

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE  
SCIENTIFIQUE.  
UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA.

**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, DES SCIENCES DE GESTION ET  
DES SCIENCES COMMERCIALES.  
Département des Sciences Commerciales**

**Mémoire de fin d'Cycle  
Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales  
Option : Finance et Commerce International.**

**Thème**

**FINANCEMENT, RISQUES ET GARANTIES DANS LE COMMERCE EXTERIEUR  
ETUDE DE CAS D'UN  
CREDIT DOCUMENTAIRE  
Agence Société Générale N° : 00503  
Cité Seghir, Bejaia**

**Réalisé par**

Mlle AZAG Samia  
Mlle IBRIR Wassila

**Encadreur :**

Mr. ABBACI Ayoub

**Devant le jury composé de :**

M.....  
M.....  
M.....

**Promotion 2015-2016**

# Remerciements

D'abord, nous remercions Dieu le tout puissant qui nous a donné la force et la patience de terminer ce travail.

Nous tenons aussi à remercier notre encadreur Mr ABBACI, pour ses précieux conseils et orientation à l'élaboration de ce modeste travail et d'avoir eu confiance en nous.

Ainsi qu'aux membres du jury qui ont bien voulu nous honorer de leur présence.

A tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce présent compte rendu notamment le personnel de l'agence SG SEGHIR BEJAIA.

*Dédicaces.*

*Je dédie ce modeste travail :*

*À la mémoire de mon Père en hommage à son sacrifice et ses encouragements tout au long de sa vie; « Malgré ton absence, tu es toujours présent dans nos cœurs. Que Dieu te récompense avec sa grâce et sa miséricorde, et te garde dans son vaste paradis »*

*À ma très chère Maman qui m'a soutenu tout au long de mon cursus scolaire; " Que le Bon Dieu te donne la force et te garde pour nous tous "*

*À mes très chers grands-parents qui ont su être auprès de moi.*

*À mon frère Adel, à mes sœurs Radia, Siham et Sisia.*

*À mon très cher Fiancé Massi, qui a toujours été  
avec moi ;*

*« Que le Bon Dieu soit avec nous dans notre vie  
pleine de bonheur Inchallah »*

*Et enfin à tous mes amis(es) et connaissances,  
sans oublier ma binôme et amie Wassisa, mon amie  
Lisa.*

*Mlle ALAG Samia.*

## *Dédicaces.*

*Je dédie ce modeste travail :*

*À mes chers parents, qui grâce à leurs sacrifices et leurs patience, m'ont permis de réaliser mes ambitions et atteindre mes objectifs « que le Bon Dieu vous donne la force et vous garde à nous tous »*

*À mes chers Frères et sœurs*

*À tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.*

*JBRJR Wassila*

### Liste des tableaux

N°	Titre	Page
01	Classification des incoterms selon la famille	19
02	Répartition des couts selon l'incoterm négocié dans le contrat	23
03	Numéro attribué à la domiciliation de l'opération	52
04	Constitution de la commission de domiciliation	53
05	Comptabilisations des commissions du crédit documentaire	61

## Liste des figures

N°	Titre	Page
1	Le cycle de vie de produit	08
2	mécanisme de déroulement d'une remise documentaire	28
3	Schéma d'une garantie international	44
4	Schéma d'une garantie directe	47
5	Schéma d'une garantie indirecte	47
6	Organigramme de la société général Algérie	51
7	Organisation de l'agence SG00503bejaia Seghir	52
8	Schéma retracent l'ouverture du crédit documentaires	60
9	Schéma retracent la réalisation du crédit documentaires	63
10	Schéma récapitulatif de déroulement du crédit documentaire irrévocable et confirmé	65

## Liste d'abréviations

Abréviatiion	Signification
BFI	Banque de financement et d'investissement
BCB	Bon de cession bancaire
CFR	Cost and freight/ coût et fret
CIF	Cost, insurance and freight /coût, assurance et fret
CPT	Carriage paid to/port paye jusqu'à
CIP	Carriage an insurance paid to/port payer, assurance comprise jusqu'à
CNUCED	Conférence des nations unies sur le commerce et le développement
CREDOC	Crédit documentaire
COMMEX	Commerce extérieur
DAT	Deleverd at terminal
DAP	Deleverd at place
DDP	Delivered duty paid/rendu frontier
DOD	Direction des operations documentaires
DMFE	Direction des operations documentaires
D10	Document douanier pour l'importateur
D6	Document douanier pour L'exportateur
D3	Document douaniers
DELTA	Déclaration électronique transmise automatiquement
EXW	Ex Works (à l'usine)
EURL	Entreprise unie a responsabilité limité
FAS	free alongside ship (franco le long du navire)
FOB	free on board (Franco à bord)
FCA	free carrier (franco transporteur)
Formule 4	Formule de règlement de la banque centrale
Incoterms	International commercial term
LTA	Lettre de transport aérien
LTR	Lettre de transport routier
NIF	Numéro identification fiscal
PRI	Privé
PRO	Professional
PVD	Payer en voie de développement
RUU	Règle et usance uniform
SWIFT	Society for worldwide inter-bank
SG	Société general
TTC	Tout taxes comprise
WU	Westen union

# SOMMAIRE

## **Introduction générale**

### **Chapitre 1 : Généralités sur le commerce extérieur**

#### **Introduction**

Section 1 : Historique du commerce Extérieur

Section 2 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

#### **Conclusion**

### **Chapitre 2 : Financement, risque, garantie dans le commerce extérieur**

#### **Introduction**

Section 1 : Les moyens de paiements du commerce extérieur

Section 2 : les risques liés au commerce extérieur

Section 3 : Les garanties liées au commerce extérieur

#### **Conclusion**

### **Chapitre 2 : Etude de cas d'un crédit documentaire à la SG SEGHIR**

#### **Introduction**

Section 1 : l'organisme d'accueil

Section 2 : Déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire au niveau de la SG 00503 Bejaia

#### **Conclusion**

### **Conclusion générale**

### **Bibliographie**

### **Annexe**

# INTRODUCTION GENERALE

## **Introduction générale**

Le commerce international est né du besoin ressenti par les hommes, de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses en raison de la diversité dans la répartition des richesses.

Le commerce international est donc une réponse aux besoins auxquels un pays ne pourrait répondre immédiatement par les échanges commerciaux locaux.

Les agents économiques sont amenés à rechercher les produits qu'ils ne trouvent pas sur le territoire national, ou encore, qui sont plus abondants dans d'autres territoires.

En effet, le commerce international a connu une croissance rapide avec l'apparition de l'école néoclassique au 18ème siècle sous l'influence des théories économiques (avantage absolu d'Adam Smith, avantage comparatif de David Ricardo et puis la théorie de Heckscher Ohlin Samuelson) qui ont démontré que le libre-échange a un impact positif sur les parties échangistes contrairement aux mercantilistes qui découragent les importations.

L'évolution des relations économiques a rendu les échanges internationaux très complexes vu les différentes caractéristiques des opérations d'échanges commerciales. Le paiement d'une transaction internationale est plus sophistiqué à l'achat ou à la vente d'une marchandise effectué sur son territoire, et de ce fait demande plus d'attention.

Les opérations de commerce extérieur portent généralement sur des montants importants qui présentent de nombreux risques dus à l'éloignement des partenaires, à la différence des réglementations, et à la différence des monnaies d'où la variation de taux de change ainsi que les traditions et les langues de chaque pays.

Pour mener dans de bonnes conditions leurs opérations financières et commerciales, les échangistes font intervenir leurs banques. Ces derniers par le biais de techniques appropriées, leurs savoir-faire et leurs appuis financiers dans le respect de la réglementation en la matière assurent un déroulement normal des transactions commerciales en minimisant les risques qui peuvent en découler surtout en cette période de vicissitude au niveau national et international.

Afin de minimiser ces risques, plusieurs procédures de paiement et de financement sont mise en place, ainsi que les documents relatifs à la réalisation des transactions à l'international. Parmi ces techniques de financement du commerce extérieur qui sont multiples, nous trouvons le crédit documentaire qui est un mécanisme qui répond généralement au désir du vendeur d'être payé au comptant et à l'acheteur d'obtenir des facilités de crédit ainsi que des délais de paiement.

## **Introduction Générale :**

L'objet de ce modeste travail de recherche qui porte sur l'étude du financement, risque et garantie dans le commerce extérieur, est d'apporter des réponses à la question suivante :

Parmi les différents mécanismes de paiement et modalités de financement qui pourraient s'offrir aux opérateurs économiques internationaux, quelles sont les mieux adaptés et les plus avantageux pour réaliser sans préjudice une opération réussie d'importation ou d'exportation ?

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

**Hypothèse 1 :** *Les moyens de paiement à l'international ne prennent pas en considération les risques.*

**Hypothèse 2 :** *Les risques dans les opérations du commerce extérieur ne concernent que les importateurs.*

**Hypothèse 3 :** *Les différents risques que peuvent rencontrer les opérateurs à l'importation peuvent être palliés par des garanties internationales.*

Afin d'apporter des réponses aux questions posées et également vérifier les hypothèses formulées, nous avons adopté une méthodologie descriptive et analytique qui est basée sur :

Une recherche bibliographique en utilisant en premier lieu des dictionnaires sur le domaine du commerce international pour saisir les concepts qui s'articulent autour de ce sujet, ensuite nous avons consulté des ouvrages, des mémoires et des sites web. Par conséquent, ce travail est scindé en trois chapitres :

- Le premier chapitre abordera des généralités sur le commerce extérieur où on présentera un bref aperçu historique et les éléments fondamentaux d'une opération du commerce extérieur.
- Le deuxième chapitre tracera les différents moyens de paiement ainsi que les risques et les garanties liés aux opérations du commerce extérieur.
- Le troisième chapitre est d'ordre pratique et traitera un dossier de déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire au niveau de l'Agence Société Générale 00503.

# CHAPITRE I

Généralités sur le Commerce Extérieur

**Introduction**

Le commerce international est caractérisé, aujourd'hui, par une forte expansion suite à l'élargissement des marchés aux dimensions régionales voir même mondiales et au processus de mondialisation de l'économie qui engendre l'interdépendance poussée des intérêts à l'échelle internationale.

Le commerce international est une source de grande prospérité pour ceux-ci, bien qu'il semble davantage être une cause seconde. En effet, le commerce dépend surtout de l'habileté productive d'un pays, c'est-à-dire de sa capacité à produire un bien ou un service avec un meilleur rapport qualité-prix qu'un autre pays. Cette habileté productive est elle-même déterminée à long terme par les capacités d'organisations, le progrès technique et l'innovation, ainsi que par la démographie du pays en question. Un pays ou une entreprise ne peut pas décider de vendre son produit ou service à l'étranger du jour au lendemain; il lui faut d'abord une certaine structure organisationnelle ainsi que des ressources humaines, matérielles et financières.

Dans ce chapitre nous parlerons du cadre général du commerce international, des cadres institutionnels et juridiques dans lesquels se déroulent les transactions commerciales,

A cet effet, nous aborderons son évolution du XVI<sup>ème</sup> siècle à nos jours, puis quelques fondements théoriques et nous présenterons certaines organisations internationales, les différentes règles internationales afin de présenter certains termes commerciaux des plus utilisées et enfin nous présenterons les différents documents utilisés dans le commerce extérieur.

## **Section 1 : Historique De Commerce International.**

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

### **1.1 Définition du commerce international**

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

Le commerce international consiste principalement en des transactions de biens tangibles ou intangibles effectuées entre les pays par des organismes publics ou des entreprises privées.<sup>1</sup>

### **1.2. Analyse théorique du commerce international**

On distingue les théories traditionnelles et les théories modernes.

#### **1.2.1. Les théories traditionnelles**

Traditionnellement, la théorie économique renvoie aux travaux d'Adam Smith, David Ricardo et au théorème Heckscher – Ohlin – Samuelson (HOS) pour analyser les causes des échanges internationaux, et l'intérêt qu'ils présentent pour les acteurs de chacun des territoires entre lesquels circulent ces marchandises.<sup>2</sup>

#### **❖ La théorie de l'avantage absolu : 1776**

Adam Smith énonce que la liberté des échanges, en développant la division de travail<sup>3</sup>, accroît le bien-être des partenaires commerciaux. Il 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<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> ANTOINE PANET –RAYMOND.DENIS ROBIHAND, commerce international, édition chenièrre éducation, 2005, p33.

<sup>2</sup> Pierre-Noël Giraud Initiation à l'Economie - Année 2004-2005, p243.

<sup>3</sup> La division de travail correspond à la décomposition d'une production en différentes tâches qui peuvent ainsi être réparties entre différentes personnes : elle se réalise aussi bien au niveau de la société (les différents métiers) qu'au sein d'une entreprise (Adam Smith prend d'ailleurs l'exemple célèbre d'une manufacture d'épingles).

<sup>4</sup> RAINELI.M, *le commerce international*, 9<sup>ème</sup> édition, France, 2004, p45.

❖ **L'avantage comparatif 1817**

Exposé au XIX siècle par l'économiste classique David Ricardo, le principe des avantages comparatifs vise à démontrer la supériorité du libre-échange sur l'autarcie.<sup>5</sup>

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

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

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

❖ **La théorie de dotation en facteur de production : le modèle H.O.S. (HECKSCHER, OHLIN et SAMUELSON) 1919**

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

La théorie de H.O.S, en tentant d'expliquer cette divergence des prix relatifs par une dissemblance de techniques ou de goûts met l'accent sur la différence de dotation de facteurs entre les deux nations pour interpréter le commerce ; elle prédit que chaque nation importera le produit dont la fabrication réclame des facteurs qui lui sont plus rares et plus coûteux.

❖ **Le paradoxe de W. Leontief**

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

---

<sup>5</sup> BERNARD.G et ANNIE. K, *Economie internationale*, 5<sup>ème</sup> édition, France, 2006, P5.

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

On se retrouve dans une situation totalement inverse à ce qu'avance la théorie HOS qui, si elle était vérifiée, ferait que les États-Unis sont censés exporter des biens intensifs en capital (puisqu'elles en sont bien dotés), et importer des biens intensifs en travail (facteur moins présent au E-U)<sup>6</sup>.

### 1.2.2 Les nouvelles théories du commerce international

Les théories traditionnelles n'introduisent pas explicitement dans leur hypothèse certains phénomènes qui jouent un rôle important dans l'orientation des spécialisations internationales.

Ces théories laissent, de côté en particulier, *l'innovation technologique* qui confère à certains pays une avance leur permettant d'exporter certains biens que d'autres nations ne sont pas capables de produire. Elles supposent qu'ils n'existent pas *d'économie d'échelle*, alors que la possibilité, pour certains firmes, de fabriquer des séries longues engendre des réductions de coûts créatrices d'avantages commerciaux. Enfin elles ignorent *la possibilité de capter les marchés en différenciant les biens vendues, en jouant sur la qualité plus encore que sur le coût.*

7

#### ❖ La théorie de l'écart technologique :

L'avance technologique acquise dans un secteur confère un monopole d'exportation pour les produits du secteur. Un commerce d'écart technologique naît si les consommateurs des pays étrangers expriment une demande pour les biens nouveaux, ce qui nécessite un certain délai. Il disparaît progressivement lorsque les producteurs des pays étrangers s'engagent dans la fabrication des mêmes biens, ce qui demande aussi un certain temps.

#### ❖ L'échange international et l'économie d'échelle

Les rendements d'échelles sont les liens existants entre les quantités produites et le coût de production ; il existe deux formes de rendements d'échelle celles qui sont externes à la firme et celles qui sont internes.

<sup>6</sup> [www.glossaire-international.com](http://www.glossaire-international.com)

<sup>7</sup> ANTOINE PANET –RAYNMOND.DENIS ROBIHAND, *commerce international*, édition chenelière éducation, 2005, p33.

○ **Echange avec économie d'échelle externe**

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

○ **Echange avec économie d'échelle interne**

Elle conduit à la disparition de la concurrence : si les coûts de production diminuent de manière continue lorsque la taille augmente, le marché est en situation de monopole. Les conséquences de ces économies d'échelle sur les échanges internationaux peuvent être exposées dans le contexte particulier du monopole contestable, c'est-à-dire un marché où la firme installée peut voir sa position contestée par un entrant potentiel et où, par conséquence, la firme installée fixe le prix à un niveau égal au coût moyen.

❖ **La différenciation du produit**

Les produits doivent être différenciés afin de porter une marque. Cependant la capacité de différenciation varie selon les catégories de produits. Certaines donnent lieu à peu de variations, comme le poulet, le paracétamol... pourtant même là la différenciation est possible comme le témoignent les poulets de Kernou, la marque Doliprane...

A l'opposé, certains produits comme les voitures, les meubles, ... permettent une très forte différenciation. Le producteur doit alors choisir parmi de nombreux paramètres de conception parmi lesquels la forme, les fonctionnalités, la performance, la qualité, la conformité, la durabilité, la fiabilité, la séparabilité et le style. Le design est devenu un élément de différenciation essentiel qui fera l'objet d'un développement spécifique.

❖ **Le cycle de vie de produit de Vernon**

La thèse de cycle de produit de Vernon prolonge la théorie de l'écart technologique en analysant les causes de l'innovation et les modalités de sa diffusion internationale.

Un produit naît, vit et meurt comme un être humain ou une civilisation. L'Histoire de la majeure partie des produits peut être résumée en leur passage par certaines phases qui leur est communes. On peut ainsi distinguer quatre phases<sup>8</sup>.

- 1) L'introduction d'un nouveau type de produits, la croissance est généralement assez faible car l'innovation prend du temps à se diffuser : *phase de lancement*.
- 2) La croissance du produit, le nouveau produit est mieux connu et attire rapidement de nouveaux clients, les volumes augmentant sensiblement : *phase de développement*.
- 3) Le produit cesse d'être une innovation, il s'est déjà largement diffusé et connaît donc une croissance des ventes beaucoup plus faible voire nulle : *phase de maturité*.
- 4) Le produit est dépassé par de nouvelles innovations et il connaît un déclin de ses ventes, puis une disparition : *phase de déclin*.

