheteur privé, au titre du risque commercial.
- La survenance d'un risque politique, catastrophe naturelle, de non transfert ou de la carence d'un acheteur public.

3.3.8. Assurance Crédit à l'Export-Police Globale

La Police Globale est destinée aux exportateurs de biens et services, entretenant des courants d'affaires ou ventes répétitives, à crédit, avec des acheteurs étrangers.

Cette Police garantit toutes les ventes réalisées à l'exportation. De ce fait, l'assuré doit déclarer à la CAGEX l'ensemble de son chiffre d'affaires à l'exportation.

✓ Les risques couverts

La Police Globale couvre le risque de crédit, c'est-à-dire le risque de non-paiement de la créance qui peut résulter de :

- L'insolvabilité ou carence d'un acheteur privé étranger ou la survenance d'un risque politique, de catastrophe naturelle de non transfert survenu dans le pays de l'acheteur.
- Le risque commercial et le risque politique :

Au titre des garanties complémentaires, peut être couvert, par avenant au contrat d'assurance, le risque d'interruption de marché garanti moyennent sur prime d'assurance.

Conclusion

Dans le présent chapitre, nous avons essayé de passer en revue les principaux risques rencontrés et les méthodes de couvertures les plus couramment utilisées dans les échanges commerciaux internationaux.

Tous les opérateurs qui effectuent des transactions au-delà de leurs frontières sont exposés à une série de risques de plus en plus diversifiés à cause de l'évolution rapide du commerce international, recommandent de rechercher une couverture qui diffère selon leur position d'importateur ou d'exportateur.

Parfois, la confiance et les habitudes commerciales et financières qui existent entre l'acheteur et le vendeur facilitent le choix du moyen de paiement.

L'entreprise doit choisir d'une manière rationnelle, le mode de paiement, la monnaie de facturation, évaluer son risque de change et choisir des modes de couverture pour se protéger des risques liés au financement.

Introduction

Depuis sa création, l'entreprise IFRI s'est développée à la faveur d'investissements successifs, de manière importante par l'élargissement de sa gamme aux boissons gazeuses, boissons fruitées et sodas, dans des formats variés en emballages plastiques (PET) et verre. Aujourd'hui la marque IFRI, est devenue une marque très connue sur le marché national, à l'instar de son activité phare qui est la production d'eau minérale, laquelle rayonne sur l'ensemble de territoire national grâce au développement du réseau de distribution.

Ayant couvert la demande sur le marché national, IFRI est parti à la conquête de nouveaux marchés dans le monde et ça par la mise en place d'une politique d'exportation. Dans le souci de réaliser une étude pratique sur l'expérience de la SARL Ibrahim et fils IFRI dans l'exportation on a effectué un stage pratique au sein de département commercial et marketing plus exactement dans le service d'exportation.

Le choix de cette entreprise est effectué par rapport au champ limité de notre étude théorique, dont on a traité les procédures d'exportation. La SARL Ibrahim et fils IFRI est qualifiée de plus grande entreprise productrice d'eau minérale en Algérie, l'entreprise satisfait environ 90% du marché local en eau minérale et 56% en soda et boisson fruitées¹.

Ce présent chapitre, qui résume notre étude de cas au sein de cette entreprise, est divisé comme suit : la première section sera consacrée à la présentation de l'entreprise. Dans la deuxième section, nous présenterons un aperçu sur les procédures et évolution des exportations de la SARL Ibrahim et fils -ifri-. Ensuite, en abordera l'étude d'un cas pratique contre un risque de crédit à l'exportation par la CAGEX.

¹ Information fournie par le service de contrôle de gestion de l'entreprise.

Section 01 : présentation de l'entreprise SARL Ibrahim et fils IFRI

Cette section sera consacrée à la présentation de l'organisme d'accueil qui est la SARL IBRAHIM et Fils- IFRI- et on tiendra à présenter son historique, son identification, les moyens matériels et ses objectifs.

1.1. Historique de l'entreprise

La Sarl IBRAHIM et Fils-IFRI est créé et s'est spécialisée dans la production de boissons gazeuses en emballage depuis 1986. Le premier atelier d'embouteillage d'eau minérale en bouteilles en polyéthylène téréphtalate (PET) d'IFRI ouvrit ses portes dès le 20 juillet 1996. Elle fût la première entreprise privée dans le secteur des eaux minérales.

A cette date, plus de 7.5 millions de litres d'eau minérale sont commercialisés à l'échelle nationale. La production a franchi le cap des 504 millions de L (litres) dans toute la gamme des produits IFRI en 2015. Avec plus de 40% de parts de marché national des eaux embouteillées, cette marque est leader dans les eaux minérales.

Le complexe de production d'eau minérale naturelle de la SARL IBRAHIM et FILS – IFRI est situé dans la commune d'Ighzer- Amokrane– Daïra d'Ifri Ouzellaguen – Wilaya de Bejaia. Il est localisé au sud-ouest de l'agglomération d'Ighzer Amokrane, soit à 400 m au sud de la RN.26.

1.2. L'identification de l'entreprise

Ifri est l'une des entreprises du « groupe IFRI », en cours, de constitution qui est composé de quatre (04) Sarl :

- ✓ La SARL IBRAHIM et fils IFRI, spécialisée dans la production d'eau minérale et de boissons diverses.
- ✓ La Sarl Général Plast, spécialisée dans la fabrication de préformes et de bouchons.
- ✓ La Sarl Bejaia Logistique, assurant le transport de marchandises.
- ✓ La Sarl Huileries Ouzellaguen, spécialisée dans le raffinage et le conditionnement des huiles d'origine végétale (huile d'olive).

Le tableau suivant résume l'identification de l'entreprise la SARL IBRAHIM et FILS – IFRI

Tableau n° 03 : Présentation de la SARL la SARL IBRAHIM et FILS – IFRI

Raison social	SARL IBRAHIM et FILS –IFRI-
Forme juridique	Société à responsabilité limitée –SARL-
Capital	1 293 000 000.00 DA
Date de création	- Entreprise individuelle Ibrahim de 1986 à 1996 - SNC Ibrahim et Fils du 01/01/1996 au 31/10/1996 - SARL Ibrahim et Fils à partir 01/11/1996
Gérant	Ibrahim Kaci
Effectifs	4989 en (2017)
Missions	Production d'eau minérale et Boisson diverses non alcoolisées
Siège social	Ighzer Amokrane, Ifri Ouzellaguen, 06010 Bejaia. Algérie
Superficie totale	IFRI: 50 000 m ² IFRUIT:201 000 m ²
Superficie Bâtie	IFRI: 36 000 m ² IFRUIT: 19 000 m ²
Téléphone	00 213 34 35 12 66
Fax	00 213 34 35 12 32
Email	ifri@ifri-dz.com
Site	www.ifri-dz.com

Source: Document interne de l'entreprise.

1.3. Le marché de boissons en Algérie

La filière de boissons en Algérie a enregistré en 2015 une croissance annuelle de 15%, la contribution de cette filière a la production des industries agroalimentaire est estimé a 8% grâce a l'évolution de la consommation annuelle qui est passé de 19 litres/habitant en

1995 à 57.4 litres/habitant en 2015², l'étude a estimé que les algérien on consommé une moyenne de 23.4 litres d'eaux embouteillées, 22.2 litres de boissons gazeuses, 6 litres de jus et 0.5 litres d'autre boissons plates par chaque habitant en 2015.

1.4. Les moyens de l'entreprise de la SARL Ibrahim et fils -ifri-

L'entreprise dispose de divers moyens qui sont :

1.4.1. Moyens matériels

La société IFRI travaille 24/24 avec des lignes de production automatisées et équipées des systèmes de contrôle et de qualité.

Dans toutes ses unités et durant le processus de sa production, elle veille au respect des normes d'hygiène, sécuritaire et environnementale les plus strictes en appliquant en ce moment ISO 22000 et ISO 9001.