Le cycle de vie de produit de Vernon (Voir FIGURE N° :01)

### 1.3. L'évolution du commerce international

#### ❖ De la fin du XIX<sup>ème</sup> siècle au 1945

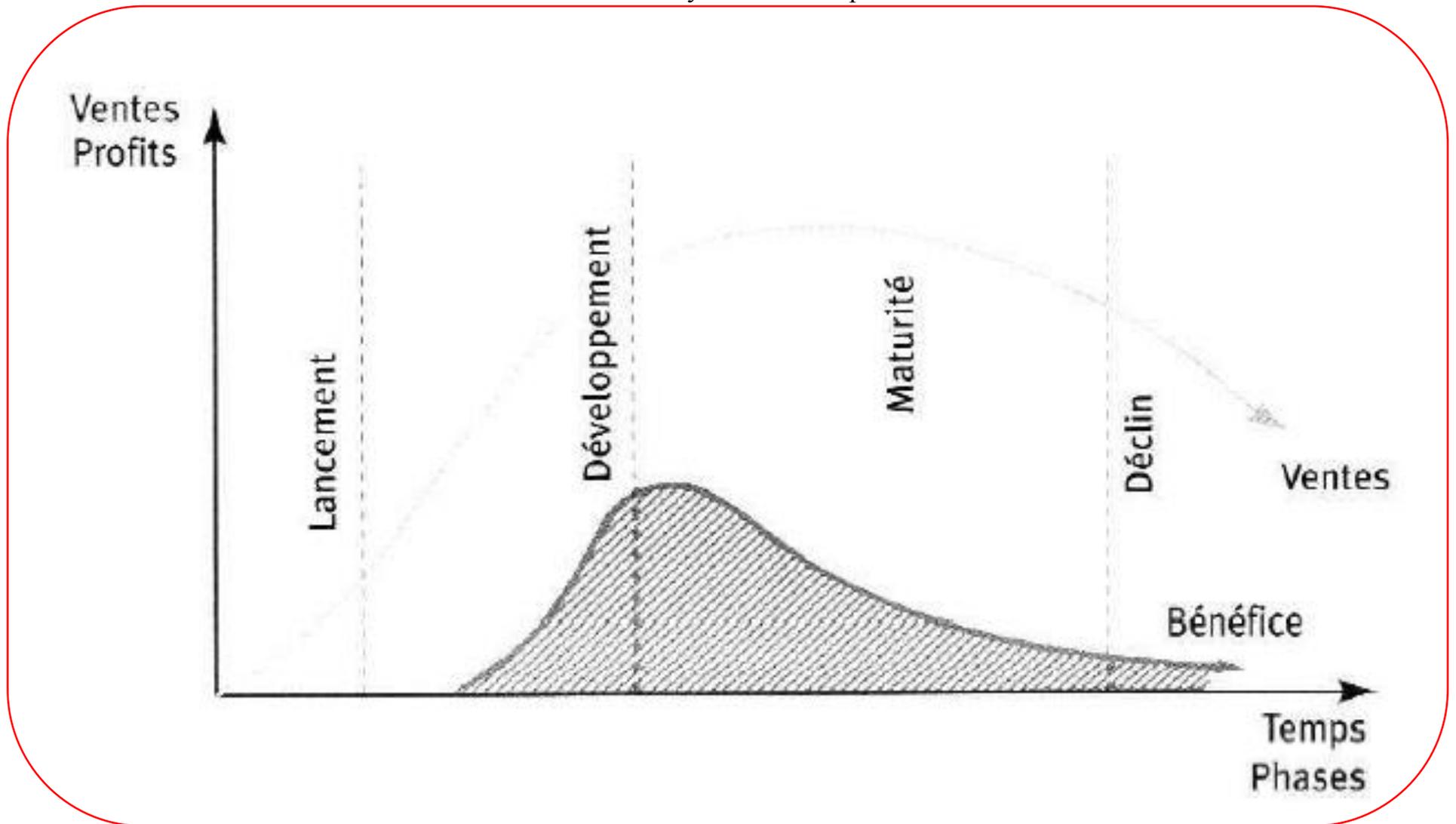
Le commerce international était déjà important au XIX<sup>ème</sup> siècle, mais il a particulièrement prospéré depuis 1945, tant en volume qu'en valeur. Cette explosion des échanges s'est accompagnée d'une mutation dans la structure des produits échangés, et d'une modification des courants d'échanges.

Avant 1914, seuls quelque puissance occidentale, dont la plus importante est le royaume uni, contrôle les échanges mondiaux. Suite à la grande dépression des années 1930 et aux deux guerres mondiales, les Etats Unis vont dominer le marché occidental jusqu'à la fin des années 1950. L'Europe de l'ouest redevient alors une puissance commerciale incontournable, depuis les années 1970, un troisième pôle, le pôle asiatique emmené par le Japon, les économies dynamiques d'Asie et aujourd'hui la chine, tend à s'imposer.

A la veille de la première guerre mondiale, les pays Européens exportent 82% des produits manufacturés et importent 75% des matières premières. Cependant malgré leur statut d'économie dominante, la plupart des pays Européens enregistrent des balances commerciales

<sup>8</sup> MOHAMED SEGHIR DJITLI, *comprendre le marketing*, Edition Berti, Algérie, 1990, p32.

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



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

déficitaires en raison de leur dépendance vis-à-vis de l'approvisionnement en matières premières.

Pendant la période de dépression qui s'est ouverte en 1929, l'activité des échanges internationaux s'est considérablement ralentie. En 1934, les importations mondiales n'étaient que les tiers en valeur de ce qu'elles avaient été en 1929, et les exportations mondiales avaient diminuées dans la même proportion. Les importations totales qui s'élevaient à 38585 millions de dollars en 1929 étaient réduites à 12011 million de dollars en 1934 soit une diminution de 60 pour cent. Les exportations mondiales étaient descendues de 33021 million de dollars à 11364 million de dollars, accusant elle aussi une baisse de 66 pour cent.<sup>9</sup>

❖ **De 1945 au 1990**

Depuis la fin de la seconde guerre mondiale les échanges internationaux ont connu des mutations importantes, progressant plus vite que la production mondiale.

En fait, le véritable essor du commerce mondial date de la fin des années 50.

Les majeures parties des échanges se réalisées à l'intérieur de la triade (Amérique du nord, Europe, Japon) : les quatre cinquièmes des échanges internationaux ont pour origine ou /et destination des trois pôles.

Pendant la décennées 70, les deux chocs pétroliers ont provoqué un retournement qui a permis au PVD de retrouver en 1980 leur position de 1952. En revanche les années 80 ont marqué une nouvelle régression avec le choc pétrolier et la chute du prix des plus part des matières premières.

Cette période est marquée par l'instauration des institutions internationales, dont l'ATT et le CNUCED.

❖ **Depuis 1990<sup>10</sup> :**

Les échanges mondiaux gardent leurs rythmes de croissances pendant les années 90 sauf un ralentissement en 1991 à cause la guerre de Golf.

<sup>9</sup> HERNI. G et Gérard, *Economie politique*, DALLOZ 13ème édition France, 1984.

<sup>10</sup> OUDIA MASSILIA, ZARAT OUALID, <<impact de l'instauration du crédit documentaire comme seul moyen de paiement des importations>>, mémoire de master en science commerciales, option : finance et commerce international, université Abderrahmane mira, Bejaia, promotion 2012/2013, p7.

Cette période est marquée aussi par la naissance de l'OMC en 1995 qui a remplacé le GATT, après l'achèvement du plus long cycle de négociation du GATT « l'Uruguay Round ». 1999 L'OMC comprenait 110 membres du tiers monde.

Depuis 1990, les échanges internationaux se sont accrus à un rythme rapide notamment grâce aux négociations de l'Uruguay Round et aux débuts de l'OMC.

Entre 1990 et 2006, les échanges internationaux ont progressé d'un peu plus de 6% en volume. L'expansion commerciale des pays asiatiques émergents constitue la nouveauté de cette troisième période. En 1983, les 4 dragons et la Chine réalisaient 7% des exportations mondiales de marchandises. En 2010, leur part est passée à 20,2%. En 2009, la Chine est devenue le premier exportateur mondial, en réalisant 11% des exportations totales de marchandises.

La montée en puissance des pays commerçants d'Asie s'explique par la part de l'ensemble des PED dans le commerce international soit 36,6% en 2007. La part reste à 60% pour les PDEM.

#### **1.4. Les institutions de commerce international**

Depuis 1945, le processus de libéralisation de commerce mondial repose, en grand partie, sur des systèmes fondés sur la coordination des politiques commerciales au sein du GATT puis au sein de l'OMC. Ces organismes reposent sur le principe de multilatéralisme : les concessions et les règles sont négociées non plus entre deux pays, comme au XIX siècle, mais dans le cadre de cycle rassemblant un grand nombre de pays (23 à la création de GATT 149 dans L'OMC en 2005).

##### **❖ Le système de GATT<sup>11</sup>**

Le GATT a été créé en 1948 afin de définir les règles du commerce international. Dans le cadre du GATT, plusieurs cycles de négociations ont été organisés. Le dernier, le Cycle d'Uruguay, s'est achevé par la signature d'un accord qui a permis la création de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), le 1er janvier 1995. Signé en 1947, entre 27 pays, le GATT (accord générale sur le droit de douane et de commerce) prévoit pour les pays membres :

- ✓ Le principe de réciprocité

---

<sup>11</sup> BERNARD. G et ANNIE. K, *Economie internationale*, 5<sup>ème</sup> édition, France, 2006, P147.

- ✓ Le principe de non-discrimination
- ✓ Les seuls obstacles acceptés sont tarifaires
- ✓ Les droits de douanes sont consolidés
- ✓ Le principe de traitement national

A ces principes de base, des dérogations sont prévues par l'accord :

- ✓ Des pays rencontre des difficultés particuliers peuvent être autorisé à se protéger
- ✓ Si l'étranger pratique le dumping ou distribues des subventions à ses exportateurs, des mesures compensatoires sont possibles ;
- ✓ Les obstacles non tarifaires sont autorisés dans certain secteur.

Entre 1947 et 1994, plusieurs négociations commerciales multilatérales ont lieu dans le cadre du GATT « Round : Tokyo, Genève, Torquay, Kennedy, Dillon, Uruguay, Annecy ».

#### ❖ La CNUCED

La Conférence des nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED) a été créée en 1964. A cette date, les questions de commerce et de développement était traitées séparément et dans deux enceintes ou les pays développés étaient majoritaire : le commerce international au GATT et le développement à L'OCDE.<sup>12</sup>

La CNUCED est créé Suite d'une réunion qui regroupa 120 pays, pour discuter des problèmes relatifs aux marchés mondiaux de matières premières et au commerce international, comme instrument essentiel pour le développement économique. Les échanges entre les participants durèrent trois mois. Ils se révélèrent tellement fructueux que l'assemblée général vote pour les poursuivre de façon permanente.

La CNUCED a pour mission de favoriser le commerce international entre les pays aux systèmes économiques, sociaux différents et aux divers stades de développement, d'encourager les négociations, les accords de commerce multilatéraux et de fournir un forum pour harmoniser les politiques des gouvernements et des regroupements économiques tels que l'association d'intégration Latino-Américaine en matière de commerce et de développement.

---

<sup>12</sup>PASCAL.L, *Dictionnaire de la mondialisation*, édition ellipses, paris, 2001, p76.

❖ **L'OMC (Organisation Mondial De Commerce)**

OMC est l'institution internationale chargé depuis 1995 de favoriser les échanges internationaux et de régler les différends portant sur ces échanges<sup>13</sup>,

C'est une nouvelle organisation internationale qui repose sur l'accord général de 1947 et les accords de cycle de l'Uruguay. La création de l'OMC n'introduit aucune modification de fond sur les principes du GATT.

Principales activités du l'OMC :

- ✓ Assistance au pays de développement et au pays en transition ;
- ✓ Aide spéciale à la promotion des exportations (par l'intermédiaire de centre du commerce international) ;
- ✓ Arrangement commerciaux régionaux ;
- ✓ Coopération pour l'élaboration des politiques économiques mondiales ;
- ✓ Examen des politiques commerciales des membres ;
- ✓ Notification courantes des nouvelles mesures commerciales adopter par les membres et modifications apporter à des mesures existantes.

Dans sa brève existence, L'OMC a connu quelques succès comme les accords conclus en 1997 sur l'ouverture des marchés des services de télécommunication et sur la libération des services financiers qui n'avaient pas pu aboutir avant la fin du cycle d'Uruguay.

**Section 2 : Les Eléments Fondamentaux des Opérations du Commerce International :**

Pour toute opération de commerce extérieur, deux agents importants interviennent (l'importateur et l'exportateur), et pour le bon déroulement de ces opérations, ces derniers s'engagent à utiliser plusieurs documents, ainsi qu'à choisir l'incoterm qui est une nécessité afin de déterminer le transfert des risques, le passage des responsabilités et les obligations entre les parties intervenantes. Une bonne connaissance des éléments fondamentaux des opérations de commerce extérieur est indispensable pour limiter les risques et faire face aux éventuels conflits. Par ailleurs la maîtrise de ces éléments permet de mieux conduire les négociations.

---

<sup>13</sup> MATTHIEU. G, *Premiers pas en économie*, édition ellipses, France, 2012, p 290.

## 2.1. Le contrat de commerce international :

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

### 2.1.1. Définition du contrat commercial international

« Le contrat est une convention par la quelle une ou plusieurs personnes s'obligent, envers une ou plusieurs autre, à donner à faire ou à ne pas faire quelque chose »<sup>14</sup>, on comprend par cette définition que le contrat est un accord de volontés qui crée des obligation à la charge de ceux qui y sont partie, comme le laissent entendre les définitions données dans les droits nationaux, les classification qu'il établissent et les effets qu'il reconnaissent au contrat, lequel doit être distingué de notion voisines.

Pour qu'un contrat soit valable, il doit réunir les conditions de bases suivantes :

- ✓ *La capacité juridique des parties* : les contractants doivent avoir une personnalité juridique d'exercice et de jouissance.
- ✓ *Le consentement des parties* : La volonté de chaque partie pour concrétiser la transaction et son acceptation de ce qui est proposé par l'autre.
- ✓ *L'objet du contrat* : la transaction que les parties veulent réaliser doit être légale et licite tout en veillant à respecter la morale et l'éthique.

### 2.1.2. L'offre commerciale

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

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

### 2.1.3. Les effets du contrat de commerce international

Le contrat de vente crée des obligations spécifiques à la charge des parties et a pour effet juridique. Selon les régimes juridiques concernes, de transférer la propriété et les risques

<sup>14</sup>art. 54 de la loi 05-10 du juin 2005 du code civile algérienne.

de la chose vendue du vendeur à l'acheteur. A côté des règles posées, par la convention de Vienne, il existe des règles posées par *Les Incoterms*.

Pour chaque obligation, le vendeur et l'acheteur doivent respecter *l'exécution, la date et le lieu* d'exécution. La date fixe le point de départ de certains délais, le lieu d'exécution détermine, en l'absence de choix par les parties, la loi nationale applicable et le juge compétent en cas de litige.

### **2.1.3.1. Les obligations des parties**

Le contrat de vente crée des obligations à la charge des parties et a pour objectif, selon le système juridique concerné, le transfert de la propriété et les risques de la chose vendue du vendeur à l'acheteur.

#### **a. Obligations du vendeur**

- ⇒ Livrer des marchandises conformes en quantité, qualité, délais et lieu Convenus.
- ⇒ Transférer les risques à l'acheteur lors de la remise des biens au premier transporteur ou au lieu désigné.
- ⇒ Remettre les documents se rapportant aux marchandises à livrer.
- ⇒ tout en prenant les dispositions conservatoires pour préserver ses intérêts.

#### **b. Obligations de l'acheteur**

- ⇒ Payer le prix.
- ⇒ Prendre livraison des biens.
- ⇒ Vérifier la conformité des biens.
- ⇒ Intenter une action en garantie contre les vices cachés dans les 2 ans de la découverte du dommage.
- ⇒ Réceptionner la marchandise ou en prendre livraison "obligation de prise en charge de la marchandise même lorsqu'elle est en quantité ou en qualité insuffisante<sup>15</sup>.

### **2.1.3.2. Transfert de propriété et de risque :**

#### **a. Transfert de propriété :**

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

---

<sup>15</sup> Convention de vienne.

**b. Transfert de risque**

Ce transfert est généralement associé au transfert de propriété. Cependant, le recours aux incoterms constitue la meilleure solution.

**2.1.4. Les clauses du contrat de vente international**

Tout contrat commercial doit être structuré en un ensemble des clauses à savoir :

**a) Les clauses commerciales**

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

**b) Les clauses financières**

Elles reprennent le montant global du marché, le montant de la part transférable, le prix du contrat et les modalités de paiement.

**c) Les clauses juridiques**

Elles déterminent toutes les lois et articles qui fixent les droits et obligations des parties contractantes et précisent les modalités de règlement des éventuels différends.

**2.2. Les documents utilisés dans le commerce extérieur**

Pour éviter toute méfiance entre les parties, il est d'une importance capitale d'élaborer avec soin les documents commerciaux qui doivent clarifier les obligations et droits des contractants.

**2.2.1. Les documents de prix****a) La facture pro forma**

C'est un document préalable à la conclusion d'une transaction de commerce international. C'est en effet une sorte de devise qui reprend les caractéristique de la marchandise : la qualité, le prix ainsi les modalités de paiement.

Elle peut servir comme un bond de commande pour l'importateur, et elle peut servir comme justificatif à un préfinancement d'exportation auprès de la banque de l'exportateur.

**b) La facture commerciale (définitive)**

C'est l'élément de base qui concrétise toutes les transactions commerciales, elle est établie par l'exportateur et elle doit indiquer obligatoirement l'identité des deux parties, la nature et la qualité de la marchandise, les quantités, le prix unitaire et globale ainsi les frais accessoires, les délais de livraison, les modalités d'expédition.....

**c) La facture consulaire**

Ce document dont la forme et le libellé varie d'un pays à un autre, 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, la point brut et net et certifier l'origine de la marchandise. Il doit ensuite être légalisé par le consul du pays de l'importateur.

**d) La note de frais :**

Détail des frais supportés par le vendeur et inclus dans la facture commerciale, selon les termes de vente choisis.

**2.2.2. Les documents de transport****a) Le connaissement maritime**

Établie par la compagnie d'assurance et signée par le capitaine de navire, en reconnaissant d'avoir pris possession de la marchandise et s'engageant à l'acheminer jusqu'au port d'embarquement. Il possède la particularité d'être à la fois : un titre de propriété, un contrat de transport, et un récépissé d'expédition remis au chargeur.

**b) La lettre de transport aérien : (AIR WAY BILL) : LTA**

"Toute marchandise expédiée par avion doit être attestée par une lettre de transport aérien : LTA"<sup>16</sup>. La LTA est un document d'expédition non négociable car elle est nominative de plus elle ne présente pas un titre de propriété.

---

<sup>16</sup> Convention de Varsovie 12.10.1929.

Dès l'arrivée de la marchandise à l'aéroport, la compagnie Aérien adresse un avis au propriétaire de celle –ci qui ne peut les retirés qu'après la présentation de la LTA.

Dans le cas ou 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 la marchandise. Le nom et la signature du transporteur, l'aéroport de départ, l'aéroport d'arrivé et la date d'expédition sont généralement mentionnés sur la LTA.

**c) La lettre de transport routier (TRUCK WAY BILL) LTR**

La LTR est un document de transport par route émit par le transporteur qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu. La LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un de propriété.

**d) Le duplicata de lettre de voiture international DLVI**

Récépissé d'expédition, nominatif, non transmissible par endossement, attestant de transport de la marchandise par la voie ferroviaire. La possession du DLVI donne seulement l'assurance à son porteur que l'exportateur ne pourra détourner la marchandise ou se faire retourner par les chemins de fer.

**e) Le récépissé postal (bulletin d'expédition)**

Emis par les services des postes pour les expéditions des marchandises n'excédant pas le poids de 20 Kg, il est établi obligatoirement à une personne dénommée et le banquier peut demander que la marchandise soit expédiée à son adresse.

**2.2.3. Les documents d'assurance**

Tout importateur algérien se trouve dans l'obligation d'assurer sa marchandise auprès d'une compagnie d'assurance algérienne, les principaux documents d'assurance sont :

- a) **La police d'assurance** : contrat établi entre l'assureur et l'assuré, fixant les l'obligation de chacun.
- b) **Le certificat d'assurance** : document attestant l'existence d'une police d'assurance pour les marchandises concernées.
- c) **L'avenant** : document établi pour mentionner toute modification à introduire dans la police d'assurance souscrite.

**2.2.4. Les 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.

**a) Les documents douaniers**

Ce sont des documents servant à établir la tarification douanière de la marchandise en cause et revêtant des formes diverses suivant les pays. En Algérie, ils sont communément désignés par le numéro du formulaire utilisé tels que : Le D10 à l'importation et le D6 à l'exportation.

**b) Le certificat d'origine**

Document établi par la chambre de commerce de pays de l'exportateur ou par celui-ci lui-même pour authentifier l'origine de la marchandise.

**c) Le certificat phytosanitaire**

C'est un document établi par un laboratoire spécialisé certifiant que les marchandises (produits alimentaires, plantes...) sont conformes aux normes et sont sains à la consommation.

**d) La note de poids ou certificat de pesage**

C'est un document qui certifie les poids exacts des marchandises concernées. Il est délivré par un agent agréé de pesage.

**e) La liste de colisage**

Émise par une compagnie agréée, elle est plus précise que la note de poids puisqu'elle fournit pour chaque colis des indications relatives au poids, au contenu, et aux conditions d'emballage de la marchandise afin de compléter celles portées sur la facture commerciale.

**f) Le certificat de contrôle de qualité**

C'est un certificat qui atteste de la qualité des marchandises importées.

**g) Le document de circulation de marchandises (EUR1)**

Ce document concerne les marchandises importées de l'Europe.

**h) Le certificat d'analyse :**

C'est un document émis par un laboratoire agréé, il donne la composition des produits analysés (minerais, produits chimiques, pharmaceutiques...etc.).

**2.3. Les incoterms :**

**2.3.1. Définition des incoterms**

Ils dépendent donc aux questions suivantes :

- A partir de quel lieu les risques sont –ils encourus par l’acheteur et non plus par le vendeur (dégradation, perte, vol, retard...) ?
- A partir de quel lieu les frais sont-ils supportés par l’acheteur et non plus par le vendeur (frais de transport, de dédouanement, de chargement /déchargement, droits, assurance, taxes...) ?
- Quels documents sont requis dans le cadre de l’acheminement (document douanier, assurance...) ?

L’utilisation des incoterms n’est pas obligatoire mais fortement conseillée pour toute transaction ou flux de marchandise à l’international.

C’est la chambre de commerce international qui a établi les listes des incoterms les plus utilisés depuis 1936. Les règles en vigueur sont les 11 incoterms 2010, entrés en vigueur en janvier 2011.

**2.3.2. Le classement des incoterms selon**

**2.3.2.1.La famille :<sup>17</sup>**

Il existe quatre (04) familles d’incoterms :

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

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

**Source :** Elaboré par nous-mêmes.

<sup>17</sup> DJERRAH Z, <<les opérations de commerce extérieur>>, école supérieur des banques, Alger, 2009, Tizi-Ouzou, p10.

### 2.3.2.2. Le mode de transport

- **Sept incoterms multimodaux (EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP):** lorsque le contrat couvre un ou plusieurs modes de transports maritimes palettisés ou conteneurisés ;
- **Quatre incoterms maritimes (FAS, FOB, CFR, CIF):** lorsque les points d'enlèvements et de livraisons sont des ports, ou du vrac ou du transport conventionnel (marchandises non conteneurisées et chargés avec l'aide des plans, de pipelines...).

### 2.3.2.3. Le type de vente

- **La vente au départ ou VD :** La portion internationale du transport est aux risques et périls de l'acheteur. Donc en cas de sinistre, l'acheteur devra faire le nécessaire auprès de transporteur et de la compagnie d'assurance. Huit incoterms sont concernés (EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CIP, CFR, CIF);
- **La vente à l'arrivée ou VA :** laisse les risques et périls du transport principal au vendeur. Trois incoterms sont concernés (DAT, DAP, DDP).

### 2.3.3. Définition de différent incoterms

#### a) EXW ou EX WORKS (named place) à l'usine

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

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

#### b) FCA ou FREE CARRIER (named place)/Franco transport

Le vendeur prend en charge les frais et les risques jusqu'à la remise de la marchandise au transporteur qui est désigné et payé par l'acheteur.

Les formalités et les frais d'exportation ainsi que les droits et taxes liés à cet opération sont à la charge du vendeur tandis que l'acheteur, en plus de son chargeur du transport de la marchandise, il effectue les formalités à l'importation et règle tous les droits et taxes liés.

**c) FAS ou FREE ALONG SIDE SHIP (named port of shipment) / Franco le long du navire**

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

A cet effet, l'acheteur à son tour, supporte le coût de chargement et de déchargement de la marchandise, le transport maritime est celui du port de destination jusqu'à ses lieux d'activité.

Le terme FAS impose au vendeur l'obligation de dédouaner la marchandise.

**d) FOB (Free On Board)**

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

**e) CFR (Cost and Freight)**

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

**f) CIF (Cost, Insurance and Freight)**

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

**g) CPT ou CARRIAGE PAID TO (named place of destination) port payée jusqu'à...**

Le transport maritime est à la charge du vendeur jusqu'au port de destination. Le transfert des frais et des risques aura lieu dès que la marchandise soit remise au premier transporteur. Les frais d'assurance sont à la charge du vendeur.

**h) CIP ou CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (named place of destination)/port payé, assurance comprises jusqu'à...**

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

**i) DAT ou DELIVERD AT TERMINAL (rendu au terminal, terminal de destination convenu)**

Il remplace le terme DEQ. Le vendeur s'occupe du transport principal, organise et paye le déchargement de la marchandise jusqu'à l'arrivée à la destination ainsi que son acheminement jusqu'au terminal convenu.

Le transfert de risque se fait dès que la marchandise sera mise à la disposition de l'acheteur. Ce dernier assume la charge des formalités d'importation et les droits et taxes liés.

**j) DAP ou DELIVERD AT PLACE (rendu au lieu de destination convenu)**

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

**k) DDP « DELIVERED DUTY PAID » : rendu droits acquittés (lieu de destination convenu)**

À l'inverse du terme EXW à l'usine, ce terme désigne l'obligation maximum du 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.

✓ **Remarque**

Les incoterms utilisés en Algérie sont :

FOB, CFR, FCA, CPT, et DAF. Il est également utilisé le CIF et le CIP mais avec accord préalable de la Banque d'Algérie.

Les incoterms 2010 définissent, sans aucune ambiguïté possible, quand et qui doit assumer l'assurance de transport de marchandise. C'est au moment de la réalisation du contrat, que l'acquéreur et le grossiste déterminent ensemble, l'incoterm qui régira les obligations de chacun.

**2.3.4. Présentation des incoterms selon la repartitions des frais entre acheteur et vendeur  
(voir tableau sur format A3)**

**2.3.5. Les précautions à prendre lors de l'utilisation de l'incoterms<sup>18</sup>**

L'utilisation des incoterms exige la maitrise de certaine instruction à savoir

- ✓ Bien connaitre la signification des incoterms et leurs sigles.
- ✓ Les partenaires doivent faire références à ces incoterms clairement dans le contrat de vente en motionnant bien le lieu convenu.
- ✓ Faire suivre le sigle du lieu utilisé de référence (port, frontière,..), information sans laquelle l'incoterms n'a aucune signification.
  - Exemple : FOB doit toujours être suivi du port choisi.
  - Exemple : DAF doit toujours être suivi de la frontière concernée.
- ✓ Tenir compte du mode de transport, tous les incoterms ne sont pas utilisables pour tous les mondes de transport.
  - Exemple : pour une expédition terrestre, le sigle FOB est inutilisable.
- ✓ L'incoterm ne règle pas le problème de transfert de propriété de la marchandise, mais uniquement le transfert des risques et des frais entre l'importateur et l'exportateur.
- ✓ Toutes modifications dans une des obligations de l'incoterm doit être mentionnée à côté de celui-ci.
- ✓ Si les partenaires apportent dans leur contrat de vente des conditions différentes de celles de l'incoterms officielle, c'est le contenu du contrat qui prévaut.
- ✓ Les variantes des incoterms peuvent porter à une confusion, pour cela, il faut les utiliser prudemment afin d'éviter toute perte de bénéfice tiré de l'incoterm.
- ✓ Dans le cas d'achat, il est impératif que le client vérifie que l'assurance de transport est souscrite par le fournisseur soit par les obligations de l'incoterm, soit par le contrat commercial.
- ✓ Le choix d'un incoterm démontre le niveau de sécurité que l'importateur et l'exportateur apporterait l'un pour l'autre.

De ce fait, il est évident qu'une marchandise sera achetée à des prix déférents selon l'incoterm utilisé.

---

<sup>18</sup> LASARY, op cite, p96.

Tableau n°02 : présentation des incoterms selon la répartition des risques entre l'acheteur et le vendeur

<b>Sigle</b>	<b>Emballage</b>	<b>Chargement Empotage usine, entrepôt départ</b>	<b>Acheminement au port, à l'aéroport</b>	<b>Formalités douanière export</b>	<b>Passage portuaire Aéroportuaire, plateforme de groupage au départ</b>	<b>Transport principal</b>	<b>Assurance</b>	<b>Passage portuaire aéroportuaire plateforme de groupage à l'arrivée</b>	<b>Formalités douanière, import droit et taxes</b>	<b>Acheminement à l'usine, à l'entrepôt d'arrivée</b>	<b>Déchargement à l'usine, entrepôt d'arrivée</b>
EXW	V	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
FAS	V	V	V	V	A	A	A	A	A	A	A
FCA	V	V	V	V	A	A	A	A	A	A	A
FOB	V	V	V	V	AV	A	A	A	A	A	A
CFR	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	A
CPT	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	A
CIF	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A
CIP	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A
DAF	V	V	V	V	V	AV	AV	A	A	A	A
DES	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A
DEQ	V	V	VV	V	V	V	V	V	A	A	A
DDU	V	V	V	V	V	V	V	V	A	V	A
DDP	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	A

Source : Etabli par nous-mêmes à partir de l'ouvrage de : Ghislaine Legrand et Hubert Martini 2010. A : frais à la charge de l'Acheteur. V : frais à la charge de Vendeur.

**Conclusion**

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

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

L'émergence des institutions internationales ont pour but d'organiser le commerce international afin qu'il soit synonyme de croissance et de développement

La conclusion d'un contrat de vente internationale de marchandises est basée sur le principe de liberté contractuelle.

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

# CHAPITRE II

Financement, Risque & Garantie dans le  
Commerce Extérieur

## **Introduction**

Les transactions qui s'effectuent entre un agent économique résident et un autre étranger engendrent d'énormes problèmes, du fait que les deux parties sont de nationalité différente, l'accumulation de tous ces problèmes a obligé l'intervention des banques.

A cet effet, la banque dispose de plusieurs instruments et moyens de paiement afin de sécuriser les deux parties contractantes.

Les échanges internationaux sont par vocation soumis à de nombreuses incertitudes. Il arrive assez souvent que les deux partenaires soient douteux l'un vis-à-vis de l'autre. Pour se protéger des écarts qui pourraient éventuellement altérer les clauses contractuelles, l'acheteur exige souvent de son fournisseur une garantie prouvant que ce dernier est en mesure de fournir la prestation convenue ; le vendeur, de son côté, se prémunit contre les risques par un certain nombre de dispositifs offerts par les organismes bancaires ou les compagnies d'assurance

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

L'importateur et l'exportateur sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations de commerce international. Ceux-ci 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 sa politique de sécurisation et dans ses couts et ses prix. Dans cette section, nous soulignerons les différents risques liés au financement du commerce international et avant de passer aux différents risques on va définir d'abord le concept «risque ».

## **Section 1 : Les Moyens De Paiements Du Commerce Extérieur**

Dans le cadre des opération import - export, les transactions commerciales nécessitent l'utilisation de technique et d'instrument de paiement. il existe six grande types de moyenne de paiement utilisable à l'international, les trois premières, le virement, les effets de commerce et le chèque, ne sont que la transcription de techniques nationales, alors que les deux autres, la remise documentaire et le crédit documentaire, proposent deux fonction complémentaires, essentielles en matière d'opération à l'international : la sécurité et le financement

### **1.1 La remise documentaire**

#### **1.1.1. Définition**

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents.

Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. la remise documentaire est soumise à des règles et usances uniforme<sup>21</sup>.

#### **1.1.2. Les intervenants de la remise documentaire**

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties :

##### **1.1.2.1. Donneur d'ordre**

Le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque.

##### **1.1.2.2. Banque remettante**

C'est la banque de l'exportateur. Elle exécute ses instructions d'encaissements en remettant les documents à son correspondant dans le pays de l'acheteur afin de recouvrer la créance<sup>22</sup>.

---

<sup>21</sup> La chambre de commerce international a édité des brochures relatives aux règles et usances uniformes.

<sup>22</sup> AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) : Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie, mémoire de licence, HEC, Alger, 2011, p.41.

### **1.1.2.3. Banque présentatrice**

C'est la banque à l'étranger chargé de l'encaissement, il peut s'agir de la banque correspondant de la banque remettent. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement

### **1.1.2.4. Bénéficiaire**

Destinataire des documents qui devra s'acquitter de montant du contrat pour lever les documents

## **1.1.3 Mode de réalisation de la remise documentaire**

### **1.1.3.1. Les documents contre paiement**

La banque présentatrice ne remet les documents que contre le paiement de la somme due.

### **1.1.3.2. Les documents contre acceptation**

Dans ce cas, la banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payable à une échéance ultérieure. L'exportateur aura pu exiger un aval bancaire sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité de l'acheteur.

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

### **1.1.3.4. Les documents contre lettre d'engagement**

Le paiement dans ce cas se caractérise par l'engagement du client à payer la somme due. Cet engagement se matérialise par la rédaction d'une lettre d'engagement. Pour éviter toute fausse interprétation de cette lettre d'engagement, il est recommandé d'exiger à la banque remettent un modèle de texte de cette lettre que la banque chargée de l'encaissement doit soumettre pour acceptation par le tiré.

## **1.1.4 Mécanisme de la remise documentaire**

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

constitue l'élément de base pour le traitement de la remise. Ce document comprend éventuellement des instructions complémentaires, afin de préciser les mesures que doit prendre la banque présentatrice si le règlement donne lieu à des difficultés la banque suivra scrupuleusement les instructions du donneur d'ordre, car si les banques ne sont pas responsables en cas de non- paiement, leur responsabilité peut être engagée si les instructions n'ont pas respectées<sup>23</sup>.

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

Les étapes de la remise documentaire sont retracées dans la figure n°02.

Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire (voir **Figure N°02**):

1. Le vendeur (exportateur) et l'acheteur (importateur) concluent le contrat commercial en définissant les conditions de paiement.
2. Le vendeur expédie la marchandise vers le pays de l'acheteur et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice (banque à l'étranger). Cette précaution doit permettre d'éviter que l'acheteur puisse entre en possession de la marchandise avant de l'avoir réglée ;
3. Les documents sont remis à la banque remettant, banque de l'exportateur.
4. La banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice, généralement sont correspondant dans le pays de l'acheteur ;
5. La banque présentatrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou plusieurs traites. L'acheteur paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis.
6. Présentation des documents au transport pour prendre possession de la marchandise.
7. La banque présentatrice procédera à son tour au règlement de la banque remettante.
8. La banque remettante effectue enfin le paiement de l'exportateur.

---

<sup>23</sup>LEGRAND. G et MARTINI. H, <<Management des opérations de commerce international>>, 8<sup>ème</sup> édition, Edition DUNOD, paris, 2007.

### **1.1.5. Les avantages, inconvénients et les motifs de non-paiement**

#### **1.1.5.1. Les Avantages**

- ✓ L'acheteur ne peut pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la facture due au fournisseur étranger.
- ✓ La procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates
- ✓ Le coût bancaire est minime

#### **1.1.5.2. Les inconvénients**

- ✓ Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée, il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport.
- ✓ L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer.
- ✓ Cette pratique favorise la renégociation à la baisse des prix par l'acheteur (risque de marchandage).

#### **1.1.5.3. Les motifs de non-paiement de la banque**

- ✓ Les conditions de délivrance des documents ne sont pas conformes aux stipulations du contrat commercial.
- ✓ Le montant facturé est supérieur à celui de la commande.
- ✓ La marchandise n'est pas conforme à la commande, ou elle a été expédiée tardivement, ou avant la date prévue, ou n'est pas encore arrivée à destination.
- ✓ Les documents sont parvenus à l'acheteur étranger, après l'arrivée de la marchandise, lui occasionnant ainsi des frais de stationnement qu'il ne veut pas supporter.
- ✓ L'acheteur souhaite inspecter la marchandise avant de donner son accord éventuel au paiement.
- ✓ Il manque des documents indispensables au dédouanement (certificat phytosanitaire...)
- ✓ La licence d'importation n'a pas été encore obtenue.
- ✓ Le jeu de connaissances est incomplet.

## **1.2. Le crédit documentaire**

### **1.2.1. Définition**

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 documente énumères –la preuve de l'expéditions 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 écrit conditionnel 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). L'engagement et lié à la présentation par le

Vendeur d'un ensemble précise de documents conformes aux conditions et termes du crédit documents et ceci dans un délai déterminé.<sup>24</sup>

### **1.2.2. Les intervenants dans la procédure du crédit documentaire<sup>25</sup>**

Une opération de crédit documentaire fait généralement intervenir quatre parties :

#### **1.2.2.1. Le donneur d'ordre**

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

#### **1.2.2.2. La banque émettrice**

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

#### **1.2.2.3. La banque notificatrice**

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

---

<sup>24</sup>LEGRAND. G et MARTINI. H,<<Gestion des opérations import-export>>, Edition DUNOD, paris, 2005.

<sup>25</sup>LEGRAND. G et MARTINI. H,<< Management des opérations de commerce international>>, 8eme édition, Edition DUNOD, paris, 2007.

#### **1.2.2.4. Le bénéficiaire**

C'est le vendeur qui est le <<bénéficiaire>> de l'engagement bancaire d'être payé.

#### **1.2.3 Les différentes formes du crédit documentaire**

Les crédits documentaires sont classés en trois catégories, selon leur degré de sécurité

##### **1.2.3.1. Le crédit documentaire révocable**

Le crédit documentaire révocable ne crée aucun lien juridique entre la banque émettrice et le bénéficiaire de crédit. Il s'agit d'un simple avis qui peut être modifié ou annulé à tout moment par la banque émettrice ou par le donneur d'ordre<sup>26</sup>. Ce type de crédit documentaire qui n'offre aucune garantie de paiement au vendeur et rarement utilisé.

##### **1.2.3.2. Le crédit irrévocable**

Le Credoc irrévocable ne peut être modifié ou annulé sans l'accord de toutes les parties. Il constitue donc, pour la banque émettrice, un engagement ferme de payer le bénéficiaire à vue ou à terme à condition que les termes du crédit soient respectés. Néanmoins l'exportateur supporte les risques de changement de politique de transferts de devises vers l'étranger au cas de force majeure non stipulé explicitement dans le contrat et la cessation de paiement du pays importateur<sup>26</sup>.

##### **1.2.3.3. Le crédit irrévocable et confirmé**

C'est la forme la plus sûre. En effet, ce crédit documentaire comporte un double engagement bancaire. Celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays de vendeur (la banque confirmatrice ou confirmant) ; en général, il s'agit de la banque confirmatrice. La confirmation peut être demandée par la banque émettrice suite aux instructions de l'acheteur. Si ce n'est pas le

Cas, le vendeur a toujours la faculté de solliciter cette confirmation, soit auprès de la banque notificatrice, soit auprès de toute autre banque. On parle de confirmation silencieuse, car elle est émise en place à l'insu de la banque émettrice. Dans tous les cas, la confirmation permettra au vendeur de se faire payer dans son pays, ce qui supprime les risques de non transfert et

---

<sup>26</sup>GARSUAULT. P et PRIAMI. S, "Les opérations bancaires à l'international". Ed. BANQUE EDITEUR, PARIS, 1999, p126.

réduit les délais de règlement. Il est bien évident que cette confirmation constitue un service bancaire que le vendeur devra payer<sup>27</sup>.

#### **1.2.4. Les modes de réalisation du crédit documentaire**

C'est l'acte par lequel la banque réalise ses engagements envers le bénéficiaire. En présentant des documents conformes, le vendeur bénéficie du dénouement positif de sa sécurité de paiement. Le mode de réalisation et le lieu de réalisation sont des éléments primordiaux dans le crédit. L'article 10a stipule que << tout crédit doit clairement indiquer s'il réalisable par paiement à vue, par paiement différé, par acceptation ou par négociation >>. La banque chargée de la réalisation s'appelle << la banque désignée ou la banque réalisatrice >><sup>28</sup>.

##### **1.2.4.1. Le crédit documentaire réalisable par paiement à vue**

Paiement immédiat par la banque désignée contre les documents requis.

##### **1.2.4.2. Le crédit documentaire réalisable par paiement différé**

Cela signifie que le paiement se réalise après un certain délai accordé par l'exportateur à son client. Le vendeur (l'exportateur) reçoit, en contre partie du risque pris, un engagement de paiement écrit de la banque émettrice et s'il y a lieu de la banque confirmatrice<sup>29</sup>.

##### **1.2.4.3. Le crédit réalisable par acceptation**

La banque accepte une traite tirée sur elle-même. En effet, le débiteur de la traite ne peut être l'importateur dans la mesure où, avec le crédit documentaire, c'est la banque qui est engagée dans le paiement vis-à-vis de l'exportateur.

##### **1.2.4.4. Le crédit réalisable par négociation**

La banque escompte une traite tirée sur elle-même ou sur la banque émettrice au vue des documents conformes. Il s'agit d'un escompte << sauf bonne fin >> excepté si le crédit est

---

<sup>27</sup>LEGRAND. G et MARTINI. H, <<Gestion des opérations import-export>>, Edition DUNOD, paris, 2008, p136.