1.4.2. Moyens de production

Elle comporte sept chaines de production. Ces chaines de production sont composées d'un ensemble de machines en série, qui effectuent des opérations, en transformant la matière première en produit finis.

1.4.3. Moyens de transport

Dans le souci de répondre aux exigences des clients, la société a mis en place ses propres moyens de transport, afin d'acheminer ses produits vers les lieux de livraison.

De ce fait, La SARL IBRAHIM et fils -ifri- dispose des moyens suivants :

- Responsable de transport.
- Chef de parc.
- Des mécaniciens.
- Des agents d'entretiens.
- Des chauffeurs.

² www.algerie-pme2.dz consulté le 27/05/2017.

- Des électriciens.

- des chefs de groupes.

1.5. Présentation des chaînes de production

La Sarl IBRAHIM et Fils -ifri- est spécialisée dans la production d'eau minérale et de boissons diverses en emballage verre et PET. IFRI dispose de six (06) chaînes de production qui sont :

- ❖ Une ligne de production d'eau minérale naturelle en emballage PET de 0.33L, 0,5 L et 1.5L, d'une capacité 12 000 bouteilles / heure.
- ❖ Une ligne de production d'eau minérale naturelle en emballage PET de 1,5 L, d'une capacité 16 800 bouteilles / heure.
- ❖ Une ligne de production d'eau minérale naturelle en emballage PET de 1.5 L, de capacité 32000 Bouteilles /heure.
- ❖ Une ligne de production d'eau minérale naturelle non gazeuse et gazéifiée en emballage verre de capacité, 15 000 Bouteilles / heure de 1 L et de 24000 bouteilles/heure de 0,25L.
- ❖ Une ligne de production de sodas et de boissons fruitées en emballage verre 1L, d'une capacité de 15000 bouteilles / heure de 1 L et de 24 000 bouteilles/heure de 0,25 L.
- ❖ Une ligne de production d'eau minérale naturelle gazéifiée, de sodas en emballage PET de 0.33L, 1L, 1.25L et 2L, d'une capacité de 32.000 bouteilles/heure.

1.6. Les objectifs de la société SARL Ibrahim et fils -ifri-

1.6.1. Classification par catégorie

- **Economique** : Elle permet à la région de connaître un certain développement et une amélioration de pouvoir d'achat.
- **Social** : Elle contribue à la diminution du taux de chômage dans l'ensemble des régions en générale et dans la localité en particulier.
- **Environnement** : Elle contribue aussi à la préservation de l'environnement et à la dépollution. Son impact sur l'environnement est positif (aucun rejet toxique ou déchet polluant).

1.6.2. Classification à terme

Parmi les objectifs tracés par la société IFRI, nous trouvons des objectifs stratégiques et des objectifs opérationnels.

1.6.2.1. Les objectifs stratégiques (à long terme)

- Développer son activité industrielle afin de répondre aux attentes du consommateur ; Maintenir son positionnement sur le marché des eaux minérales.
- Augmenter ses parts de marché dans le domaine boissons diverses non alcoolisés.
- Développer son marché à l'international.

1.6.2.2. Les objectifs opérationnels (à court terme)

Chaque responsable de service ou de direction de la société IFRI, doit traduire les objectifs opérationnels en plan d'action suivant:

• Aspect financier

Au niveau de ce service, un objectif principal est de réaliser l'équilibre financier

- ✓ Assurer la rentabilité de la société ;
- ✓ Augmenter le bénéfice de la société.

• Aspect qualité

La société IFRI cherche toujours une meilleure production et une bonne qualité de produit, afin de satisfaire ses clients.

Pour cela, elle doit respecter et suivre des normes (la qualité et le gout du produit, l'image et l'emballage de la bouteille...).

Un système de management de la qualité, met en place par IFRI pour satisfaire ses clients et améliorer la qualité de ses produits.

• Aspect approvisionnement

L'objectif principal à ce niveau est de réduire la durée de délivrance de la marchandise importée afin d'éviter tout paiement de pénalité.

La marchandise importée doit être délivrée dans une semaine au plus tard 15jours à partir de sa date réception au port, si non, la société risque le paiement de pénalités

1.7. Organisation de la SARL Ibrahim et fils -ifri-

L'entreprise IFRI est composée de plusieurs directions et services. Ces directions sont toutes situées au siège social :

1.7.1. La direction générale (D.G)

La direction générale est au sommet de la hiérarchie dirigé par un directeur général assurant l'application des décisions prises lors des conseils d'administration, elle a pour mission de s'assurer que les règlements et procédures internes sont bien observés, que les canaux hiérarchique sont efficaces et d'une manière générale, que tous les procès informatiques, managériaux, commerciaux, sont bien diffusés et bien suivies dans l'organisation.

1.7.2. La direction commerciale et marketing (D.C.M)

La DCM a pour mission :

- L'élaboration de la politique commerciale de l'unité conformément aux orientations de la direction.
- Etude et prospection du marché.
- Réalise les programmes des ventes et de cessions fixés par l'entreprise.
- Ainsi de suivre et développer les relations avec les différentes clientèles, la négociation et le traitement des contrats avec les clients.
- De gérer les moyens de paiements mis à la disposition de ces dernières.
- De promouvoir les produits et services de l'entreprise IFRI, et de façon générale définir et mettre en œuvre la stratégie commerciale.

1.7.3. La direction finance et comptabilité (D.F.C)

La direction finance et comptabilités est un organe important du fait de l'élaboration par cette structure des états financier et notamment le bilan et le tableau des comptes résultat. Elle est dirigée par un directeur financier et comptable.

Elle a pour mission :

- enregistrement des opérations.
- D'assurer le fonctionnement de la comptabilité et la gestion financière.
- Gérer le personnel et les recettes et assure l'administration et sont entretien.

- Planifier le financement d'investissement.

1.7.4. La direction qualité (D.Q)

La société IFRI est dotée de son propre laboratoire d'analyse, à l'aide d'un matériel ultra moderne et performant, ses microbiologistes s'assurent au quotidien de la parfaite conformité physico-chimique, bactériologique et organoleptique ses produits depuis l'entrée (contrôle des matières premières et emballages) jusqu'à la sortie (produit fini) et pendant toute les phases de production et de stockage.

Ses principales missions sont :

- D'organiser et mettre en œuvre les différentes procédures garantissant la qualité et la conformité du produit.
- Animer et diriger le laboratoire d'analyses, concevoir et développer des recettes à forte valeur ajoutée.
- Préparer les sirops pour les boissons, assurer le nettoyage et désinfection du matériel circuit en contact avec le produit fini et l'entretien des utilisés.
- Superviser et suivre le contrôle qualitatif des précédés de fabrication.
- Veiller au respect des règles d'hygiène et à la diffusion des bonnes pratiques d'hygiènes et de fabrication.

1.7.5. Direction des ressources humaines (D.R.H)

Elle est chargée de prévoir et d'organiser et exécuter toutes les actions liées à la gestion ressources humaines en veillant à l'application rigoureuses des lois et règlements sociaux. Elle assure les missions suivantes :

- Gérer et maîtriser les ressources humaines de l'entreprise en termes de recrutement, formation, prestations sociales et de suivi contractuel du personnel.
- Réaliser les paies des salariés.
- Gérer les moyens généraux et l'archivage.

1.7.6. Direction industrielle et gestion de projet (D.I.G.P)

Elle a pour missions suivantes :

- Etablir le plan de production à court et moyen terme en relation avec le directeur commercial.

- Produire dans les meilleurs délais et la production et de la maintenance, animer et encadrer les équipes dans le souci permettant de respecter les normes de sécurité, qualité et d'hygiènes.
- Collaborer avec la direction technique dans l'amélioration des procédés de fabrication et équipement productifs.
- Gérer les nouveaux projets.

1.7.7. La direction logistique (D.L)

Ce service s'occupe de toutes les taches techniques concernant les opérations de productions et de maintenance. A cette effet il a pour rôle de :

- Organisé les activités de la maintenance de l'appareil productif et de ses annexes.
- Proposer les conditions et les moyens d'amélioration des équipements et des compétences de personnel et gérer les ressources et les mayens techniques nécessaires au bon fonctionnement des lignes de production.
- Contribuer à la définition des domaines et de la périodicité d'intervention des équipes techniques (maintenance préventive et curative).

1.7.8. Direction approvisionnement (D.A)

Elle est chargée de :

- La gestion et la métrise, en collaboration avec la qualité des fournisseurs.
- La gestion est la maitrise des commandes en termes de cout, délais ; disponibilité et de qualité.
- La valorisation des produits importés.

Section 02 : Procédures et Evolution Des Exportation de la SARL

Ibrahim et fils -ifri-

Cette section est consacrée principalement pour expliquer les procédures d'exportation utilisées par la SARL Ibrahim et fils -ifri- ainsi que les évolutions de ces dernières par région et dans le monde entier depuis 2009 jusqu'à 2016.

2.1. Les procédures d'exportation de la SARL Ibrahim et fils -IFRI-

Comme toute entreprise commerciale et industrielle, pour la SARL Ibrahim et fils ifri, exporter est un enjeu majeur pour elle, mais avant de franchir le pas, la SARL Ibrahim et fils -ifri- doit absolument évaluer sa capacité à exporter et son degré de préparation au marché mondial.

2.1.1. Le diagnostic Export

Le diagnostic est un outil d'analyse critique et d'aide à la décision qui permet à l'entreprise d'identifier :

➤ Les opportunités

L'entreprise peut s'appuyer sur ces critères pour faire face aux risques et difficultés associés à une opération d'exportation.

- Compétences, ressources, savoir faire.
- L'ancienneté, la notoriété, l'image de spécialisation.
- Changement des habitudes de consommation.

➤ Les menaces

- Prolifération de la concurrence.
- Le développement du marché algérien de la boisson et sa saturation.
- La présence des firmes multinationales.
- La bureaucratie.

2.1.2. Analyse fonctionnelle

Elle consiste à l'évaluation des grandes fonctions de l'entreprise et conduit à mettre en évidence les ressources de l'entreprise qui conditionnent ses forces et ses faiblesses. Elle permet de mesurer le degré du savoir faire international de l'entreprise.

• La fonction production

Analyse de la capacité de l'entreprise à :

- Produire de quantité suffisante et sur de longue période.

– Adapter techniquement les produits avec un sur coût modéré.

• **La fonction financière :**

Analyse de la capacité financière de l'entreprise par deux niveaux :

– Besoin de fond de roulement : augmentation des stocks, allongement de la durée de crédit clients, allongement des délais de règlements.

– Risque financier : risque de non paiement et risque de change.

• **La fonction marketing :**

Analyse de la maîtrise du marché de base de l'entreprise à travers :

– La position sur le marché national éventuellement et sur les marchés étrangers.

– La situation par rapport aux principaux concurrents.

– La politique de communication mise en œuvre.

– Les réseaux de vente et l'image de l'entreprise.

• **La fonction logistique :**

Analyse du système d'informations et du système de distribution physique dont la fonction est d'acheminer un produit en bonne état et dans les délais acceptables jusqu'à l'importateur.

2.1.3. Analyse de la compétitivité sur les marchés extérieurs

La compétitivité consiste à être capable de faire durablement à la concurrence. Il s'agit de mettre en évidence les compétences distinctives de l'entreprise sur les marchés et de comparer son expérience, ses capacités aux exigences du marché. L'analyse s'adapte à chaque marché, elle concerne deux dimensions :

• **Compétitivité technologique** : elle se mesure par le degré de nouveauté de la technologie utilisée, par la capacité de l'entreprise à innover et à s'adapter aux évolutions technologiques.

• **Compétitivité commerciale** : elle se mesure par la capacité d'adaptation de l'offre aux marché visé et par la capacité à faire mieux que la concurrence sur les différentes dimensions du plan de marchéage (produit, prix, distribution, communication...).

2.1.4. La recherche des clients

Pour chercher de nouveaux clients et conquérir les marchés internationaux la SARL Ibrahim et fils -ifri- utilise les méthodes suivantes :

2.1.4.1. Les foires et les salons à l'étranger

IFRI participe souvent à ce genre de manifestation et de ces rassemblements et se préparent d'une manière très organisée à savoir :

- Organiser la logistique : (réservation, conception, choix et montage de stand, déplacement du personnel, hôtels, transport des produits d'exposition).
- Préparer la documentation : invitation aux prospects et aux clients, catalogues, fiches techniques des produits, cartes de visite etc.
- Faire des relations avec la presse, insertion de publicité dans le catalogue de l'exposition.
- Préparer le personnel pour animer le stand, recevoir les clients et les prospects, rédiger les offres etc.
- Après l'évènement, la SARL Ibrahim et fils -Ifri- répond à toutes les demandes d'offre ou de documentation.
- Exemple : parmi les salons étrangers où la SARL Ibrahim et fils -Ifri- a participé, on cite : Dubaï (Emirats arabes unis), Marseille (France), Miami (Etats Unis)...

2.1.4.2. Missions de prospections

La SARL Ibrahim et fils -Ifri- organise de missions collectives ou individuelles qui permettent de réaliser des rencontres directement avec les prospects ou les partenaires divers selon un planning de rendez vous serré, elles permettent aussi d'appréhender les grandes tendances du marché, de recevoir les conseils de spécialistes, de pénétrer des milieux professionnels fermés.

2.1.4.3. Informations économique et commerciales du client

Elaborer et mettre à la disposition de la clientèle assurée ou non, l'information économique, financière et commerciale sur le client et son pays.

2.1.5. La négociation du contrat

Tout d'abord avant de négocier n'importe quel contrat avec le client La SARL Ibrahim et fils -Ifri- procède à l'analyse du profil du prospect en analysant son registre de commerce sa carte fiscale et la crédibilité de sa société entame la négociation du contrat dès sa réception du bon de commande d'achat.

2.1.6. Réception du bon de commande

Une fois que la SARL Ibrahim et fils -Ifri- reçoit le bon de commande du client elle procède à l'ouverture du dossier export du client en mentionnant le numéro du dossier et la date d'ouverture.

Si le paiement s'effectue par le crédit documentaire, l'entreprise exportatrice (ifri) doit respecter toutes les exigences de l'acheteur mentionné sur le SWIFT (Annexe n°01) :

- Forme de crédit documentaire.
- Numéro de crédit documentaire.
- Règles applicables.
- Date et lieu d'expiration.
- Bénéficiaire.
- Code monétaire et le montant.
- Pourcentage de tolérance de quantité de crédit.
- Port de chargement / aéroport de départ.
- Port de déchargement / aéroport de destination.
- Période d'expédition.
- Description des biens et / ou des services.
- Documents requis.
- Conditions additionnelles.
- Période de présentation.
- Instructions de confirmation.
- Information de l'expéditeur au destinataire.

2.1.7. Etablissement du devis

Etablir un devis sur le logiciel, après avoir consulté le service production pour la disponibilité des produits.

Ensuite la SARL Ibrahim et fils -Ifri- établit la demande de domiciliation du devis en deux exemplaires lors d'un virement anticipé, si c'est un virement bancaire ou autre la SARL Ibrahim et fils -Ifri- domicile la facture définitive (Annexe n°02).

2.1.8. Etablissement de la demande de production

Une fois le client a effectué le virement de la somme correspondante en devise et après avoir respecté aussi le mode de paiement négocié (paiement anticipé, crédit documentaire où remise documentaire), Ifri établit une demande production dont elle détaille les produits par :

- Nombre de bouteilles.
- Nombre de fardeaux.
- Nombre de palettes.

Sans oublier de mentionner les remarques comme la date de livraison, la fumigation des palettes, la durée de la DLC³ 09 mois ou autre, et toutes autre remarques faites par le client.

Puis le service export transmet une copie au service production ou administration industrielle.