<sup>28</sup>LEGRAND. G et MARTINI. H, << Management des opérations de commerce international >>, 8<sup>e</sup> édition, Edition DUNOD, paris, 2007, p

<sup>29</sup>LEGRAND. G et MARTINI. H, <<Gestion des opérations import-export>>, Edition DUNOD, paris, 2008, p140.

confirmé. Si le crédit est réalisable par négociation à vue, le bénéficiaire devra établir une traite, tirée sur la banque émettrice, pour être payé comptant.

### 1.2.5 Les Crédits Documentaires Spéciaux

#### 1.2.5.1. Le crédit documentaire transférable

Selon l'article 38 des RUU, «un crédit transférable est un crédit en vertu duquel le bénéficiaire (Premier Bénéficiaire) peut demander à la banque autorisée à payer, à contracter un engagement de paiement différé ou à accepter, ou à négocier (la banque «Transférante») ou, dans le cas d'un crédit librement négociable, la banque spécifiquement habilitée dans le crédit à titre de banque «Transférante», qu'elle permette l'utilisation du crédit en totalité ou en partie par un ou plusieurs autres bénéficiaires (Second(s)Bénéficiaire(s))».

#### 1.2.5.2. Le crédit documentaire <<RED-Clause>>

Un crédit RED Clause comporte une clause spéciale autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer une avance au bénéficiaire, contre son engagement d'effectuer l'expédition et de présenter ultérieurement les documents prévus. Cette clause, insérée à la demande du donneur d'ordre, précise le montant de l'avance autorisée<sup>30</sup>.

#### 1.2.5.3. Le crédit documentaire<< *Revolving*>>

Ce type de crédit documentaire évite à l'acheteur d'ouvrir plusieurs crédits dans le cadre d'un courant d'affaires régulier avec des expéditions de volume de montant constant. Il se renouvelle selon des modalités diverses : montant global, nombre de renouvellement, périodicité, période validité. Par exemple, ce type de technique permet la remise en vigueur ou la reconduction automatique du crédit après la première utilisation dans les limites d'un plafond maximum autorisé<sup>31</sup>.

#### 1.2.5.4. Le crédit documentaire adossé ou <<Back To Back>>

En cas d'impossibilité de transférer un crédit, le bénéficiaire du crédit peut demander à la banque notificatrice/confirmatrice d'émettre un second crédit documentaire en faveur de ses sous- traitants. Si elle y consent, le second crédit devra être libellé de telle façon que les

---

<sup>35</sup>LEGRAND. G et MARTINI. H: op. Cite. p.150.

<sup>31</sup>LEGRAND. G et MARTINI. H, << commerce international >>, 3<sup>ème</sup> édition, Ed DUNOD, paris, 2010, P162.

documents requis, ainsi que toutes les autres conditions, permettent la réalisation du premier crédit (crédit de base). Le second crédit pende le nom de << crédit adossé>>

Le crédit de base et le crédit adossé constituent deux opérations distinctes qui ne sont pas juridiquement liées, alors même que les deux crédits constituent un ensemble destiné à sécuriser une opération économique homogène.

### **1.2.6. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire**

#### **A. Les avantages**

- ⇒ Il facilite la réalisation des transactions internationales en assurant aux deux parties la plus grande sécurité.
- ⇒ Il repose uniquement sur l'examen des documents spécialistes.
- ⇒ Il permet à l'exportateur, avec le mécanisme de confirmation, d'avoir la certitude d'être réglé à la remise des documents conformes.

#### **B. Les inconvénients**

- ⇒ L'importateur court toujours le risque inhérent au contrat de vente.
- ⇒ L'exportateur n'a de sécurité maximale, pour le paiement, que dans le cas où le crédit est irrévocable et confirmé.
- ⇒ Le banquier émetteur court le risque relatif à l'analyse des documents, et le risque relatif au financement de l'opération.

## **1.3 Autre moyenne de paiement**

### **1.3.1. Le transfert libre**

#### **1.3.1.1. Définition**

Les deux auteurs CAUDMINE G, MONTIER ont défini le transfert libre comme suit :

Le transfert libre (l'encaissement simple) désigne l'encaissement par le vendeur sans que le règlement soit conditionné par la remise de certain documents à la banque prouvant qu'il a rempli ses obligation au regard de la liasse documentaire nécessaire à l'entrée de la marchandise dans le pays de l'acheteur et à son appropriation de celui de son transporteur<sup>32</sup>.

Le terme de transfert libre vise un encaissement de documents financiers non accompagnés de document commerciaux<sup>33</sup>.

---

<sup>32</sup> SADEG A-k, op.cit., p89.

<sup>33</sup> RUU DE LA CCI, brochure n°522, paris, 1995.

Cela signifie que tout transfert ne peut être exécuté que sur présentation d'un certain nombre de documents à savoir :

- ✓ La domiciliation au préalable de l'opération.
- ✓ L'existence d'un document attestant l'existence d'un flux physique
- ✓ Facteur définitive
- ✓ L'existence d'une provision suffisante au compte ou de ligne de crédit préalablement établie.

### 1.3.2. Le chèque

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire. Ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, libellé en euros ou en devises étrangères. Peu coûteux et très répandu dans le monde, le chèque se caractérise par de nombreux inconvénients.

#### 1.3.2.1. *Les formes du chèque* :<sup>34</sup>

##### a. **Le chèque d'entreprise**

Il correspond à la forme classique du chèque. Il est émis par l'importateur et ne couvre pas l'exportateur contre le risque de provision insuffisante sur le compte de l'importateur. Cet inconvénient peut être levé par :

- ✓ L'apposition d'un visa par la banque, qui atteste de l'existence de la provision au moment de l'émission ;
- ✓ La certification, qui consiste, pour la banque, à bloquer la somme mentionnée sur le chèque jusqu'à son encaissement par l'exportateur.

##### b. **Le chèque de banque :**

Il est émis par une banque sur demande de l'importateur. Il offre ainsi une sécurité au vendeur, la somme due étant prélevée sur les propres fonds de la banque.

#### 1.3.2.2. **Les avantages est les inconvénients de cheque**

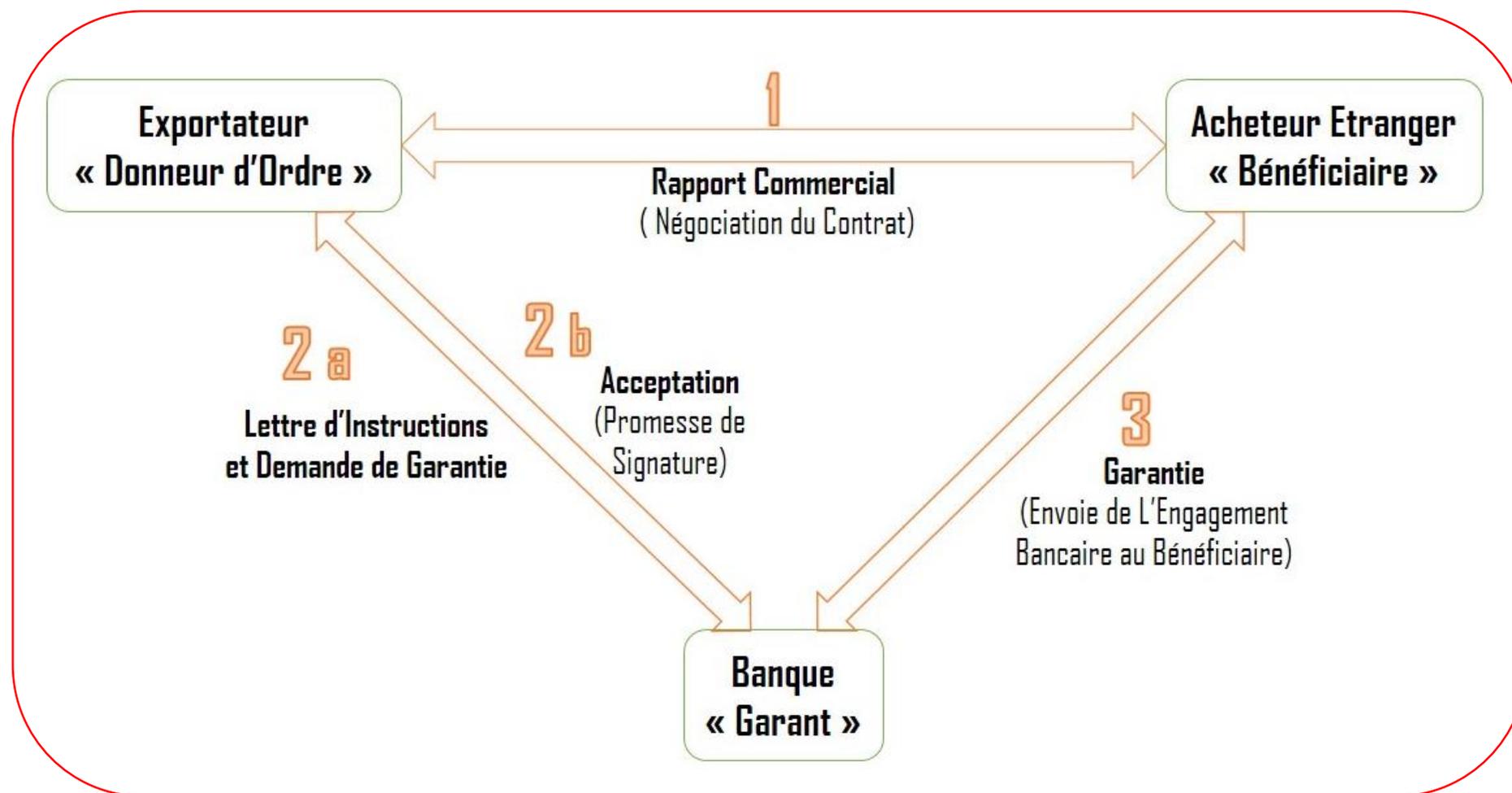
##### a. **Avantages**

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

---

<sup>34</sup>BTS CI : commerce international, toutes les matières, paris : Nathan, 2011, p282.

**Figure N°03 : Schéma d'une garantie international.**



**Source :** Etabli par nous même à partir de l'ouvrage de Ghislaine Legrand et Hubert Martini.

- ✓ Le risque d'impayé peut être évité par l'exportateur en exigeant un chèque de banque ou chèque certifié.

### **b. Inconvénients**

- ✓ Emission à l'initiative de l'acheteur
- ✓ Temps d'encaissement parfois très long
- ✓ Frais d'encaissement variables selon le circuit bancaire
- ✓ Cout élevé pour les chèques de faibles montants
- ✓ Risque de change si le chèque est établi en devises
- ✓ Opposition sur le chèque possible dans certains pays tels qu'EU, Allemagne
- ✓ Risque de non-paiement si le chèque impayé
- ✓ Recours juridique parfois long et difficile

### **1.3.3. Le virement international**

Il consiste en un transfert d'une somme d'argent du compte de l'importateur (le débiteur) au profit du compte de l'exportateur (le créancier). Il est réalisé sur ordre de l'importateur au prix de son banquier.

#### ***1.3.3.1. Les formes de virement***

Elles ont pour point commun de permettre la transmission des ordres de virement par voie électronique avec l'utilisation d'un langage standardisé et codifié.

##### ***a. Le virement SWIFT***

C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement.

Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide grâce au télex ou au système SWIFT (society for worldwide Interbank Financial télécommunications)<sup>35</sup>, sûr et rendant l'impayé impossible si le virement est effectué avant toute expédition. Dans le cas contraire, le virement SWIFT ne constitue pas une garantie de paiement pour le vendeur. Le bénéficiaire de virement SWIFT disposera toujours d'un acquit SWIFT qui prouve la réalisation de transfert. Les conditions de vente de l'exportateur pourraient indiquer :

---

<sup>35</sup> SWIFT<< Société for world inter Financial>> et le siège de la société coopérative à but non lucratif, fondé le 03 mai 1973 par 239 banques appartenant à 15 pays. Elle a pour objectif d'améliorer les paiements financiers internationaux en introduisant une plus grande normalisation dans les relations bancaires et en permettant le mécanisme et le traitement des opérations par ce système informatique il est largement utilisé aujourd'hui par les banques pour effectuer des paiements internationaux, il n'est pas qu'un moyen de paiement, c'est un réseau de télétransmission privé, loué aux administrations qui ont le monopole de télécommunication dont l'usage est réservé aux banques membres de la société qui en assure la gestion.

Payable par virement SWIFT à 30 jours date de facteur ou date de document de transport. Le virement sans le recours à une assurance –crédit ou une garantie bancaire ne garantit pas le paiement à échéance.

### **b. Le virement SUPA**

Le virement SUPA (single Euro payments Area, Espace unique de paiement en euros) est applicable au pays membres de L'UE mais aussi à la Suisse, la Norvège, le Liechtenstein et L'islande. il s'utilise entre ces pays dans des conditions sûres, avec la même facilité et au même cout que s'il s'agisse de virement nationaux.

#### **1.3.3.2. Les avantages et les inconvénients De Virement SWIFT**

##### **❖ Avantages**

- ✓ Très rapide et sûr sur le plan technique
- ✓ Peu Onéreux
- ✓ Pas de risque d'impayé si le virement est fait avant expédition

##### **❖ Inconvénients**

- ✓ Emission a l'initiative de l'acheteur
- ✓ Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé
- ✓ Risque de change si le virement est libellé en devise

#### **1.3.4. La lettre de change :**

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

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

##### **1.3.4.1. Le tireur**

Ci lui qui prend l'initiative d'émettre la lettre de change et invite, de ce fait, le tiré (son débiteur, son client) à payer.

##### **1.3.4.2. Le tiré**

C'est lui qui doit payer à l'échéance la somme indiquée ; il doit avoir une dette à l'égard de tireur ; C'est cette dette qui constitue la provision.

### **1.3.4.3. Le bénéficiaire**

C'est à lui que le tiré doit payer ; le bénéficiaire peut être le tireur lui-même ou un tierce personne désigné par lui et à qui il doit de l'argent (clause à ordre).

La lettre de change est toujours un acte de commerce, quelle que soit la qualité de ses signataires ou quel que soit le motif de sa création.

Seule les personne majeure peuvent s'engagé par la lettre de change.

### **1.3.4.4. Les avantages et les inconvénients de la lettre de change**

#### **❖ Avantage**

- ✓ L'effet est émis à l'initiative de vendeur (le créancier)
- ✓ Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (escomptée) au prix d'une banque
- ✓ Il détermine précisément la date d'échéance cadre juridique fort : la convention de Genève 1930

#### **❖ Inconvénients**

- ✓ La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayé, de perte et de vol
- ✓ Elle est soumise à l'initiative de l'acheteur
- ✓ Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé
- ✓ Risque de change pendant le délai technique d'encaissement si le montant libellé en devises.

### **1.3.5. Le billet à ordre**

C'est un effet de commerce émis par l'importateur qui promet à l'exportateur le paiement de la somme due à une date déterminée. Emis sur l'initiative de l'acheteur, il est peu utilisé.<sup>36</sup>

#### **1.3.5.1. Les avantages et les inconvénients de billet à ordre**

#### **❖ Avantage**

- ✓ Reconnaissance de dette matérialisant une créance commerciale ;
- ✓ Protéger par le droit cambiaire
- ✓ Négociable et s'échange par endos (transmissible)
- ✓ Mobilisable (escomptable auprès d'une banque).

---

<sup>36</sup> BTS CI : commerce international, toutes les matières, paris : Nathan, 2011, p282.

❖ **Inconvénient**

- ✓ Le billet à ordre ne supprime pas le risque d'impayé
- ✓ Risque de perte ou de vol
- ✓ Emis à l'initiative de l'acheteur

**Section 2 : Les Risques Liés Au Commerce International**

Les échanges internationaux sont soumis à de nombreuses incertitudes.

L'importateur et l'exportateur sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations de commerce international. Ceux-ci 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 sa politique de sécurisation et dans ses couts et ses prix. Dans cette section, nous soulignerons les différents risques liés au financement du commerce international et avant de passer aux différents risques on va définir d'abord le concept «risque

**2.1 Définition du risque**

D'après l'auteur LEVY-LANG, A : *Un risque est un événement néfaste. Tout futur est par nature incertain et tout projet comporte des incertitudes ; le risque est donc un élément toujours présent dans le mouvement de la vie, pour les particuliers ou les entreprises et pour l'ensemble de l'économie. Il est indissociable du progrès : Il n'y a pas d'entreprise sans incertitude donc sans risque et le profit et le risque vont de pair.*<sup>37</sup>

**2.2 Les différents risques liés au commerce international**

**2.2.1 Les risques liés à la remise documentaire :<sup>38</sup>**

Dans le cadre d'une remise documentaire, les banques de l'exportateur et de l'importateur interviennent comme mandataires de leurs clients respectifs : elles exécutent leurs instructions mais ne s'engagent ni à vérifier la conformité des documents ni à les payer à réception.

---

<sup>37</sup> ANDREE LEVY-LONG, << l'argent, la finance et le risque >>, édition Odile Jacob, PARIS, 2006, p 24.

<sup>38</sup> SITE INTERNET

### **2.2.1.1. Risque pour l'importateur**

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

### **2.2.1.2. Risque 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.

### **2.2.1.3. Risque pour la Banque remettante**

En cas de simple notification, 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.

## **2.2.2. Les risques liés au crédit documentaire**

Le crédit documentaire (Credoc) revêt une grande importance au commerce international. Il représente l'engagement écrit, pris par une banque sur ordre d'un importateur, de verser une certaine somme à la banque de l'exportateur dans un délai fixé et contre reprise de certaines documents (connaissance, assurance...) stipulé dès l'ouverture de crédit et prouvant l'expédition de la marchandise.<sup>39</sup>

---

<sup>39</sup> Josette Peyrard, gestion financière international ,5<sup>e</sup> édition, Vuibert, France, 1999.

### **2.2.2.1. Pour le donneur d'ordre<sup>40</sup>**

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 du crédit et payer la commission prélevée par la banque.

### **2.2.2.2. 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 conformé. Le cas est rare et l'entreprise peut s'en remettre au droit commercial pour régler un tel différend.

### **2.2.2.3. 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. Elle couvre ainsi le risque financier lié à la réalisation technique du crédit. C'est elle qui doit regarder avec beaucoup de minuté les documents, Pour s'assurer que tout est confirmé. En conséquence, sa responsabilité peut être recherchée par son client. Si elle omet de relever 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 temps.

### **2.2.2.4. Pour la banque notificatrice**

Le risque est de nature différente selon que la banque appose sa confirmation ou qu'elle s'en tient à une instruction de simple notification de crédit.

En 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

---

<sup>40</sup> PHILIPPE. G et STEPHANE. P, << les opérations bancaires à l'international >>, banque éditeur, paris, 2001, P 125.

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 de 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.

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

### **2.2.3 Les autres risques :<sup>41</sup>**

#### **2.2.3.1. Risque politique (risque pays)**

Le risque pays représente l'ensemble des événements d'origine politique ou économique susceptible d'empêcher le bon déroulement d'une opération commerciale ou d'investissement, il est parfois difficile à évaluer.

#### **2.2.3.2. Risque de non- paiement (d'insolvabilité)**

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. Une analyse de la solvabilité du client et de la situation économique et politique du son pays s'impose avant d'entamer une relation commerciale.

#### **2.2.3.3. Risque économique**

Il couvre de nombreuses définitions. Il peut s'agir du risque économique liés à la hausse anormale ou importante des matières premières ou des éléments de coût de fabrication ; d'autres organismes internationaux assimilent le risque économique à un risque –pays (donc inclus dans le risque politique).

---

<sup>41</sup>LEGRAND. G et MARTINI. H, << Gestion des opérations import-export>>, Edition DUNOD, paris, 2008, p106.

#### **2.2.3.4. Risque de change**

Le risque de change est un risque lié à la variation de la valeur extérieure d'une monnaie, c'est-à-dire, la variation du prix des devises par rapport à la monnaie de référence de la banque. Ce risque concerne les banques ayant des créances ou des dettes dans différentes devises.