2.1.9. L'opération d'emportage

L'opération d'emportage est l'une des opérations de la logistique internationale. Dans cette opération le transitaire fait une demande d'emportage sur site plus le jour et demande un chauffeur, puis quand le jour J arrive le douanier est sur place doit ramener avec lui la demande d'emportage original, Un agent de Ifri doit être aussi sur place avec le douanier pour l'emportage et le contrôle des conteneurs carton par carton.

2.1.10. L'opération de scellement

Ensuite le responsable export mobilise un agent douanier (celui qui a assisté à la dernière opération) à sceller les conteneurs emportés par deux sceller ceux de la douane et ceux de la compagnie d'assurance.une fois le conteneur scellé, nul ne peut l'ouvrir jusqu'à l'arrivée de la marchandise au client.

2.1.11. L'opération de mise à quai

Après avoir achevé l'opération de scellement. L'opération de la mise à quai des conteneurs est immédiatement déclenchée par le responsable des exportations, et ce dernier doit se présenter avec un bon de mise à quai.

³ DLC : Date limite consommation.

Une fois la marchandise chargée, cette dernière est réexpédiée au port pour embarquement.

Une fois la marchandise embarquée, la compagnie envoie au service export la facture pour laquelle il établit un chèque pour avoir le connaissance original.

Ensuite le service export récupère les dossiers suivants pour les envoyer par DHL au client (Annexe n°03) :

1- 04 Factures originales en devises.

2- 01 Certificat d'origine.

3- 01 EUR1⁴. (Annexe n°04).

4- Liste de colisage avec numéro de conteneurs.

5- Certificat d'analyses.

6- Certificat de conformité.

7- Certificat de fumigation (La fumigation doit être faite par un organisme désigné par les autorités portuaires) cette procédure est applicable à partir de décembre 2007.

8- B/L (connaissance) original (récupéré auprès de la compagnie maritime) (Annexe n°05).

Si la compagnie maritime accepte de prendre le pli cartable à bord il faut envoyer tous les documents au transitaire pour présenter à la compagnie pour former le pli cartable.

2.1.12. Procédures en cas de sinistre

Ifri est tenu de déclarer toutes les créances qui n'ont pas été payées et ce, pour permettre à l'assureur de faire toutes les démarches nécessaires pour minimiser le sinistre.

L'enregistrement de la demande d'intervention enclenche un traitement précontentieux du dossier avec le concours du réseau de partenaires de la CAGEX.

- **Le traitement du sinistre**

Pour traiter un sinistre potentiel, -ifri- est tenu de suivre les procédures suivantes toutes en respectant les contraintes :

⁴ EUR1 : Document douanier

- La négociation amiable

Dans cette étape, la CAGEX demande à l'assuré de lui fournir tous les documents nécessaires pour le recouvrement de la créance dans le but de rendre plus efficace l'intervention des partenaires de la CAGEX dans le pays de l'acheteur.

En fonction des résultats obtenus, une option de règlement est prise par la CAGEX en accord avec ses partenaires.

La négociation amiable est prioritaire, car la meilleure chance de recouvrement se situe dans cette étape.

- La procédure judiciaire

Elle est l'ultime étape dans le processus de recouvrement de la créance. On y arrive lorsque les démarches précédentes ont été infructueuses.

- Le recouvrement

Après que l'assuré ait déclaré l'impayé, l'assureur entame toutes les procédures nécessaires à la récupération du montant de l'impayé auprès du débiteur.

- L'indemnisation

L'indemnisation s'effectue par la CAGEX en cas de sinistre.

Quelle que soit l'origine de l'impayé, l'indemnisation suppose :

- le respect des réglementations algériennes et étrangères (pays de l'acheteur ou de destination de la marchandise).
- le respect des obligations contractuelles par l'assuré.

- Le délai d'indemnisation

L'indemnité est versée dans les 60 jours suivant le délai constitutif de sinistre qui est de 2 à 6 mois selon le montant pour les impayés d'origine commerciale, politique, de catastrophes naturelles, ou dus à un non transfert de fonds versés localement par l'acheteur.

- La quotité garantie

La fraction du risque prise en charge par l'assureur est appelée quotité garantie.

Elle est fixée à :

A l'exportation:

- 80% pour la couverture du risque commercial.
- 90% pour la couverture du risque politique et assimilé.

En matière de crédit inter-entreprises: 70%.

2.2. Evolution des exportations de la SARL Ibrahim et fils -IFRI-

La SARL Ibrahim et fils -ifri-, dans la mise en place d'un programme de développement de l'exportation, adopté en 2000 et 2001, tout en misant sur l'élargissement de la gamme de production: eaux minérales, boissons gazeuses et non gazeuses, le renouvellement et la rénovation permanente de l'investissement, la mise en place et des normes de qualité ISO 22000, la mise à niveau de l'entreprise aux normes internationales ISO 9001, et la mise en place d'un réseau complet de commercialisation.

La SARL Ibrahim et fils -ifri- exporte toute sa gamme de production en commençant par l'eau minérale, de plus en plus la SARL Ibrahim et fils -ifri- augmente ses exportations, en pénétrant les marchés mondiaux par ses diverses boissons.

2.2.1. Les produits exportés

IFRI exporte tous ses produits en emballage plastique (PET), en plusieurs formats, sauf l'huile d'olive (filiale du groupe ifri) qui est exportée en bouteille en verre haut de gamme. On peut les résumer dans le tableau suivant:

Tableau n°04: La gamme de produits exportée par IFRI.

Code famille	Intitulé famille	Format
PFP 100	Eaux minérales PET	0.50L et 1.50L
PFP 200	Eaux minérales gazéifiées PET	0.33L et 1.25L
PFP 300	Sodas PET	0.33L, 1.25L, et 2.00L
PFP 700	Eaux Fruitées PET	0.33L, 1.00L, et 2.00L

Source: Service commercial.

***PFP:** Produit fini en emballage plastique

2.2.2. Les marchés extérieurs touchés par la gamme d'IFRI

❖ En Europe

La France qui représente le premier client de l'entreprise à travers notamment la grande distribution (Carrefour, Auchan, Leclerc....) et des circuits de proximité.

Et d'autre pays européens comme l'Angleterre, l'Espagne, le Luxembourg, la suisse, et la Belgique qui figurent parmi les principaux partenaires de la SARL Ibrahim et fils ifri.

❖ En pays arabe

Ces derniers représentent aussi des marches importantes pour l'eau minérale et diverses boissons, on trouve :

- Dubaï (2007);
- Emirats arabes unis ;
- La Tunisie ;
- Arabie saoudite.

❖ Pays africains

- Mauritanie ;
- Cameroun ;
- La côte d'ivoire.

❖ Autres Pays

- Canada (2007) ;
- Guadeloupe ;
- Chine (2013) ;
- USA (2010).