La gestion de risque de change est devenue un métier dans l'activité bancaire, elle consiste à anticiper ou spéculer sur le taux de change des différentes devises.

On peut citer d'autres risques tels que le risque fiscal, le risque juridique, etc.

Tous doivent être listés, évalués et souvent intégrés dans des politiques de couverture interne ou externe.

### **Section 3 : Les Garanties Liées Au Commerce International**

Le contrat conclu entre l'acheteur et le vendeur fixe les obligations de chaque partenaire : l'un doit fournir un bien ou une prestation, l'autre doit le payer. En raison des risques accrus déjà évoqués, les partenaires du commerce international ont besoin de sûretés complémentaires. Les garanties constituent l'une des réponses à ce besoin.

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 place sur la scène internationale.

#### **3.1 Définition d'une garantie**

« Garantie synonymes de sûreté accordée au créancier pour le recouvrement de sa créance. On distingue la garantie personnelle et la garantie réelle.

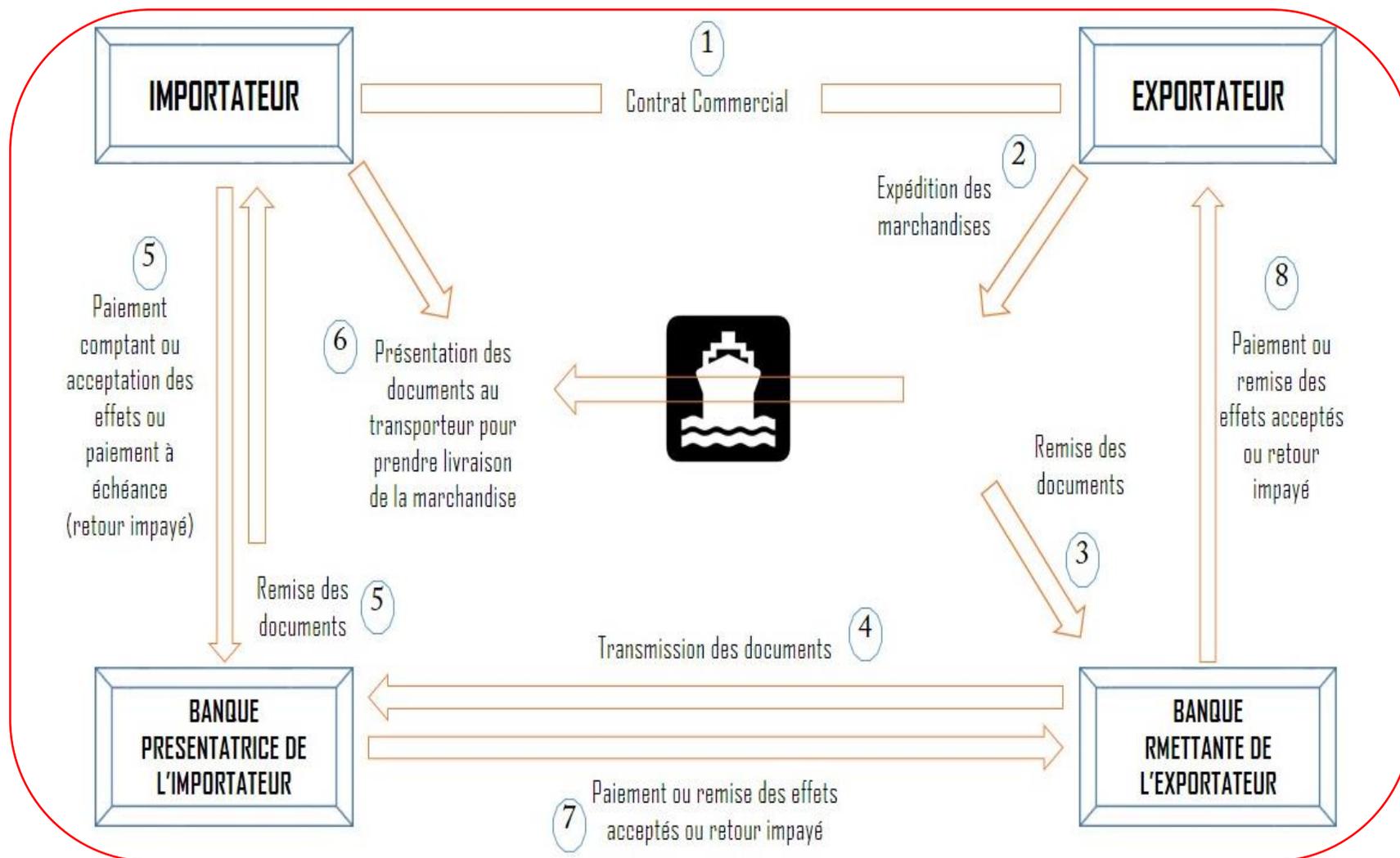
Dans la sûreté personnelle, la garantie résulte de l'engagement d'une autre personne au côté de débiteur.

Dans la sûreté réelle, la garantie repose sur certains biens du débiteur qui seront vendus, en cas de défaillance de celui-ci, pour payer les créanciers »<sup>42</sup>.

---

<sup>42</sup> ALAIN-CHARLES MARTINET AHMED SILEM, << lexique de gestion >>, 7<sup>e</sup> édition, Italie, 2005, P275.

**Figure N°02** : mécanisme de déroulement d'une remise documentaire.



**Source** : Etabli par nous même à partir du livre : LRGRAND G et MARTINI H, commerce international, p146.

La garantie peut aussi se définir comme un engagement par lequel une banque (le garant) s'oblige à payer pour le compte de son client fournisseur (donneur d'ordre) une somme déterminée, permettant à l'acheteur (bénéficiaire) d'être indemnisé en cas de défaillance du fournisseur. Ainsi, La garantie se distingue tant par son caractère principal et irrévocable que par son caractère d'engagement autonome et indépendant de l'obligation principale.

Le contrat commercial, la promesse de crédit par signature et l'engagement de garantie bancaire unissent les différentes parties concernées comme le montre le schéma suivant :

Schéma d'une garantie international (voir **Figure N°03**)

### **3.2 Les formes d'une garantie bancaire**

#### **3.2.1 La garantie a première demande**

Elle est une obligation de payer sur simple demande, nonobstant toute contestation du donneur d'ordre et sans pouvoir invoquer des exceptions tirées de l'exécution du contrat commercial ou ses termes. Ce type d'engagement, de plus en plus fréquent, et systématique dans certains pays, est donc particulièrement dangereux pour le donneur d'ordre, qui peut être contraint à tout moment par le bénéficiaire de payer la garantie ou de la proroger ;

#### **3.2.2 Le cautionnement**

Le cautionnement est un acte civil défini par l'article 644 du code civil algérien comme suit : « Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier, à satisfaire cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même »<sup>43</sup>

#### **3.2.3 La lettre de crédit « standby »**

- a. La lettre de crédit « Standby » est une garantie bancaire payable à première demande sur présentation de documents désignés.
- b. Le document minimum requis pour une lettre de crédit « Standby » est la « Déclaration du bénéficiaire » établissant la défaillance du donneur d'ordre.
- c. La lettre de crédit « Standby » est utilisée si la prestation n'a pas été effectuée. Elle peut donc s'assimiler à une garantie pour défaut de paiement. Par contre, le crédit documentaire a une fonction de paiement, il paie au bénéficiaire

---

<sup>43</sup> Article 644 du code civil algérien.

l'exécution d'une prestation ; mais il a aussi une fonction de garantie qui certifie au bénéficiaire d'être payé s'il présente des documents conformes.

- d. Une garantie peut se décrire comme suit : Un engagement de payer une somme déterminée, donné à l'occasion et en garantie d'une prestation mais rendu indépendant de cette opération par l'imposition au bénéficiaire des exceptions inhérentes à cette opération ( c'est à dire que la garantie devra être payée, même s'il y a des conflits entre le bénéficiaire et le donneur d'ordre).
- e. La lettre de crédit « Standby » est originaire des USA où elle est, en fait, une garantie bancaire émise sur le support matériel d'une lettre de crédit.
- f. La lettre de crédit « Standby » est également appelée « Clean latter of crédit », par opposition aux « Commercial latter of crédit » et ceci en raison de leur simplicité documentaire.
- g. La lettre de crédit « Standby », peut être utilisée sous forme d'une indemnisation

ou d'une garantie de paiement de la transaction commerciale, mais pas sous forme d'un moyen de paiement au sens strict comme le crédit documentaire.8- Lorsque la transaction ne présente pas un incident de paiement, la lettre de crédit « Stand by » ne doit pas être utilisée.

### **3.3 Les différentes garanties bancaires**

#### **3.3.1 Garantie de soumission (BID BOND)**

Dans le cadre de grands contrats, les entreprises ou les gouvernements étrangers recourent aux procédures d'appel d'offre ou adjudication, afin de recenser les différents fournisseurs étrangers potentiels, et choisir la meilleure offre pour l'exécution du marché. La garantie de soumission ou d'adjudication permet à l'acheteur étranger de s'assurer contre le risque de non conclusion de contrat. Cette garantie lui garantit qu'une fois retenue, l'entreprise adjudataire signera le contrat et /ou fournira une garantie de bon fin de travaux. Le montant de cette garantie varie de 2% à 5% de la valeur estimé du contrat.

#### **3.3.2 La garantie de bonne exécution (PERFORMANCE BOND)<sup>2</sup>**

Appelée aussi garantie de bonne fin ; elle engage la banque à payer une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles. Elle est donnée lors de la signature du contrat et garantie à l'acheteur que la livraison ou le montage sera mené à terme dans des bonnes conditions. Le montant garanti varie de 5 à 10% de la valeur du contrat.

### **3.3.3 La garantie de restitution d'acompte ou de remboursement d'acompte (Advance Payment Bond)**

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

Le montant de ces acomptes varie entre 5% et 50% du montant du contrat. La garantie prend effet à la réception de l'acompte par l'exportateur jusqu'à la livraison du matériel, parfois jusqu'à la réception provisoire.

### **3.3.4 La garantie de retenu de garantie (rétention money bond) ou garantie de maintenance (Maintenance Bond)**

Elle permet de garantir toutes les obligations contractuelles de l'exportateur pendant la période de garantie de matériel ou de la construction. Cette garantie sera mise en jeu par l'acheteur étranger dans le cas où le matériel fournit ou la construction effectuer ne serait pas conformés aux cahiers des charges ou les finitions imparfaites. La mise en jeu résulte aussi de la non-exécution des obligations de maintenance de l'exportateur.

Le montant de cette garantie représente généralement 10% du montant du contrat.

### **3.3.5 La garantie de non-paiement (Labour And Matériel Payment Bond)**

L'exportateur peut se trouver dans l'incapacité de payer ses ouvriers, ses fournisseurs ou ses sous- traitants. Ceux –ci disposent d'un droit de recours contre le maitre d'ouvrage du chantier, même si ce dernier à régler l'exportateur. L'acheteur étranger réclame cette garantie pour éviter cette éventualité.

Elle reste en vigueur pendant toute la durée d'exécution du contrat.

## **3.4. Les garanties en faveur de l'exportateur**

### **3.4.1 La lettre de crédit stand-by (Standby Letter Of Crédit)**

Est un crédit documentaire utilisé à titre de garantie. Elle est émise en faveur de l'exportateur par la banque de l'importateur. C'est l'acheteur donneur d'ordre qui demande à sa banque d'émètre une lettre de crédit en faveur du vendeur.

### **3.4.2 Le crédit documentaire<sup>44</sup>**

Le crédit documentaire s'agit à la fois d'un mode de financement du commerce international et d'une garantie sécurisante pour les importations et pour les exportations. Les trois types de crédit permettent de bénéficier d'une garantie de paiement adaptée aux risques politiques, risques financiers et aux risques d'annulation abusive de marche.

Le crédit documentaire irrévocable et confirmé présente deux garanties de paiement. Il permet de garantir contre le risque politique (risque pays) et le risque financier. De ce fait le paiement effectué à la réception des documents ayant une approche de conformité.

### **3.4.3 Les autres garanties**

Nombreuses garanties peuvent entrer en vigueur pour assurer le financement du commerce international telles que les garanties directes, indirectes et l'assurance-crédit.

#### **3.4.3.1. Les garanties directes**

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

Schéma d'une garantie directe (voir **Figure N°04**)

#### **Légende**

1. Signature de contrat commercial, qui prévoit la mise en place d'une garantie, dont le texte a été négocié.
2. L'exportateur demande à sa banque d'émeter la garantie.
3. La banque de l'exportateur émet la garantie en faveur de l'acheteur.

#### **3.4.3.2. Les garanties indirectes**

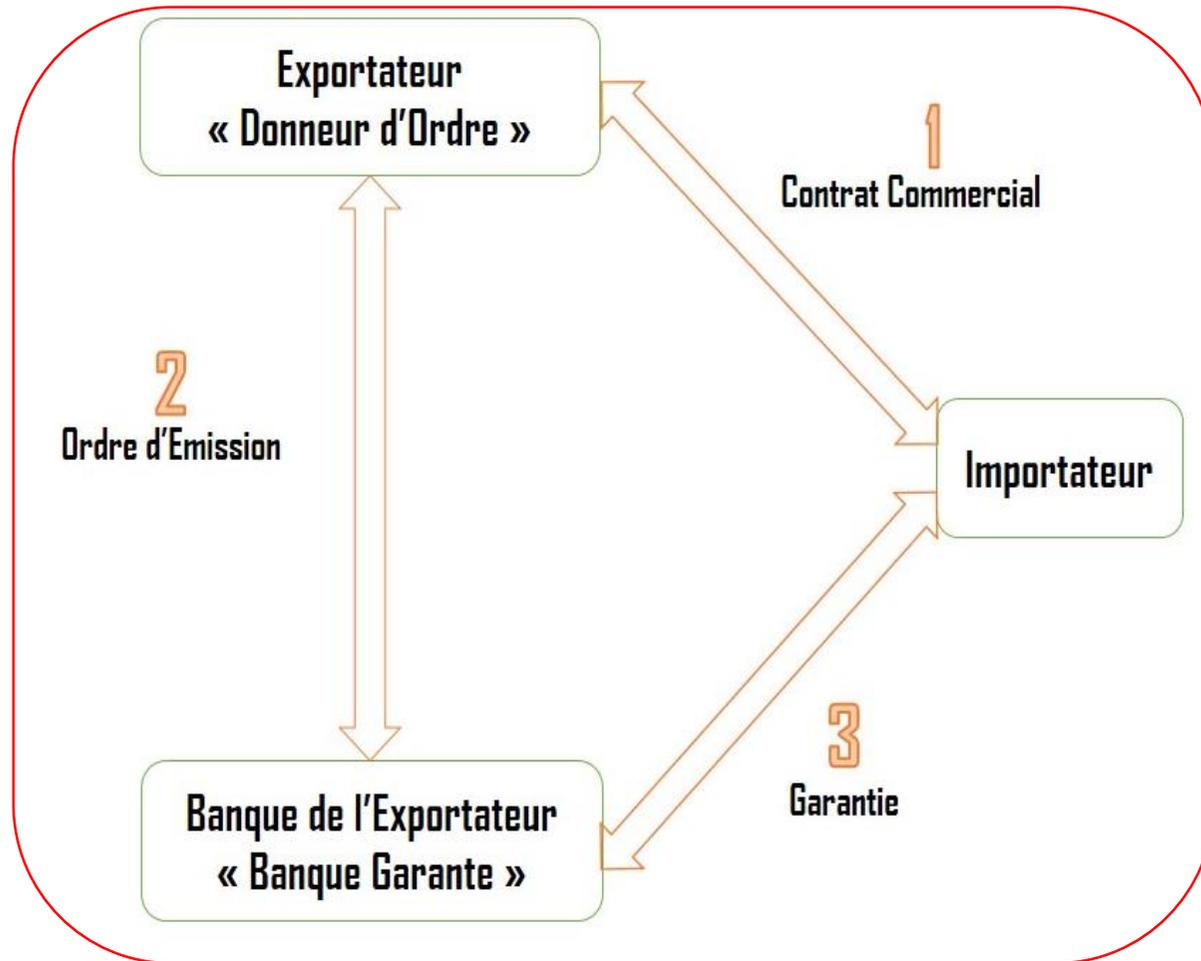
Si la garantie est montée par une banque locale dans le pays de l'acheteur avec la contre-garantie de la banque du vendeur, on parle de garantie indirecte.

Schéma d'une garantie indirecte (voir **Figure N°05**) :

---

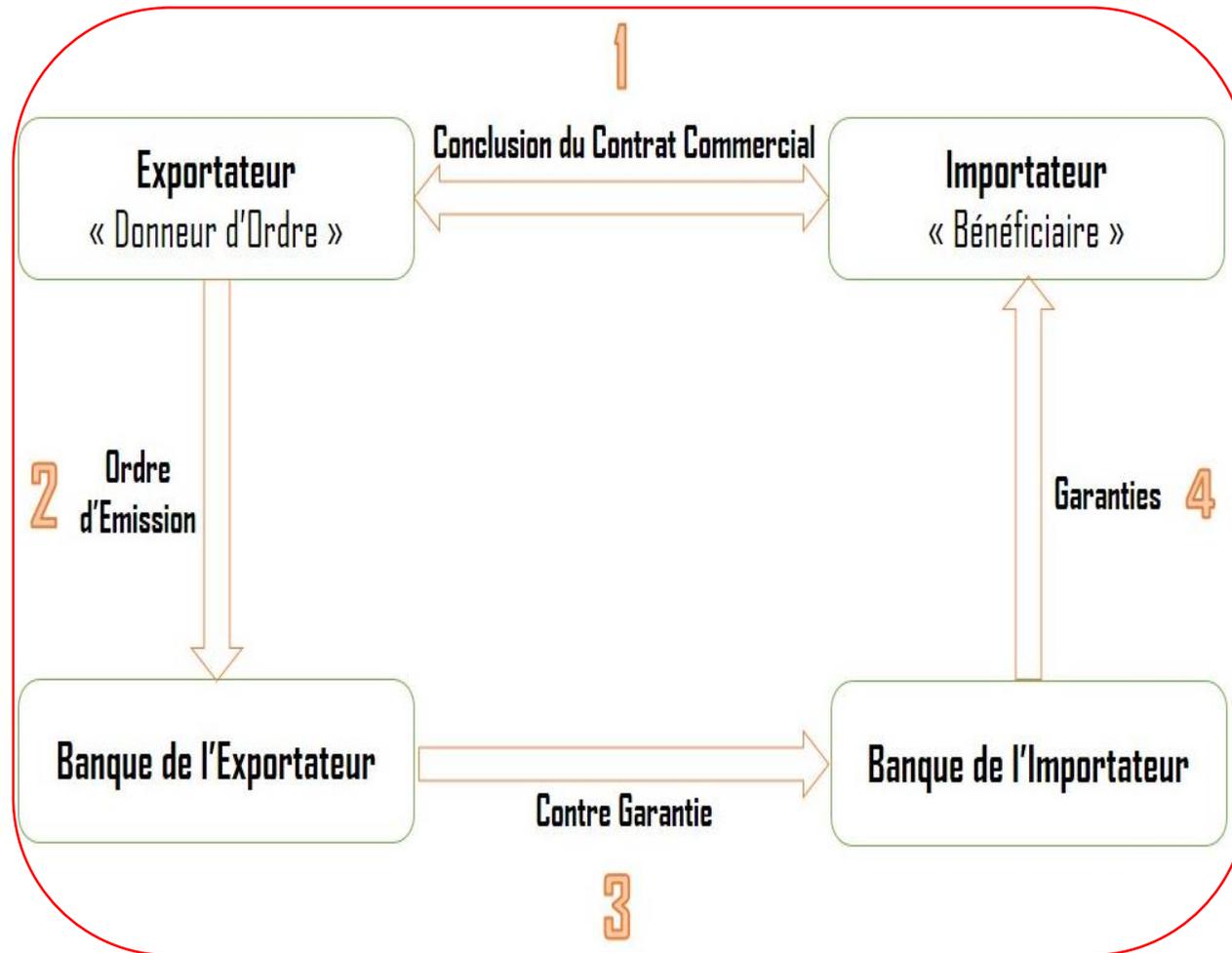
<sup>44</sup> HARFOUCHE NABILA, RABIAI IDA, TATERCHOUNT FAHIMA, << Financement d'une opération d'importation par crédit documentaire>>, mémoire de master, université A/Mira, Bejaia, promotion 10-11, p 79-80.