2.2.3. L'avancement des exportations de la SARL Ibrahim et fils -ifri-

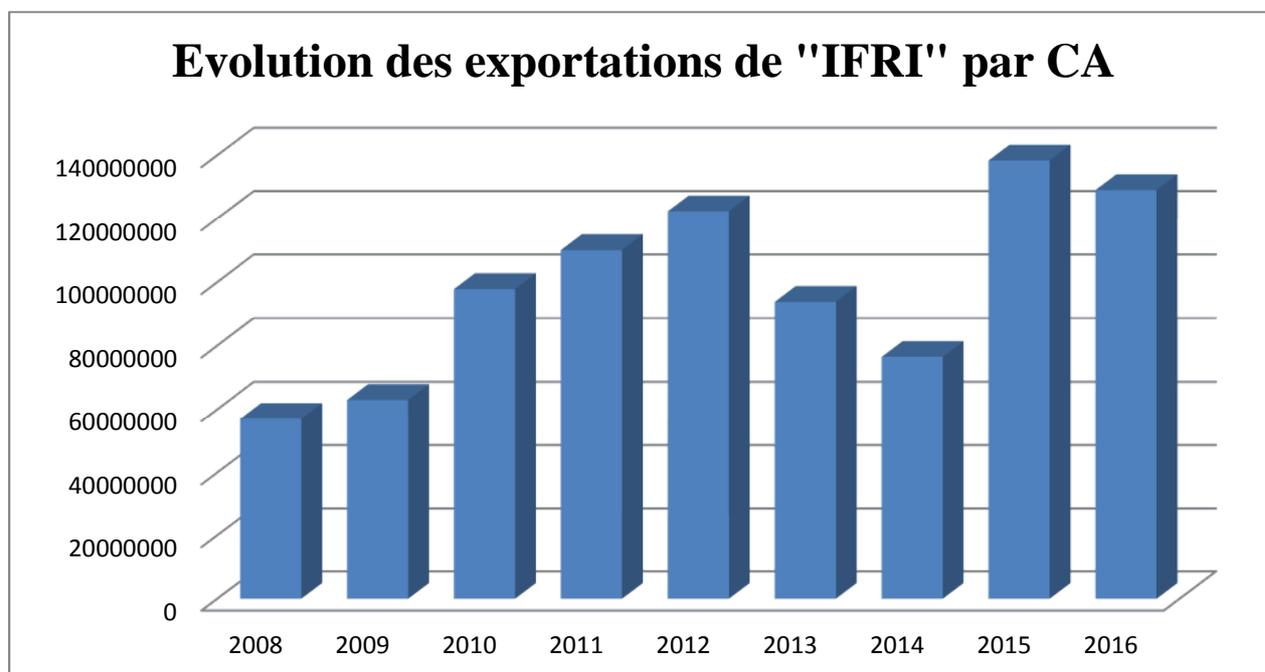
Les exportations la SARL Ibrahim et fils -ifri- sont illustrées dans les tableaux suivant :

Tableau n°05 : Evolution des exportations de la SARL Ibrahim et fils –ifri- durant (2008 – 2016).

Années	Quantités vendus par chiffre d'affaire
2008	57 026 630.12
2009	62 977 788.55
2010	97 830 629.29
2011	110 027 324.24
2012	122 316 958.07
2013	93 812 996.02
2014	76 442 155.41
2015	138 359 332.37
2016	129 033 490.34

Source: document interne à l'entreprise

Figure n°03: Evolution des exportations de la SARL Ibrahim et fils –ifri- par chiffre d'affaire.



Source: réalisé par nous même a partir des données du tableau n° 05.

D'après le graphe, nous constatons que les exportations de la SARL Ibrahim et fils - ifri- n'ont pas cessé de s'accroître de 2008 jusqu'à 2012 passant de 57.02 millions DA du chiffre d'affaire à 122.31 millions de DA mais le taux de croissance a diminué de 23.30% en 2013, cette baisse est due à l'insuffisance de la demande étrangère de leurs produits à cause de la concurrence internationale. Aussi la cession de la demande européenne due à la crise 2008.

En 2015 elle a connue une augmentation importante du chiffre d'affaire passant de 76.44 millions DA en 2014 jusqu'à 138.35 millions DA avec un taux de croissance de 81%. Cette augmentation des exportations est due à la politique de l'entreprise en termes de l'élargissement de sa gamme de produit à l'export qui répond à l'exigence des normes de qualités.

En 2016 on remarque une baisse de 6.74% du taux de croissance qui est due à l'insuffisance des capacités de production et la limite des quantités exportées qui est due à la pénurie de la matière première qui tarde et allonge les délais de vente de leurs produits sur les marchés étrangers.

Section 3 : Étude d'un cas de couverture contre un risque non paiement à l'exportation par la CAGEX

A travers le développement qui suit, nous allons présenter un cas de couverture contre un risque de crédit. Cette illustration a pour but principal, d'identifier les principales phases et étapes d'une couverture.

3.1. Présentation de l'opération

La compagnie LAIS BELGIUM demande l'achat d'une quantité de boissons chez la SARL Ibrahim et fils. IFRI à un manque d'informations sur cet acheteur, donc elle a préféré souscrire une police d'assurance à la CAGEX pour se prémunir du risque « non-paiement ».

3.1.1. Les demandes d'agrément sur les acheteurs

Dans un premier temps l'exportateur (ifri) envoie une demande d'assurance-crédit globale à la compagnie CAGEX (annexe n°06), avec des données bien précises sur : l'acheteur, son pays, le dernier chiffre d'affaires réalisé, les crédits accordés et des informations sur les acheteurs défaillants suivis des risques à assurer. (Voir annexe n°07).

Tableau n°06 : Informations sur l'opération.

Acheteur	Pays	Produits a exporter	Montant	Mode/délais de paiement	Risques assurés
LAIS BELGIUM	Belgique	Soda, jus de fruit, boissons.	50 000 000DA	Virement bancaire/90 jours date BL	RC

Source : Construction personnelle d'après les données internes de IFRI.

3.1.2. Signature du contrat et de la facture

La CAGEX envoie un contrat à signer ainsi qu' une première facture à IFRI qui se compose de frais d'ouverture de dossier, et du taux de la prime du risque assuré 1% payé par trimestre (dans notre cas c'est le risque commercial) avec les droits du timbre.

Tableau n°07 : Prime à payer par l'exportateur IFRI.

Rubriques	Montant (DA)
Chiffre d'affaire prévisionnel	50 000 000
Taux de prime (RC) 0,60%	75 000
Frais d'ouverture de dossier	10 000
Droit de timbre	40
Prime totale	85 040

Source : Construction personnelle d'après les données internes de IFRI (Annexe n°08).

Application numérique :

La prime RC = chiffre d'affaires prévisionnel x taux de prime /4

$(50\ 000\ 000 \times 0,60) / 4 = 75\ 000$ DA chaque trimestre

Frais d'ouverture de dossier : 10 000 DA pour chaque client (exportateur) de la CAGEX à l'export.

Droit de timbre : 40 DA par page

Remarque : L'État a supprimé la TVA à l'export dans le but d'encourager les exportations.

3.1.3. L'évaluation du risque

Après avoir accepté les conditions générales et particulières de la police d'assurance globale, IFRI signe le contrat et envoie tous les documents sur son acheteur, dans le but de mesurer le degré du risque par la direction d'arbitrage au sein de la CAGEX.

La direction d'arbitrage possède une base de données sur des acheteurs étrangers et leurs solvabilités, à travers une enquête elle détermine le chiffre d'affaires avec lequel l'exportateur pourra travailler avec ce client, en donnant un avis favorable ou défavorable.

La décision de la direction d'arbitrage sur un acheteur étranger est basée sur 3 critères: son historique; sa situation actuelle et ses perspectives de développement.

3.1.4 Réception d'un rapport d'information commerciale

Après avoir procédé une enquête sur l'acheteur par la CAGEX, IFRI reçoit un rapport d'information détaillé sur son client, qui comprend (Annexe n°09) :

A. L'assuré

Numéro de la Police N°2.1 /0016/A007

Dénomination : SARL IBRAHIM ET FILS IFRI

Adresse : BEJAIA, ALG

B. L'acheteur

Code Acheteur : 01560 /2016

Dénomination : LAIS BELGIUM

Adresse : Beersel Belgique

Date de Création : 10 /01/2006

Forme Juridique : SPRL Société Privé à Responsabilité Limitée

Nom du Dirigeant : Mr K.F (Gérant et actionnaire à 100 %)

Capital Social: 30 000,00 EUR

Effectif : 10

Nature de l'Activité : commerce de gros non spécialisé

Banque de domiciliation : Banque CENTEA Agence Marc De Vleeschouwer

Données financières et comptable : bilan abrégé, tableau de compte de résultat

SOLVABILITE :

-Appréciation : BONNE

-Paiement : REGULIERS

-Réputation commerciale : REGIONALE

-Incidents enregistrés : IMPAYE REGLE

Appréciation :

Société de taille relativement modeste qui connaît une hausse significative de son volume d'activité accompagnée d'une amélioration de sa rentabilité. L'entrée en affaire sur la base de petits crédits est envisageable.