Figure N°04 : Schéma d'une garantie directe.



Source : établi par nous même à partir de l'ouvrage Ghislaine Legrand

**Figure N°05 : schéma d'une garantie indirecte.**



**Source :** Mémoire de fin d'étude, thème : « Financement, risques et garanties liés au commerce international : cas du crédit documentaire » - Promotion 2005-2006, Université de Bejaïa.

**Légende :**

1. Signature de contrat commercial, qui prévoit la mise en place d'une garantie.
2. l'exportateur donne l'ordre d'émission à sa banque, laquelle a aussi un engagement dans l'opération.
3. la banque de l'exportateur informe la banque de l'importateur de la mise en place de la garantie (étant entendu sous forme de contre-garantie).
4. la banque garante donne l'engagement à l'importateur de le rembourser elle même en cas de défaillance de l'exportateur à la clause contractuelle.

**C. L'assurance-crédit**

« Un des moyens par lequel, une entreprise qui vend, s'assure contre le risque de défaillance de son client. Elle est pratiquer principalement pour le marché extérieur quelle développe ». <sup>45</sup>

L'assurance-crédit peut se définir aussi comme une garantie importante du fait qu'elle permet de réduire non seulement les risque d'interaction du marcher mais aussi du risque de crédit, le risque politique et de fabrication.

**Conclusion**

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

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

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

---

<sup>45</sup>ALAIN-CHARLES MARTINET AHMED SILEM, 2005, <<lexique de gestion>>, 7<sup>e</sup>edition, Italie.p47-48.

# CHAPITRE III

## ETUDE DE CAS D'UN CREDIT DOCUMENTAIRE

## **Introduction**

Après avoir étudié les notions théoriques, les moyens de paiement du commerce Extérieur ainsi que les risques rencontrés et garanties offertes afin de maîtriser les opérations Qui sont traitées au niveau d'une structure fonctionnelle, il serait important d'apporter une illustration pratique à tout ceci.

Ce présent compte rendu, fruit d'un mois de stage au niveau de l'agence SG de 503 Bejaia, exposera le déroulement de l'un de ces moyennes offertes par la banque afin de financer le commerce extérieur, en prenant compte de la loi finance complémentaire de 26/07/2009, qui stipule que le financement des importation en Algérie se fera uniquement au moyenne de crédit documentaire.

Ainsi, notre travail est structuré en deux section : la première section consiste en a l'historique de la SG depuis sa création, la présentation ainsi que l'organisation de l'agence d'accueil et la présentions du service de commerce extérieur, la seconde sera consacré au processus de déroulement de notre cas pratique par crédit documentaire irrévocable et confirmé payable à vue.

## **Section 01 : L'organisme D'accueil**

Notre stage s'est déroulé au niveau de l'agence SG Seghir 00503de Bejaia. Dans cette section, nous évoquerons brièvement l'historique de la SG depuis sa création, la présentation ainsi que l'organisation de l'agence d'accueil et enfin la présentions du service de commerce extérieur.

### **1.1. Aspect organisationnel et fonctionnel de la société générale**

#### **1.1.1 Historique de société général**

Société général l'un des tous premiers groupe européens de service financiers. S'appuyant sur un modèle diversifié de banque universelle. Le groupe allié solidité financière et stratégie de croissance durable avec l'ambition d'être la banque relationnel, référence sur ses marchés, proche de ses clients, choisie pour la qualité et l'engagement de ses équipes.

Acteur de l'économie réelle depuis 150 ans, société général emplois plus de 148000 collaborateurs, présent dans 76 pays, et accompagne au quotidien 30 millions de clients

dans le monde entier en offrons une large palette de conseil et solutions financières, sur mesure aux particuliers, entreprises et investisseurs institutionnels qui s'appuie sur trois métiers complémentaires :

- La banque de détail en France avec les enseignes Société Générale, Crédit du Nord qui offre des gammes complètes de services financiers avec une offre multi-canal à la pointe de l'innovation digitale.
- La banque de détail à l'international, services financiers et assurances avec des réseaux présents dans des zones géographiques en développement et des métiers spécialisés leaders dans leurs marchés.
- La banque de financement et d'investissement, banque privée, gestion d'actifs et métiers titre avec leurs expertises reconnues, positions internationales clés et solutions intégrées.

### **1.1.1.1 La politique des ressources humaines**

La politique des ressources humaines est considérée comme un élément clé et essentiel dans toute organisation. Les ressources humaines au sein de la Société Générale Algérie sont au cœur de sa stratégie et de son développement qui repose notamment sur des valeurs partagées au sein du groupe Société Générale, à savoir :

- ✓ Le professionnalisme.
- ✓ L'esprit d'équipe.
- ✓ L'innovation.

Orientée sur une stratégie de croissance durable, la direction des ressources humaines développe une approche basée sur un recrutement sélectif, un accompagnement à l'intégration, un suivi et une gestion de carrière adossés à des programmes.

### **1.2. Présentation de la Société Générale Algérie et son organigramme**

La Société Générale Algérie dépend du groupe Société Générale et particulièrement de la BHFME (banque hors France métropolitaine) ; a été créée pour favoriser le développement du commerce et de l'industrie en France, c'est-à-dire drainer les dépôts du grand public, aider à la création de la société, prendre des participations dans les entreprises et leur ouvrir des crédits.

- 1987 Ouverture d'un bureau de représentation

## CHAPITRE III : Etude de Cas d'Un Crédit Documentaire

- 1998 Obtention d'une licence bancaire
- 1999 Création de la filiale SGA
- 2000 Ouverture de la 1<sup>ère</sup> agence d'El Biar à la clientèle en mars 2000
- 2004 SGA filiale à 100% société générale après le rachat des actionnaires minoritaires
- 2004 Création de la direction grandes entreprises international(DGEI)
- 2007 Création de la première agence dédiée aux grandes entreprises (centre d'affaire)
- 2008 Création de la direction grandes entreprises national
- 2009 Création de la banque de financement et d'investissement(BFI) et agence gestion privé (AGB) direction générale

### **1.2.1. Organigramme de société générale Algérie**

Organisation de la Société Général. (voir **Figure N°06**)

### **1.2. Présentation de l'agence Bejaia Seghir 00503**

L'agence Bejaia Seghir est située au centre de la ville de Bejaïa séparant l'ancienne ville et la nouvelle ville vers Ihaddaden. Aussi, elle est bien implantée dans un axe commercial très fréquenté de la ville de Bejaïa.

La proximité des zones d'activités de Bejaia et El-kseur abritent divers complexes dont ceux de ; CEVITAL, l'E.P.B, CANDIA, TOUDJA, CO.G.B LABEL, ALCOST.

La localité favorise le développement des deux portefeuilles PRI/PRO, et offre des opportunités avantageuses s'agissant des services destinés aux clients de passage (utilisation dab, wu, retraits et versements déplacés ...)

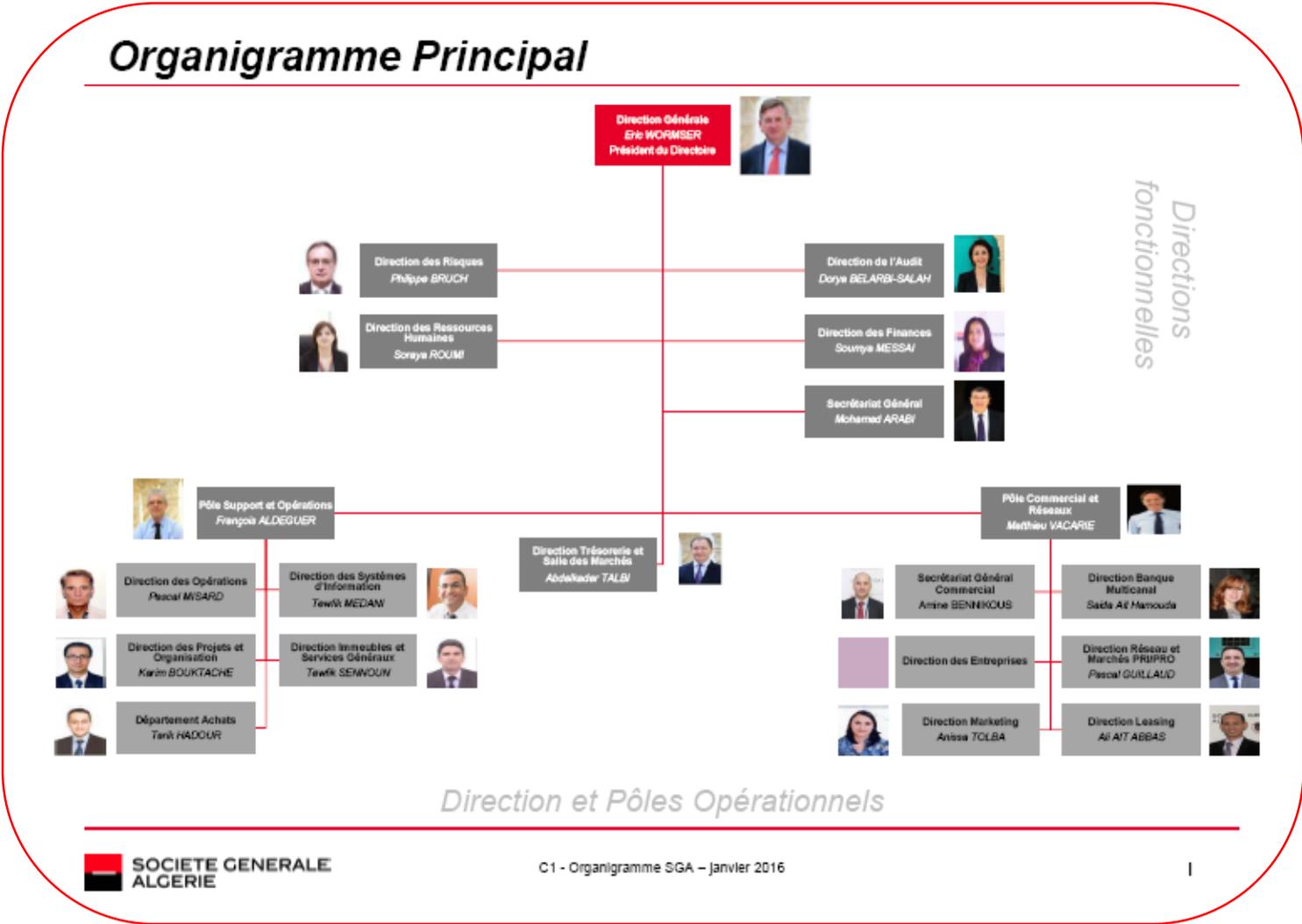
La concurrence se traduit par la présence de l'ensemble des banques publiques BDL, BNA, BEA et laCPA sans omettre la CNEP/banque qui est fortement dominante sur financement de la promotion immobilière et crédit logement au particulier.

Cinq banques privées déjà installées (NATIXIS, Trust-Banque, BNP-PARIBAS-ALGERIE, AGB, abc) et EL-BARAKA-BANQUE en cours d'ouverture.

⇒ l'agence Bejaia Seghir a obtenu son agrément en **09/08/2007**

⇒ Date d'ouverture : **06/09/2007**

Figure n° 06: organisation de la Société Général.



Source : données de la banque SG agence Seghir Bejaia 00503.

⇒ Orientation : **PRI PRO**

⇒ Date d'obtention de l'immatriculation COMMEX : **05/09/2007**

⇒ Date de première opération COMMEX : **juin 2012.**

Organigramme de l'agence BejaiaSeghir 00503.( voir **Figure n° 7**)

### **1.3.1. La relation fonctionnelle et hiérarchique de l'agence de l'agence**

#### **a) La relation fonctionnelle**

Le service de crédit est lié fonctionnellement avec d'autre service de l'agence en une de compléter les informations concernant le client (mouvement confié, la date d'entrée en relation).

#### **b) La relation hiérarchique**

On parle de relation hiérarchique du point de vue de l'établissement et prise de décision, quant aux dossiers de crédit déposés au service pour étude.

Agence  Direction Générale.

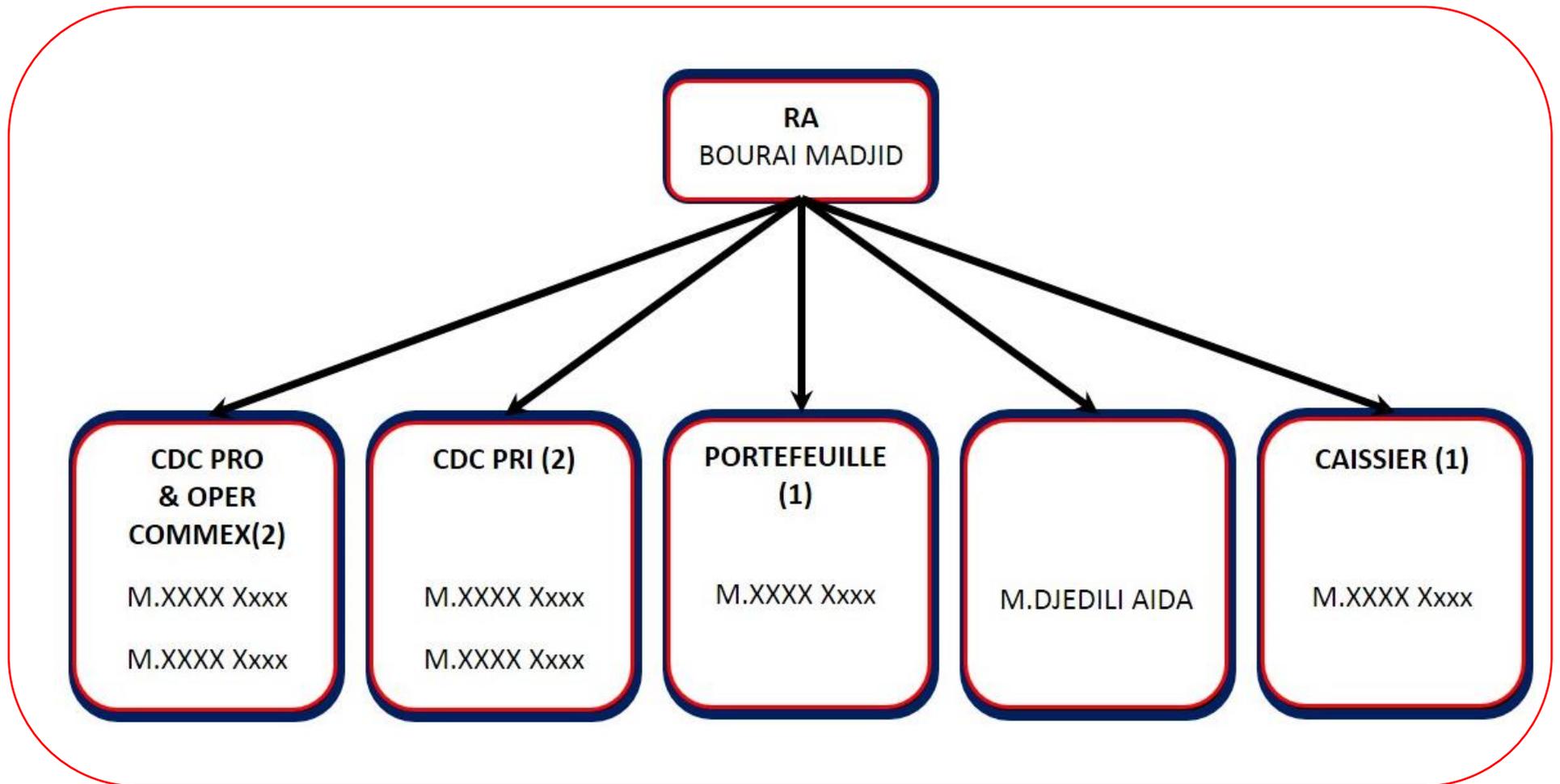
Chacune de ses structures dispose à son niveau d'un comité qui a pour mission de statuer sur tous les demandes de crédits à condition que celle-ci ne dépassent pas sa délégation.

C'est-à-dire le montant que la structure autorisée à consentir, sinon il se limitera à émettre un avis et le dossier sera adressé à l'unité supérieure pour le contrôle et décision.

### **1.2.3. Organisation de service crédit et son rôle au sein de la SGA**

La banque est un intermédiaire agréé. Elle distribue des crédits sur la base des fonds collectés. D'où l'intérêt que revêt la fonction de crédit et l'importance du rôle que joue le compartiment chargé d'assurer cette fonction.

**FIGURE N°07** : Organisation de l'agence SG00503bejaia Seghir



**Source** : donnée interne de la banque SG.

au niveau d'une agence bancaire, le service qui a la charge d'assurer la fonction de crédit est bien évidemment le service ou la section crédit. Ce service est organisé de manière à jouer au mieux le rôle qui lui est attribuée.

### **1.2.3.1. La présentation et l'organisme du service crédit**

Le service crédit occupe une place privilégiée car il constitue le compartiment de la banque qui assure la principale fonction du banquier qui, certainement, la plus délicate compte tenu des risques encourus en matière de prise d'engagement et d'octroi de crédits.

### **1.2.3.2. Constitution de service**

Il est constitué de trois sections principales à savoir :

- ✓ La section pour clientèle professionnelle ;
- ✓ La section pour la clientèle commerciale ;
- ✓ La section pour clientèle privé ;
- ✓ Le service crédit est composé de conseillers clientèle dont la principale mission est l'étude et l'analyse des dossiers des crédits l'étude des risques, liés à ces crédits.
- ✓ Il est chargé de l'aspect administratif des dossiers de crédit (réception et suivi)

### **1.2.3.3. Le rôle du service crédit dans une agence bancaire**

L'organisation générale d'une agence bancaire société générale algérie à recenser, en matière de missions du service crédit, les tâches suivantes :

- ✓ Entretien et développer des relations commerciales avec la clientèle
- ✓ Ouverture des comptes commerciaux pour la clientèle.
- ✓ Etudier les concours bancaire octroyer à la clientèle dans la limite de direction régionale fixée.
- ✓ Etudier les dossiers demande de crédit et soumettre les conclusions à la hiérarchie pour les crédits dépassant la délégation et de la direction régionale.
- ✓ Veiller à mettre en place les crédits autorisées, les garanties exigées et assurer le suivi des réalisations.
- ✓

**Section 02 : Déroulement D'une Opération D'importations Par Le Crédit Documentaire Au Niveau De La Sg 00503 Bejaia.**

**Introduction**

Dans les différents chapitres étudiés, nous avons exposé les principaux modes de Paiement et de financement en évoquant pour chacune d'elles le contexte d'utilisation et

Les principaux risques associés auxquels sont confrontés les opérateurs. Dans ce qui suit nous allons tenter d'illustrer par un cas pratique les notions théoriques présentées.

L'exemple choisi traite le financement d'une importation des ascenseurs électriques entre l'acheteur algérien "EURL X" et le fournisseur ESPAGNOL "TRESA ASCENSORES".

**2.1. Présentation de contrat**

Le contrat est réalisé entre un importateur algérien nommé (x) gérant d'une eurl, qui exerce son activité dans le domaine : import et installation des ascenseurs, situé à bejaia et un fournisseur espagnole : nommé ASCENSORES TRESA S.A.