Cote : 5/10

3.1.5. Décision d'agrément sur acheteur

L'information recueillie sur l'acheteur (LAIS BELGIUM) était dans l'ensemble satisfaisant, motivé par sa solvabilité, la direction a donné un avis favorable total à l'exportateur (IFRI) pour travailler avec l'importateur (LAIS BELGIUM), pour un découvert garanti de 50 000 000 DA.

Ci-dessous les détails de la décision :(Annexe n°10).

•**Découvert demandé :** 50 000 000DA

•**Découvert accordé :** 50 000 000DA

•**Validité :** Du 05/04/2016 au 04/04/2017

- **Durée maximum du crédit** : 365 Jours
- **Délai de paiement** : A Vue
- **Mode de paiement** : Remise Documentaire à Vue
- **Risques couverts** : RC (Risque Commercial)
- **Quotités Garanties** : totale
- **Taux de prime** : 0.60 %. Le taux de prime du risque commercial est forfaitaire.

3.1.6. Gestion d'un sinistre par la CAGEX

La SARL Ibrahim et fils a donné un délai de 90 jours à l'acheteur (LAIS BELGIUM), pour le paiement de sa créance, à partir de la date d'expédition de la marchandise, l'importateur est dans l'incapacité de payer le montant dans les délais. IFRI lui a prolongé un délai de 90 jours maximum.

Suite à la faillite de LAIS BELGIUM, IFRI se retrouve dans l'impayé après les délais.

3.1.7. Déclaration de menace de sinistre

Après l'écoulement des délais, IFRI est dans l'obligation d'informer la CAGEX dans les 60 jours suivant, joignons la déclaration de menace de sinistre et une demande d'intervention. (Voir annexe n°11).

Tableau n°08 : Facture impayée par le client de IFRI.

N° de facture	Date	Date d'expédition	Date d'échéance	Montant devise	Montant (DA)
FX001419	20/05/2014	22/05/2014	20/08/2014	467200	50 000 000

Source : Construction personnelle d'après des données internes de IFRI (Annexe n°02).

3.1.8. Le recouvrement de la créance

La CAGEX rentre en contact avec le client de IFRI dans le but de rembourser sa créance avec tous les moyens possibles (une lettre de mise en demeure de l'acheteur, demande de paiement), LAIS BELGIUM déclare faillite.

3.1.9. L'indemnisation de l'exportateur

Après l'écoulement des 180 jours, La CAGEX indemnise la SARL ibrahim et fils à 80% du découvert garanti.

La prime d'indemnisation $(50\,000\,000 \times 80\%) - 100\,000 = 39\,990\,000\text{DA}$

Voilà donc un exemple d'un cas pratique illustré suite aux données fournies par le service export de la SARL IBRAHIM et FILS –ifri-, a pour but principal dans ce présent travail de voir la couverture de risque de crédit à l'exportation par la CAGEX.

Conclusion

L'environnement de La SARL Ibrahim et fils ifri est devenu rudement concurrentiel, la maîtrise des coûts est devenue fondamentale et primordial pour pouvoir fidéliser sa clientèle, les marges de profit sont de plus en plus étroites, la qualité devient une exigence basique du consommateur et les délais doivent être les plus brefs possibles.

L'étude menée au sein de l'entreprise SARL Ibrahim et fils -ifri-, nous a montré que son développement international est limité à l'exportation. Les débouchés à l'exportation existent depuis le début des années 2008, Cette étude démontre que l'environnement de l'entreprise SARL Ibrahim et fils -ifri-, est peu performant à l'international en comparant avec son positionnement sur le marché national.

La contribution des exportations de la SARL Ibrahim et fils -ifri-, dans le chiffre d'affaire total de l'entreprise est marginale avec un taux de 1,68%. Sur une période de 3 ans (2013/2016).

Avec les nouvelles technologies et les modes de gestion modernes, les entreprises avancent à grand pas et une forte concurrence qui s'internationalise. SARL Ibrahim et fils -ifri-, est obligé de mettre en place les moyens et procédés nécessaires, ainsi de renforcer son programme de développement à l'exportation afin d'assurer son positionnement à l'international.

Conclusion générale

Les transactions du commerce international sont des opérations qui sont complexes et très risquées. Cette complexité est le fait d'une part de la différence des langues entre les acteurs et d'autre part par la distance qui les sépare ou bien du fait de plusieurs raisons (économique, juridique, politique, naturelle, logistique ... etc.) qui provoquent d'une façon directe ou indirecte le bon déroulement d'une opération à l'extérieur

Pour ce prémunir contre ces risques, il y a une intervention de différents organismes tel que la CAGEX (Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportation) qui est devenu un véritable guide de compétence pour la réussite des opérations a l'export.

Quant aux risques, ils résultent d'une part du fait que les contrats d'achat sont libellés dans la plus part des cas en devises internationales qui généralement ne sont pas les devises des pays des acteurs et d'autre part par la mauvaise fois ou des circonstances indépendantes de la volonté des acteurs.

Ainsi le vendeur peut être confronté à un non paiement à temps de sa marchandise suite à une difficulté de trésorerie de son client, un phénomène naturel ou un événement politique. Il peut aussi se voir refuser sa marchandise par son client pour diverses raisons parfois illogiques.

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

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

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

Afin de valider ou de rejeter les hypothèses émises au départ, ainsi que de répondre à la question principale, nous nous sommes appuyés, d'abord, sur un travail de recherche théorique basé sur une revue de la littérature, dans lequel nous avons essayé de définir le

cadre générale de commerce extérieur ainsi que les risques, garanties et techniques de couverture, c'est dans le but d'expliquer et évaluer ces dernières.

Notre étude s'est déroulée dans une entreprise exportatrice qui est la SARL Ibrahim et fils -ifri- où nous avons effectué un stage pratique au sein de cette dernière. En premier lieu, le plan d'action a été d'analyser les procédures d'exportations utilisées par la SARL Ibrahim et fils -ifri- pour mener à bien sa stratégie à l'export, en deuxième lieu nous avons mis l'accent sur l'étude d'un cas de couverture contre un risque crédit à l'exportation par la CAGEX.

Cependant, pour conclure notre travail et à partir de nos résultats de recherches que nous avons pu réunir, nous avons vérifié et confirmé nos deux hypothèses émises au départ.

Enfin, Pour se prémunir contres ces risques, tout un arsenal de techniques de couvertures de risques sont à leur disposition. Ces techniques couvrent l'ensemble des risques allant du risque d'insolvabilité au risque catastrophique en passant par le risque de change ... etc. Une application rigoureuse de ces techniques permet aux entreprises de se protéger efficacement contres les risques liés aux opérations du commerce international.

BIBLIOGRAPHIE

I. Ouvrages

- LEVY-LANG A, « *L'argent, la finance et le risque* », Odile Jacor, Paris, 2006.
- AMELON J-L et CARDEBAT J-M, « *Les nouveaux défis de l'internationalisation : quel développement international pour l'entreprise après la crise* », Ed de Boeck Université, Bruxelles, 2010.
- BAIROCH P, « *Commerce extérieur et développement économique de l'Europe au 19^{ème} siècle* », Mouton, Paris, 1976.
- BERNET R, « *Principe de technique bancaire* », 25 éditions DUNOD, Paris, 2008.
- CHAUVIER S, « *Le contrat international* », édition VUIBERT, paris, 2007.
- CORINNE P, « *Commerce International* », 6^{ème} Edition Dunod, Paris, 2006.
- D'ARVISENET P, « *Finance internationale* », 2^{ème} édition, DUNOD, Paris, 2008, p. 31.
- DUBOIN J, DUPHIL F, et PAVEAU J, « *Pratique du commerce international* », 25^{ème} édition, FOUCHER, Malakoff, 2015.
- EITEMAN D, et STONHILL A, « *Multinational business finance* », 10^{ème} édition, USA, 2004.
- FONTAINE P, et GRESSE C, « *Gestion des risques internationaux* », édition Dallor, 2003.
- GARSUAULT P, et PRIAMI S, « *Opérations bancaires à l'international* », banque éditeur, 2^{ème} édition.
- HASSID O, « *La gestion des risques* », 2^{ème} édition Dunod, Paris, 2008.
- LEGRAND G, et MARTINI H, « *Gestion des opérations Import-Export* », DUNOD, Paris, 2008.
- LEGRAND G, et MARTINI H, « *Logistique, contrats, risques et financement* », 3^{ème} édition, 2009/2010.
- LEGRAND G, et MARTINI H, « *L'organisation des opérations logistiques* », Ed. DUNOD, 2007/2008.
- LEGAY D, « *BTS commerce international* », édition NATHAN, Paris, 2011.

- LEGRAND G, et MARTINI H, « *Le petit export* », 3ème édition Dunod, Paris, 2009/2010.
- LEHMANN R, HAUSER C, et BALDEGGER R, « *Maitrise des risques à l'exportation* », PostFinance SA, Switzerland, 2013.
- MINON « *Cours de pratique de commerce international* », 2° Graduat, ISPL, 1993-1994.
- MUCHIELLI J-L, et MAYER T, « *Economie internationale* », Ed Dalloz, 2005,
- MONOD (Didier-Pierre) : Moyens et technique de paiement internationaux, édition ESKA, Paris, 1999.
- METAYER Y, et HIRSCH L, « *Premier pas dans le management des risque* », Afnor, 2007.
- NYAHOHO E, et PROULEX P, « *Le commerce international : théories, politique et perspectives industrielles* », 2 édition, Ed presses de l'université de Québec, 2000.
- PEYRARD J, « *Gestion financière international* », 5ème édition Vuibert, France, 1999.
- RAINELLI M, « *Le commerce International* », 8ème édition LA DECOUVERTE, Paris, 2000.
- RONCALLI T, « *Gestion des risques financier* », economica, Paris, 2004.
- SIMON Y, et LAUTIER D, « *Finance internationale* », édition ECONOMICA, Paris.
- WEISS E, « *Commerce international* », Ellipses édition, Paris, 2008.

II. Mémoires et thèses

- LOUARRADI Rajae Salaheddine, « *Logistique internationale : les documents de transport* », mémoire en vue de l'obtention d'un diplôme en magistère, université de Mohamed 1^{er}, école nationale de commerce et de gestion, 2011.
- ZELOUCHE K, « *Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie* », Mémoire en vue de l'obtention de magistère, université de Alger, 2011.

- ZOURDANI Sonia, « *Le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie* », Mémoire en vue de l'obtention de magistère, université de Tizi Ouzou, 2012.

III. Références web

- <http://www.iccwbo.org>
- <http://ww.cagex.dz>
- <http://economie.trader-finance.fr>
- <http://www.glossaire-international.com>
- <http://www.douane.qouv.fr>
- <http://www.douane.gov.dz>
- <http://www.assurance-credit-entreprise.fr>
- <http://www.comprendrelespaiements.com>
- <http://ww.exportateur-algerie.org>
- <http://www.lemonde.fr>
- <http://www.etudier.com>
- <http://www.cours-de-droit.net>
- <https://www.uncitral.org>

Liste des annexes

N° d'annexe	Intitulé de l'annexe
Annexe 1	SWIFT
Annexe 2	Facture n°FX001419
Annexe 3	Suivis des expéditions DHL express
Annexe 4	Document douanier (EUR)
Annexe 5	(B/L) Bill OF Lading
Annexe 6	Demande d'assurance
Annexe 7	Demande d'agrément sur acheteur
Annexe 8	Avenue de ressortie de prime trimestrielle
Annexe 9	Rapport d'informations commerciales
Annexe 10	Décision d'agrément sur acheteur
Annexe 11	Déclaration de menace de sinistre
Annexe 12	Organigramme de la SARL ibrahim et fils –ifri-

Table des matières

Remerciements.....	I
Dédicaces.....	II
Sommaire.....	III
Liste des abréviations.....	IV
Liste des illustrations.....	V
Introduction générale.....	01
Chapitre I : Les fondements du commerce extérieur.....	04
Introduction.....	04
Section 01 :Présentation du commerce extérieur.....	05
1.1. Le commerce extérieur.....	05
1.1.1. L'importation.....	05
1.1.2. L'exportation.....	06
1.2. Les théories du commerce international.....	06
1.2.1. La théorie des avantages absolus d'Adam Smith (1776).....	06
1.2.2. La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo (1817).....	06
1.2.3. La théorie d'HOS (Hecksher, Ohlin et Samuelson).....	07
1.2.4. Paradoxe de W. Léontief.....	07
1.2.5. Le cycle de vie du produit de Vernon (1966).....	08
1.2.6. La théorie de l'écart technologique.....	09
1.3. Présentation de la Chambre de Commerce international (CCI).....	09
1.3.1. Les services de la CCI.....	10
Section 02 : les éléments fondamentaux des opérations du commerce international.....	10
2.1. Le contrat du commerce international.....	10
2.1.1. Définition du contrat commercial international.....	11
2.1.2. L'offre commerciale.....	11
2.1.3. Effets du contrat de commerce international.....	11
2.1.3.1. Obligations des parties de propriété et de risques.....	11

2.1.3.2. Transfert de propriété et de risques.....	12
2.1.4. Les clauses du contrat de vente international.....	12
2.2. Les incoterms.....	14
2.2.1. Définitions des Incoterms.....	15
2.2.2. Identification des incoterms.....	16
2.2.3. Rôles des Incoterms.....	18
2.2.4. Les différents modes de classement des Incoterms.....	21
2.2.4.1. Le classement selon le type de vente.....	21
2.2.4.2. Le classement par famille.....	21
2.2.4.3. Le classement par mode de transport.....	21
2.2.5. Le choix de l'incoterm.....	21
2.2.6. Les limite des Incoterms.....	22
Section 03 : Les Documents utilisés dans le commerce international.....	22
3.1. Les documents de prix.....	23
3.1.1. La facture Pro forma.....	24
3.1.2. La facture commerciale (définitive).....	24
3.1.3. La facture consulaire.....	24
3.1.4. Les documents douaniers.....	25
3.2. Les documents de transport (expédition).....	25
3.2.1. Le Connaissance maritime (bill of lading).....	25
3.2.1.1. Les particularités du connaissance maritime.....	26
3.2.1.2. Les mentions du connaissance maritime.....	26
3.2.2. La lettre de transport aérien (LTA).....	28
3.2.3. La lettre de transport routier (LTR).....	28
3.2.4. Le duplicata de lettre de voiture international (DLVI).....	28
3.2.5. Le récépissé postal (bulletin d'expédition).....	29
3.2.6. Document de transport combiné.....	29
3.3. Les documents d'assurance.....	29
3.3.1. La police d'assurance.....	30
3.3.2. Le certificat d'assurance.....	30
3.4. Documents divers.....	30
3.4.1. Les documents douaniers.....	30

3.4.2. Listes de colisage et de poids.....	31
3.4.3. Le certificat de provenance.....	31
3.4.4. Le certificat d'origine.....	31
3.4.5. Le certificat sanitaire.....	31
3.4.6. Le certificat phytosanitaire.....	31
3.4.7. Le certificat d'analyse ou de qualité.....	31
Conclusion.....	32
Chapitre II : Risques, garanties et techniques de couverture.....	33
Introduction.....	33
Section 01 : Les risques liés au commerce extérieur.....	34
1.1. Définition du risque.....	34
1.2. Les différents risques liés aux opérations du commerce extérieur.....	34
1.2.1. Risque pays.....	34
1.2.1.1. Le risque politique.....	34
1.2.1.2. Le risque de carence de l'acheteur public.....	35
1.2.1.3. Le risque de catastrophes naturelles.....	35
1.2.1.4. Le risque de non-transfert.....	35
1.2.1.5. Le risque de marché.....	35
1.2.2. Le risque de change.....	35
1.2.2.1. La position de change.....	36
1.2.2.2. Les types de risque de change.....	36
1.2.3. Risques associés au crédit documentaire.....	38
1.2.4. Le risque de non-paiement (risque de crédit).....	40
1.2.5. Risques liés à la remise documentaire.....	40
1.2.6. Les autres risques liés aux opérations du commerce extérieur.....	41
1.2.6.1. Le risque juridique.....	41
1.2.6.2. Le risque technologique.....	43
1.2.6.3. Le risque concurrentiel.....	43
1.2.6.4. Les risques liés aux produits.....	43
1.2.6.5. Le risque lié à la distribution (transport).....	43
1.2.6.6. Les risques liés à la propriété intellectuelle.....	44