L'objet de cette opération consiste en une importation de :

**2 ASCENSEURSGEARLESS MRL ELECTRIQUE TYPE MACHINERIE TYPES : E - 630-A-A VVVF, 10 ARRETS, CABINE CLASSIQUE, SELECTION MANOUVRE DESCENTE, PORTES AUTOMATIQUES 800 MM 2 VANTAUX TELESCOPIQUES,**

**1 ascenseur électrique machine en haut avec local machinerie type : e-450-a-a vvf, 8 arrêt, cabine elegance, sélection manœuvre en descente, porte automatiques 800 mm 2 vantaux telescopiques,**

Le contrat est signé le : **10/02/2015** entre les deux parties, il stipule que :

- ⇒ La livraison de cette marchandise doit être faite au plus tard le : **15/05/2015** date d'échéance d'embarquement ;
- ⇒ Le prix de cette marchandise a été fixé à un montant de : **51.577, 00 euros**
- ⇒ La marchandise doit être expédiée au : **port de bejaia.**
- ⇒ Les conditions de règlement : **paiement par crédit documentaire irrévocable et confirmé payable à vue.**
- ⇒ Incoterms : **CFR**

## **2.2. Demande d'ouverture d'un crédit documentaire**

Pour l'ouverture d'un crédit documentaire, le client <<EURL X>> fourni les documents suivants :

### **2.2.1. Facture pro forma (annexes n°01)**

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

- Nom et adresse du client : x
- Nom et adresse du fournisseur : TRESA LIFTS POLIGONO INDUSTRIAL DE PORCYO C / LAXACONA 121cp/ 33932 go
- La carte nif (numéro d'identification fiscal exigé afin de s'assurer que le client est enregistré au registre.
- La marchandise importée : ascenseur électrique ;
- Quantité : 3 ;
- Livraison : CFR PORT BEJAIA (ALGERIE) ;
- Origine des marchandises : ESPAGNE
- Port d'embarquement : GIJON
- Délais de livraison : 12 semaines après confirmation de la lettre de crédit.

### **2.2.2. Une demande d'ouverture du crédit documentaire (annexe n°02)**

La demande d'ouverture fournie par le client <<EURL X>> contient les informations suivant :

- Nom/ raison sociale de l'importateur (donneur d'ordre) : EURL X;
- Le nom et l'adresse de la banque émettrice : banque/ société générale Algérie agence Bejaia 503 ;
- La date d'expiration de CREDOC : 10/06/2015 ;
- Lieu d'expiration : ESPAGNE ;
- Type de crédit documentaire : irrévocable et confirmé ;
- Montant de l'opération en lettre et en chiffre : 51.577,00 euros, cinquante et un mille cinq cent soixante-dix-sept euro ;
- Le terme de vente : CFR ;
- Bénéficiaire : ASCENSORES TRESA S.A ;
- Délai de règlement : à vue ;

- Expédition partielles : non autorisé ;
- Transbordements : autorisées ;
- Facteur pro –forma n° pf 0081 ;
- Date et lieu d'embarquement : 15.05.2015, GIJON, ESPAGNE ;
- Destination : port de Bejaia ;
- Cachet et signature du client ;
- Tous les frais et commission en dehors de L'ALGERIE sont à la charge du bénéficiaire

**a- Liste des documents exigés au fournisseur**

Document par canal bancaire :

- 03factures définitives originales
- 01connaissance originale (voir **annexe n° : 03**)
- 01ex original
- 01 certificat de conformité du fabricant original. (voir **annexe n° : 04**)
- 01certificat d'origine original
- 01packing- list original

Document par pli cartable / courrier

- 01 manuels technique
- 01plans
- 01facteur définitive original
- 01paking-list original
- 01ex original
- 02connaissance original
- 01certificat d'origine original
- 01certificat de conformité de fabricant original

**2.2.3. Engagement du client ou taxe domiciliation (annexe n° : 05)**

Le client doit remplir un engagement qui lui interdit de vendre en l'état la marchandise importée mais ne l'utiliser que pour la production de l'entreprise.

**2.2.2.4. Une demande de domiciliation bancaire (annexe n° : 06)**

Elle doit être remplie et signée, la demande de domiciliation a été faite le 17/02/2015, et contient les renseignements suivants :

- Noms/raison sociale de l'importateur : <<EURL X>>
- Nom raison sociale de l'exportateur : TRESA ASCENSEURS LIFTS POLIGONO INDUSTRIAL DE PORCYO C / LAXACONA 121 C.P. / :332.392 GIJON ESPANA.
- Facteur pro- forma n° pf-0081
- Mode de règlement : crédit documentaire irrévocable à vue
- Désignation de la marchandise importée : ascenseur électrique
- Tarif douanier : 8428.10.00
- La quantité : 03
- Montant global en devise : 51.577.00 euros
- Date et lieu de signature : 17/02/2015 Bejaia

La banque (SGA) envoie la totalité des documents au service Comint pour confirmation des documents

L'agence procède à l'ouverture de la l/c à fin de déterminer le n° de domiciliation. Afin d'établir le Swift, l'agence doit transmettre les documents fournis par le client sauf que la facture pro-forma doit être domiciliée

Après avoir présenté ces documents contenant toutes les informations précédentes, le préposé aux opérations de domiciliation vérifie soigneusement les causes de la demande et s'assure de la conformité des documents et des opérations avec la réglementation en vigueur.

Dans le cas où la vérification fait apparaître que le client n'est pas habilité à la domiciliation, le préposé rejette la demande du client dans le cas contraire (opération conformée) le préposé procède à la matérialisation dans ce cas :

Le préposé aux opérations de domiciliation attribue un numéro d'ordre chronologique de domiciliation par la suite, il procède à l'opposition de cachet de domiciliation sur le contrat commercial présenté par le client et le renseigne selon la codification définie comme suite :

La codification de la domiciliation bancaire est composée de 21 chiffres récapitulés en huit cases destinées et se décompose dans l'ordre suivant :

**2.2.4.1.L'attribution du numéro de domiciliation**

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

**Tableau n° 02:** Numéro attribué à la domiciliation de l'opération.

<b>Société Générale Algérie</b>							
<b>L'agence Seghir de Bejaïa 00503</b>							
<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>	<b>F</b>	<b>G</b>	<b>H</b>
<b>06</b>	<b>1</b>	<b>503</b>	<b>2015</b>	<b>4</b>	<b>10</b>	<b>00004</b>	<b>Eur</b>

**Source :** Elaboré par nous-mêmes à partir des données internes de la banque SG 00503.

**A :** deux chiffres correspondant au code de la wilaya (06) ;

**B :** un chiffres correspondant au code d'agrément guichet (1);

**C :** trois chiffres correspond au code d'agrément de l'agence(503);

**D :** quatre chiffres correspondant à l'année (2015) ;

**E :** un chiffre correspondant au trimestre (4) ;

**F :** deux chiffres correspondant à la nature de l'opération (10) importation des marchandises ;

**G :** cinq chiffres qui correspondent au numéro d'ordre chronologique de la domiciliation (00004)

**H :** trois lettres correspondantes au code monnaie de facturation selon les normes (eur).

**A. La constitution de la commission de domiciliation**

On procède au niveau de l'agence à la comptabilisation des commissions et taxes de la domiciliation en effectuant les écritures suivantes :

Tableau n° 03: la constitution de la commission de domiciliation dans un credoc

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	3000 da
Taxe 17%	510 da
Total commission domiciliation (ttc)	3510

**Source** : établie par nous même à partir des données interne de la SGA 00503.

En fin, le compte client sera débité de 3510,00 da lors de la domiciliation auprès de la SG.

L'agent (le banquier) remet à l'importateur les exemplaires de la facture dûment domiciliée, en opposant sur la facture le cachet de domiciliation, ainsi qu'un exemplaire de la demande d'ouverture de dossier domiciliation datée et signé

Le proposé à l'opération procède ensuite à l'établissement d'une fiche de contrôle

#### **2.2.4.2. Etablissements d'une fiche de contrôle :**

Pour chaque opération de domiciliation, on ouvre une fiche de contrôle réglementaire « MODELE F.DI » (voir **annexe n° : 07**) le but étant le suivi et la gestion du dossier domicilié jusqu'à l'apurement.

Cette fiche comporte un ensemble d'information identifiant le type, la nature et la réalisation de l'exportation à savoir :

- B. Nom de la banque domiciliataire SG 00503 ;
- C. Numéro de guichet domiciliataire 061503 ;
- D. Références diverses concernant l'importateur TRESA ASCENSORES lifts ;
- E. Numéro du dossier (précédé de la lettre indicative de l'année) : 061503201511000013 EUR ;
- F. Nom et adresse de l'importateur : EURL X ;
- G. Date d'ouverture du dossier : 09/03/2015 ;
- H. Nature du la marchandise : ascenseurs électrique ;
- I.

### **2.3. Ouverture et émission du crédit documentaire**

Le client <<EURL X>> a fourni tous les documents et la domiciliation lui a été attribuée, le préposé l'opération doit s'assurer alors que les clauses de la demande d'ouverture de CREDOC sont conformes aux règles et usances uniformes des crédits documentaires et incoterms en vigueur, et que le client dispose d'une autorisation de crédit, ensuite il procède à la saisie sur le système delta. Cette opération se matérialise par un bordereau d'ouverture du CREDOC et envoie le dossier par fax à la COMEX (commerce extérieur) à Alger qui traite à son tour le dossier et procède à l'émission du SWIFT d'ouverture.

La banque du fournisseur, après analyse de ce document (SWIFT d'ouverture), procède à sa notification et envoie un avis de notification à son correspondant algérien.

Schéma retrace l'ouverture du crédit documentaire. (voir **Figure n° 8**)

**(1) :** conclusion d'un contrat commercial entre l'importateur (donneur d'ordre) et l'exportateur (bénéficiaire) dans ce contrat on mentionne les conditions selon lesquelles la transaction commerciale pourrait se dérouler.

**(2) :** après signature du contrat commercial l'importateur (donneur d'ordre) se présente à sa banque et lui formule une demande d'ouverture de crédit en faveur de l'exportateur (bénéficiaire).

**(3) :** la banque de l'importateur (banque émettrice) après avoir accepté d'ouvrir le crédit en faveur de l'exportateur avis la banque de ce dernier (banque notificatrice) pour notifier le crédit.

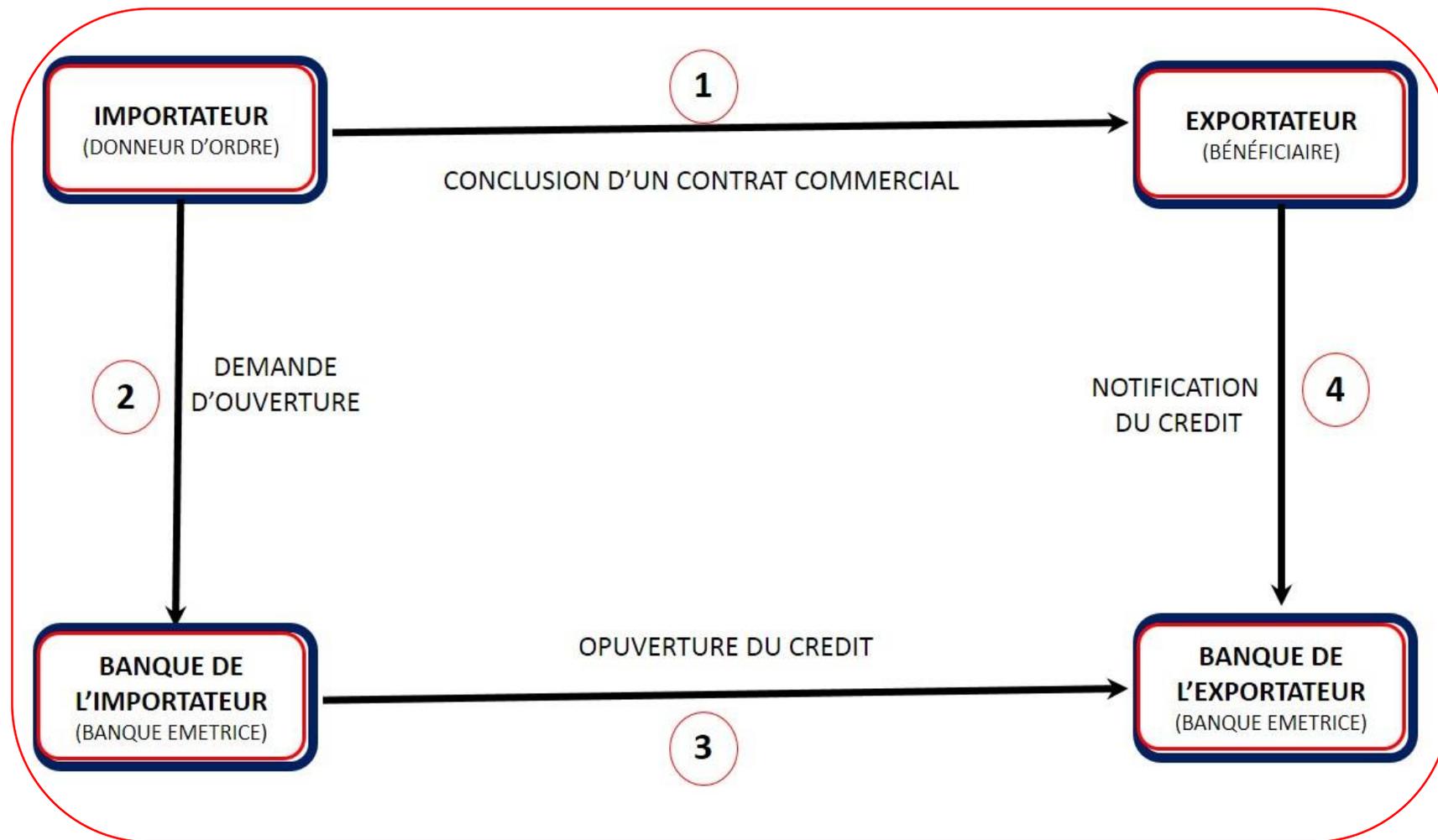
**(4) :** la banque de l'exportateur (notificatrice) notifie le crédit auprès de l'exportateur.

Dans notre cas ce crédit documentaire est provisionné à 105%.

L'ouverture du credoc faite le 17/02/2015 a été concrétisée par un bordereau d'ouverture et un avis de débit édité par le système le lendemain de l'ouverture.

L'avis de débit indique toutes les commissions et taxes relevées à l'ouverture du credoc.

**Figure N°08** : Schéma retraçant l'ouverture du crédit documentaire.



Source : Etabli par nous même.

## CHAPITRE III : Etude de Cas d'Un Crédit Documentaire

### **La procédure de comptabilisation**

Pour constater le blocage de la provision margé à 105% du montant qui est de 51577,00 euros. Contre-valeur en dinars au cours de 106,43euros/da soit 5489340,11

Débit : compte courant client 5489340,11 \* 105% = 5763807.12da

Crédit : preg (provision reçue) en garantie = 5763807.12da

Le compte client (eurlx) sera débité comme suit :

Les commissions d'engagement représentent 0.25% de la somme de provision reçue en garantie.

Compte courant client (5763807.12da \* 0.25/100) =

Donc la commission d'engagement est de 14409.5178da

### **Tableau n°04 : comptabilisations des commissions**

Désignation	Montant
Commission ouverture (fixe)	3000,00 da
Les commissions engagements	14409,5178da da
Frais Swift (fixe)	2500,00 da
Total hors taxe	19909,5178da
Taxes (17%)	3384,61803 da
Total des commissions (ttc)	43203,6536 da

Source : Elaboré par nous mêmes à partir des données de la banque SG.

En fin, la banque débitée le compte de client de la somme 5489340,11 da en plus des commissions cité dans le tableau ci-dessous en valeur de 43203,6536da

La valeur débitée total est de 5532543,76da.

cartable<sup>47</sup> au port de destination, puis remis le document exigé et justifiant l'expédition à sa banque, qui le paye après leur vérification, et transmet à la sg par courrier.

A l'arrivé des marchandises au port de destination convenu, l'importateur récupère le pli cartable par son transitaire, le remet à sa banque qui vérifie les documents, domicilier la facture définitive, endosse le connaissement qui désignait que la marchandise voyage au nom de la SG ou au nom du client, après présentation de d3 (document douanier) et la demande de levée de réserve (**voir annexe n°08**) par l'importateur, désengage totalement sa banque de toute responsabilité.

Enfin l'importateur muni de son connaissement, se présente au niveau des services de port pour dédouaner et retirer sa marchandise.

La banque de l'importateur SG ne paiera la banque correspondante qu'après l'arrivée des documents conformes.

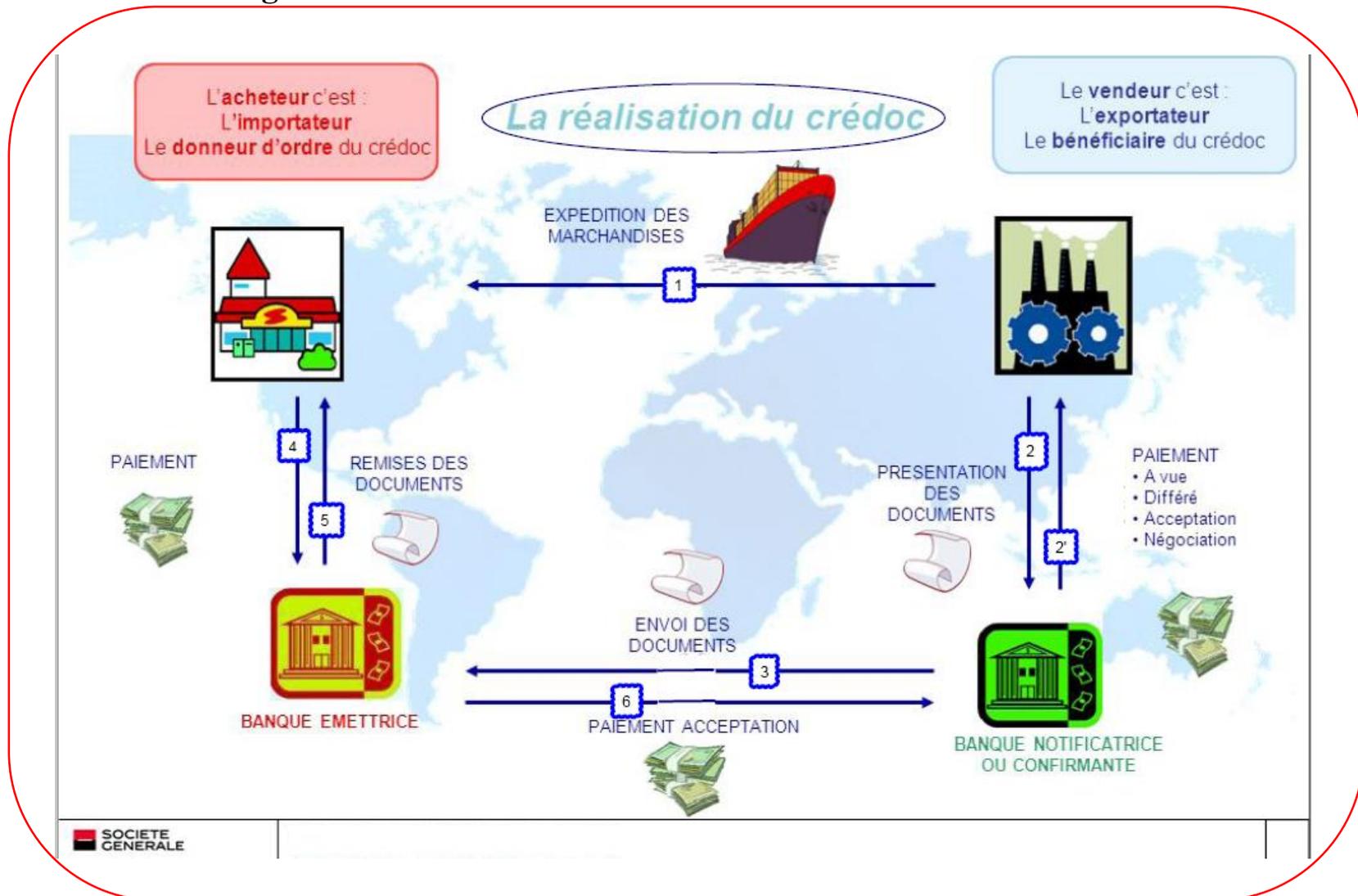
**Schéma retracent la réalisation du crédit documentaire (voir Figure n° 9) :**

- (1) : expédition de la marchandise par l'exportateur (bénéficiaire) qui récupéré le document de transport (bill of leading).
- (2) (2') : l'exportateur (bénéficiaire) remet l'ensemble des documents à sa banque contre paiement à vue à condition que ces derniers soient conformes, après leur vérification.
- (3) : la banque de l'exportateur (banque notificatrice) après vérification des documents et après s'être assuré de leur conformité, les transmet à la banque de l'importateur (banque émettrice) pour paiement.
- (4) : une fois les documents reçus, la banque de l'importateur (banque émettrice) procède à leur vérification et s'assurer à son tour de leur conformité, après cela elle convoque l'importateur (donneur d'ordre) pour paiement.
- (5) : une fois l'importateur (donneur d'ordre) aura payé le document, sa banque (banque émettrice) les lui remet pour retrait de la marchandise.
- (6) : la banque de l'importateur (banque émettrice) effectué le transfert des fonds vers la banque de l'exportateur (banque notificatrice).