1.2.6.7. Les risques liés à l'éthique.....	44
Section 02 : Les garanties du commerce extérieur.....	45
2.1. Définition de garantie.....	45
2.2. Les acteurs d'une garantie.....	45
2.3. Les formes de garanties.....	46
2.3.1. Garantie directe.....	46
2.3.2. Garantie indirecte.....	47
2.4. La mise en place de la garantie.....	48
2.5. Les types de garantie.....	48
2.5.1. Garantie en faveur de l'importateur.....	48
2.5.2. Garanties en faveur de l'exportateur.....	50
2.5.2.1. Lettre de crédit STAND-BAY.....	51
2.5.2.2. Le crédit documentaire.....	51
Section 03 : Techniques de couverture des risques.....	51
3.1. Couverture du risque de change.....	52
3.1.1. Techniques de couverture interne.....	52
3.1.1.1. Le choix d'une devise et du prix en devise.....	52
3.1.1.2. L'indexation monétaire.....	53
3.1.1.3. La compensation multilatérale ou maillage.....	53
3.1.1.4. Le termaillage.....	53
3.1.1.5. Le maillage.....	54
3.1.1.6. Les clauses de change contractuelles.....	54
3.1.2 Techniques de couverture externe.....	54
3.1.2.1. Le contrat de change à terme.....	54
3.1.2.2. Les avances en devise.....	55
3.1.2.3. Les contrats d'option de change.....	55
3.1.2.4. La couverture par les techniques d'assurance.....	55
3.1.2.5. Les swaps de devises.....	56
3.2. La couverture du risque de non-paiement.....	56
3.2.1. Techniques de couverture interne.....	56
3.2.1.1. La mise en place du dossier client.....	56
3.2.1.2. Le paiement par avance (anticipé).....	57

3.2.1.3. Les garanties contractuelles.....	57
3.2.1.4. Utilisation d'un moyen de paiement spécifique (le crédit documentaire).....	58
3.2.2. Techniques de couverture externe.....	58
3.2.2.1. Couvertures par l'assurance-crédit.....	58
3.2.2.2. L'affacturage.....	59
3.2.2.3. Le marché secondaire des créances.....	59
3.2.2.4. La titrisation.....	60
3.3. L'assurance et la couverture des risques en Algérie.....	60
3.3.1. Assurances de l'investissement.....	60
3.3.2. Assurance crédit documentaire.....	61
3.3.3. Assurance crédit préfinancement.....	61
3.3.4. Recouvrement de créances.....	61
3.3.5. Assurance foires et Expositions.....	62
3.3.6. Assurance Crédit Acheteur.....	63
3.3.7. Assurance Crédi ta l'Export Police Individuelle.....	63
3.3.8. Assurance Crédit à l'Export-Police Globale.....	63
Conclusion.....	64
Chapitre III : Couverture d'un risque d'une opération d'exportation au niveau de la SARL Ibrahim et fils -IFRI-.....	65
Introduction.....	65
Section 01 : Présentation de l'entreprise SARL Ibrahim et fils -ifri-.....	66
1.1. Historique de l'entreprise.....	66
1.2. L'identification de l'entreprise.....	66
1.3. Le marché de boissons en Algérie.....	67
1.4. Les moyens de l'entreprise de la SARL Ibrahim et fils -ifri-.....	68
1.4.1. Moyens matériels.....	68
1.4.2. Moyens de production.....	68
1.4.3. Moyens de transport.....	68
1.5. Présentation des chaines de production.....	69
1.6. Les objectifs de la société SARL Ibrahim et fils -ifri-.....	69

1.6.1. Classification par catégorie.....	69
1.6.2. Classification à terme.....	70
1.6.2.1. Les objectifs stratégiques (à long terme).....	70
1.6.2.2. Les objectifs opérationnels (à court terme).....	70
1.7. Organisation de la SARL Ibrahim et fils -ifri-.....	71
1.7.1. La direction générale (D.G).....	71
1.7.2. La direction commerciale et marketing (D.C.M).....	71
1.7.3. La direction finance et comptabilité (D.F.C).....	71
1.7.4. La direction qualité (D.Q).....	72
1.7.5. Direction des ressources humaines (D.R.H).....	72
1.7.6. Direction industrielle et gestion de projet (D.I.G.P).....	72
1.7.7. La direction logistique (D.L).....	73
1.7.8. Direction approvisionnement (D.A).....	73

Section 02 : Procédures et Evolution Des Exportation de la SARL

Ibrahim et fils -ifri-.....	73
2.1. Les procédures d'exportation de la SARL Ibrahim et fils -IFRI-.....	74
2.1.1. Le diagnostic Export.....	74
2.1.2. Analyse fonctionnelle.....	74
2.1.3. Analyse de la compétitivité sur les marchés extérieurs.....	75
2.1.4. La recherche des clients.....	76
2.1.4.1. Les foires et les salons à l'étranger.....	76
2.1.4.2. Missions de prospections.....	76
2.1.4.3. Informations économique et commerciales du client.....	76
2.1.5. La négociation du contrat.....	77
2.1.6. Réception du bon de commande.....	77
2.1.7. Etablissement du devis.....	77
2.1.8. Etablissement de la demande de production.....	78
2.1.9. L'opération d'emportage.....	78
2.1.10. L'opération de scellement.....	78
2.1.11. L'opération de mise à quai.....	78
2.1.12. Procédures en cas de sinistre.....	79
2.2. Evolution des exportations de la SARL Ibrahim et fils -IFRI.....	81

2.2.1. Les produits exportés.....	81
2.2.2. Les marchés extérieurs touchés par la gamme d'IFRI.....	82
2.2.3. L'évolution des exportations de la SARL Ibrahim et fils –ifri-.....	82
Section 3 : Étude d'un cas de couverture contre un risque de non paiement à l'exportation par la CAGEX.....	84
3.1. Présentation de l'opération.....	84
3.1.1. Les demandes d'agrément sur les acheteurs.....	84
3.1.2. Signature du contrat et de la facture.....	85
3.1.3. L'évaluation du risque.....	86
3.1.4 Réception d'un rapport d'information commerciale.....	86
3.1.5. Décision d'agrément sur acheteur.....	87
3.1.6. Gestion d'un sinistre par la CAGEX.....	88
3.1.7. Déclaration de menace de sinistre.....	88
3.1.8. Le recouvrement de la créance.....	88
3.1.9. L'indemnisation de l'exportateur.....	89
Conclusion.....	90
Conclusion Générale.....	91
Bibliographie.....	VI
Annexes.....	VII
Tables des matières.....	VIII

Résumé

Le commerce international est l'ensemble des opérations d'achat et de vente de marchandises entre les pays. Ces opérations trouvent leur origine dans l'antiquité, mais l'essor de l'échange moderne s'est accentué vers la fin de la seconde guerre mondiale en évoluant à un rythme rapide.

L'intensité des échanges internationaux entre les nations ont engendré l'apparition de plusieurs risques tels que le risque de change, le risque commercial...etc. Pour faire face à ces risques, les entreprises font recours à plusieurs moyens de couverture afin d'assurer la sécurité de et de promettre l'indemnité des dommages survenus.

Le recours à la CAGEX est indispensable pour la SARL IBRAHIM et FILS, afin de sécuriser et rembourser les sinistres dû à ses opérations commerciales internationales.

Mots clés : commerce extérieur, risques, couverture, garantie, SARL IBRAHIM et FILS, CAGEX.