---

<sup>47</sup> Le pli cartable exigé par l'importateur, permet d'accélérer l'opération, mais elle ne sera réalisée et la banque correspondante ne sera remboursée par la banque de l'importateur qu'à l'arrivée des documents et la vérification de leur conformité.

**Figure n° 9 :** Schéma retraçant la réalisation du crédit documentaire



Source : élaboré par nous-mêmes à partir des données de la banque société général.

#### **2.4. La gestion de crédit documentaire**

Une de fois le crédit documentaire est ouvert, notifié et éventuellement confirmé, la gestion du dossier reste encore à entreprendre. Cette phase intervient entre le moment de l'ouverture et la date de réalisation ou d'annulation.

pendant cette période, l'agence pourrait procéder à d'éventuelles modifications des conditions de crédit. Ces modification peuvent concerner la durée, la raison social de l'établissement, une augmentation du montant de crédit...etc.

Avant de procéder à la modification, on doit :

- Recueillir l'accord des parties, selon la nature du crédit.
- Vérifier la faisabilité des parties, selon la nature du crédit.
- Transmettre une demande de modification ou d'annulation à la drice, reprenant les instructions de la demande.
- Prélever les commissions.

##### **Modification**

Dans notre cas, l'importateur a effectuée des modifications sur la demande de credoc cité on objet et ce, comme suit :

- Champ 44c : latest date of shipment  
Lire **15.06.05** au lieu **15.05.15**
- Champ 31 d :date and place of expiry  
Lire **15.07.01** au lieu **16.05.10**
- Champ 59: beneficiary-name & adresse  
Lire **ascensore tresa s.a.** Au lieu **tresa ascensores i lifts**  
4-champ 46 a : documents required :  
Enlever carrément **2/3 original b/l**

Pour chaque modification apportée sur le credoc, le client doit verser une taxe de 3000,00 da.

#### **2.5. La réalisation du crédit**

Dès la réception de la copie d'ouverture par le fournisseur et vérification de sa confirmé avec le contrat commercial, il expédié les marchandises convenues accompagnées de pli

### **3. L'apurement du dossier de domiciliation**

Cette phase consiste pour l'agence domiciliataire à s'assurer de la conformité et de la régularité d'exécution de l'opération suivant la réglementation des changes en vigueur et ce jusqu'à la réalisation physique et financière.

Tout dossier de domiciliation ouvert aux termes des délais prévus dans la fiche de contrôle, doit faire l'objet de :

- Vérification : il s'agit de voir comment évolue l'opération (6<sup>ème</sup> mois suivant l'ouverture du dossier de domiciliation).
- L'inventaire : au terme de la période de contrôle, l'agence procède à l'apurement des dossiers sur la base des documents suivant :
  - La facture définitive dûment domiciliée.
  - Le document douanier de mise en consommation (exemplaire banque)
  - Exemplaire de la formule de règlement (f4) annotée.
  - La réunion de ces trois documents signifie que la marchandise a été dédouanée et le règlement financier a été effectué.

Il ya deux cas à envisager :

#### *A).dossier complet*

Si le dossier est complet, le guichet domiciliataire procédera immédiatement à l'établissement du bilan et donnera sa décision finale concernant sa classification au niveau de l'agence.

#### *B).dossier incomplet*

Dans cette situation, la banque rappelle le client par courrier recommandé, afin qu'il régularise son dossier.

#### **a- L'établissement du bilan**

Cette étape consiste en la vérification de la conformité de la valeur réellement importée avec la valeur domiciliée et dédouanée. La décision du banquier pourra se déboucher sur trois cas :

**1<sup>er</sup> cas : dossier apuré**

Cette décision est prise lorsque la valeur nette transférée, matérialisée par la formule 4, est égale la valeur dédouanée, matérialisée par le d10. Les trois documents suscités sont d'égale valeur.

Les dossiers annulés sont déclarés comme apurés.

Le siège domiciliaire procède à l'établissement d'un état sur papier libre pour déclarer les dossiers à la BA.

**2<sup>ème</sup> cas : dossier en insuffisance de règlement**

Dans ce cas, la valeur nette transférée est inférieure à la valeur dédouanée.

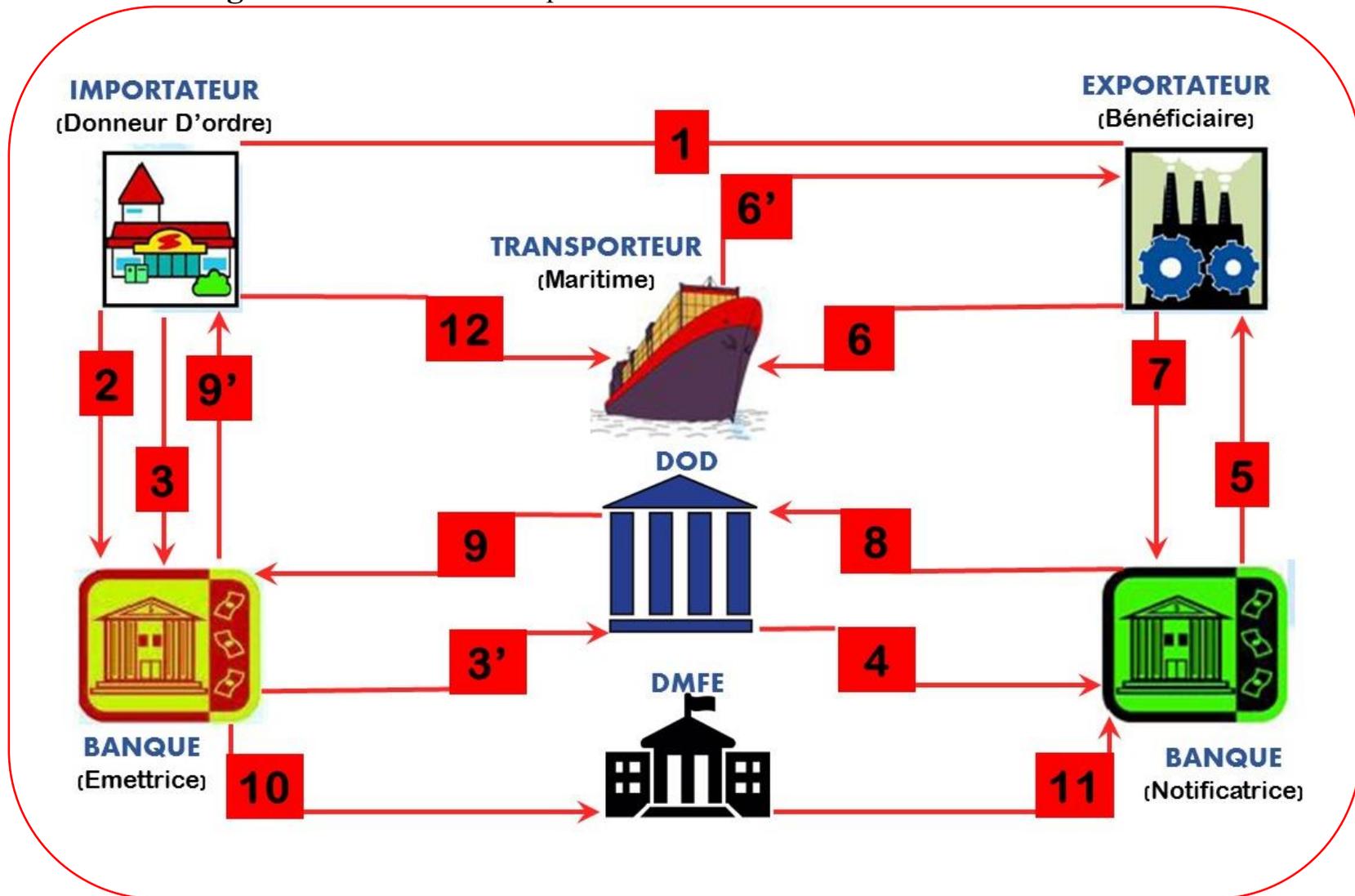
**3<sup>ème</sup> cas : dossier en excédent de règlement**

Dans ce cas, la valeur nette transférée est supérieure à la valeur dédouanée. Le banquier procède à la déclaration et à la transmission du dossier à la ba.

Schéma récapitulatif du déroulement du crédit documentaire (voir figure n° :10).

- 1)** L'importateur (EURL X) et le vendeur (ascenseur TRESA S.A) concluent un contrat d'achat d'une marchandise (ascenseur électrique) d'une valeur de 51.577,00 euros, dans lequel il prévoit le crédit documentaire comme technique de paiement.
  - 2)** L'importateur (EURL X) se domicilié auprès de la banque SG 503.
  - 3)** L'importateur (donneur d'ordre) demande à sa banque SG (banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de vendeur (TRESA ascenseur) sur la base d'un ensemble d'instructions précises.
- 3bis)** la banque émettrice (SG) donne l'ordre à la DOD d'ouvrir le crédit documentaire en faveur de vendeur
- 4)** la DOD rédige un avis d'ouverture selon un message SWIFT mt 700 dont sont mentionné (bénéficiaire, donneur d'ordre, banque notificatrice, montant, durée de validité la nature de la marchandise, les documents requis) et le transfert à la banque notificatrice (banque d'exportateur)

**Figure n° 10:** schéma récapitulatif du déroulement du crédit documentaire



Source : établi par nous-mêmes à partir des données internes de la banque SG.

## CHAPITRE III : Etude de Cas d'Un Crédit Documentaire

- 5) la banque notificatrice informe son le client de l'émission de crédit en sa faveur.
- 6) le vendeur expédié la marchandise selon l'incoterm CFR
- 6<sup>bis</sup>) en contrepartie de la prise en charge de la marchandise, le transporteur remet au vendeur le connaissement.
- 7) le vendeur transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit à la banque notificatrice
- 8) a la réception des documents d'expédition, la banque notificatrice vérifie leur conformité si ces documents satisfont aux conditions du crédit, la banque les transmet à la DOD.
- 9) la DOD vérifie à son tour les documents reçus et les transmet à la banque émettrice.
- 9<sup>bis</sup>) la banque émettrice reçoit et vérifié les documents afin de s'assurer qu'ils ont l'apparence de conformité au crédit documentaire, ensuite elle les remet à l'importateur(EURL).
- 10) la SG donne l'ordre à la DMFE de payer l'exportateur.

### **Conclusion**

L'étude du cas pratique auprès de la banque société général de cite Seghir de Bejaïa, agence n° : 00503, nous a permis de mesurer l'écart entre la théorie et la pratique des opérations bancaires et de voir de l'intérieur l'importance et le rôle de la banque dans le renforcement des relations entre les partenaires commerciaux.

Cette expérience a renforcé nos acquis théoriques et a pratiquement modifié notre conception du domaine bancaire, qui vu de l'extérieur est loin de refléter tout le dynamisme et le poids de la responsabilité qui le caractérise de l'intérieur.

Dans le cas étudié, le crédit a été provisionné à 105% par le client, ce qui fait qu'aucune garantie n'a été nécessaire.

# CONCLUSION GENERALE

## **Conclusion Générale**

### **Conclusion générale**

La libéralisation du commerce extérieur a ouvert au secteur bancaire et financier un nouveau marché et un créneau prometteur, où le savoir-faire en matière d'intermédiation joue un rôle essentiel dans les échanges commerciaux.

Le développement actuel du commerce extérieur, l'intensité des échanges internationaux et la variété des mécanismes de règlement ont nécessité la mise en place de nombreux moyens parfois très complexe visant à préserver les intérêts de différentes parties impliquées.

Parmi ces moyens de paiement existant (le transfert libre, les remises documentaires et le crédit documentaire), nous avons développé la technique du crédit documentaire qui constitue le moyen de paiement le plus utilisé. Avec ses différentes formes, il apporte à l'exportateur l'assurance d'être payé et à l'importateur l'assurance d'avoir la marchandise conformément aux clauses du contrat commercial. Le crédit documentaire infirme donc notre première hypothèse.

Exporter des biens ou des services hors territoire national ne représente pas une opération commerciale réussie, il faudra encore sécuriser le paiement du prix et se prémunir contre le risque de non-paiement. Cela infirme la deuxième hypothèse.

Pour pallier les risques que peuvent rencontrer les intervenants, des garanties ont été recherchées à travers l'introduction des moyens de paiement sécurisés et efficaces. Cela confirme notre troisième hypothèse.

Nous avons eu la chance d'assister aux pratiques bancaires durant un mois au sein de l'Agence 00503 de Société Général Cité Seghir, Bejaia ; qui entretient des relations commerciales avec des partenaires étrangers.

C'était, malgré la courte durée du stage, une expérience bénéfique car nous avons pu combler les ambiguïtés de ce que nous a été enseigné théoriquement au sein de l'université et toucher à l'aspect pratique des différentes opérations traitées par ce service en participant à la réalisation de certaines tâches de ce dernier.

On a essayé de confronter nos acquis théoriques concernant les opérations effectuées dans ce cadre aux techniques développées dans le service

Ce dit service, que les banques et établissements financiers mettent à la disposition de la clientèle, a pour principal objet, d'une part de faciliter les opérations internationales et le contrôle des flux financiers et physiques, et d'autre part d'assurer la sécurité et la bonne fin de l'opération.

# BIBLIOGRAPHIE

## Bibliographie

### Ouvrages-

- ALAIN-chartes martinet Ahmed Silem, *Lexique de gestion*, édition Dalloz, 7ème édition, 2005.
- AMELON Jean-Louis, *L'essentiel à connaître en gestion financier*, édition DUNOD, paris, 2002.
- ANDREE LEVY-LONG, *l'argent, la finance et le risque*, édition Odile Jacob, PARIS, 2006.
- ANTOINE PANET-RAYMOND.DENIS ROBIHAND, *Commerce international*, édition chenelière éducation, 2005.
  
- BERNA-RAINELI.M, *le commerce international*, 9ème édition, France, 2004.
- BERNARD.G et ANNIE.K, *Economie internationale*, édition DUNOD, paris, 2006.
- BERNET Rolande, *Principe de techniques bancaires*, 25ème éditions, Edition DUNOD, paris, 2008.
- BTS CI : commerce international, toutes les matières, paris : Nathan, 2011.
- CHAUVIER (Stéphane), *le contrat international*, édition Vuibert, paris, 2007.
- D. CHEVALIER, *Crédit documentaire une sécurité de paiement toujours très appréciée*, Ed. Foucher, Paris, 1999.
- GARSUAULT.P et PRIAMI.S, *Les opérations bancaires à l'international*. Ed. Banque éditeur, paris, 1999.
- Guillochons et Annie. K, *Economie internationale*, 5<sup>ème</sup>édition, France, 2006.
- HERNI. G et Gérard, *Economie politique*, DALLOZ 13ème édition France, 1984.
- JOSETTE Peyrard, *Le financement et les garanties des exportations. Gestion financière internationale*. Ed : Vuibert.
- JOSETTE PEYRARD, *gestion financière internationale* ,5<sup>e</sup> édition, Vuibert, France, 1999.
- LEGRAND.G et MARTINI.H, *Gestion des opérations Import-export*, 2ème édition, édition Dunod, paris, 2008.
- LEGRAND.G et MARTINI.H, *commerce International*, 2ème édition, édition Dunod, paris, 2005.

- LEVY-LANG A, *L'argent, la finance et le risque*, Odile Jacob, paris, 2006.
- MATTHIEU. G, *Premiers pas en économie*, édition ellipses, France, 2012
- MOHAMED SEGHIR DJITLI, *comprendre le marketing*, Edition Berti, Algérie, 1990.
- PASCAL.L, *Dictionnaire de la mondialisation*, édition ellipses, paris, 2001.
- PHILIPPE. G et STEPHANE. P, *les opérations bancaires à l'international*, banque éditeur, paris, 2001.
- PHLIP.K, KEVIN.K, DELPHINE. M, BERNARD.D, 9<sup>ème</sup>édition, France, 2009.
- Pierre-Noël Giraud, *Initiation à l'Economie- Année 2004-2005*
- PRISSERT.P, GARSUAULT.P, et PRIAMI.S, *les opérations bancaires internationales*, la revue banque éditeur, paris, 1995.
- RAINELI.M, le *commerce international*, 9<sup>ème</sup> édition, France, 2004.
- SILEM Ahmed et Jean-Marie ALBERTINI, *Lexique d'économie*, Paris, Collection Dalloz, 7<sup>ème</sup> édition, 2002.
- TOUR H-O, *Le financement des investissements par le crédit documentaire*, Ed, broché, paris, 2014.

### **Mémoires et thèses**

- AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) : Credoc comme seule instrument de paiement en Algérie, mémoire de licence, HEC, Alger, 2011.
- HANNACHI .M et HELLAL.K : Le financement et le risque du commerce Extérieur, mémoire de Master, département commercial, université de Bejaia, Promotion 2012/2013.
- HARFOUCHE (N), RABIAI (I), TATERCHOUNT (F) : Financement d'une opération d'importation par crédit documentaire, mémoire de master, université A/Mira, Bejaia, promotion 10-11.
- MADI.M et BECHROUNE.Y : déroulements et risques des opérations d'exportation par crédit documentaire et remise documentaire, département commercial, université A/Mira, Bejaia, Promotion 2014/2015.
- OUDIA (M), ZARAT (O) : impact de l'instauration du crédit documentaire comme seul moyen de paiement des importations, mémoire de master en science commerciales, option :

finance et commerce international, université Abderrahmane mira, Bejaia, promotion 2012/2013.

-ZOURDANI. S : le financement du commerce extérieur en Algérie, mémoire magister, Tizi ouazou, 2012.

### **Rapports de stage**

-KADA. Z et GAAZEN. N : <<le crédit documentaire>>, mémoire de licence, département des sciences de gestion, université A/Mira, Bejaia, Promotion 2012/2013.

### **Autres documents**

-article.54 de loi 05-10 du code civile algérienne.

-convention de vienne.

-convention de Varsovie algérienne.

- Documents internes de la SG.

-règles et usances uniformes de cci relative au crédit documentaire, RUU 600, the world business organisation, révision 2007.

### **Sites internet**

-<http://www.douane.com>.

-[www. Glossaire-international.com](http://www.Glossaire-international.com)

# ANNEXES

**ASCENSORES TRESA S. A.**  
**POL. IND. PORCEYO – LA XACONA Nº 121**  
**PORCEYO – GIJON SPAIN.**  
**TEL +34985139930**

## **CERTIFICAT DE CONFORMITE DU FABRICANT**

Declare by the present that lift specified:

Description:

EURL ASM  
LOTISSEMENT DJAMA LOT NO 02 TARGA  
OUZAMOUR  
BEJAIA, ALGERIE  
NIF: 001206018750167  
IBAN: DZ580002100503 1130014007 88

02 ASCENCEURS ELECTRIQUES MACHINE EN HAUT AVEC LOCAL MACHEINERIE TYPE-E-630-A-A-VVVF  
ARRETS, CABINE CLASSIQUE, SELECTION MANOEUVRE EN DECENTE, PORTE AUTOMATIQUES 800 Mm 2  
VANTAUX TELESCOPIQUES CONFORME FACTURE PRO FORMA NO PF-0089 DU 01/10/2015

Reference: E-2503 & E-2504

Freight Prepaid CFR BEJAIA PORT - ALGERIE

L/C NUMBER 00503CDI09075612

Has been Designed and Manufactured according to the standards:

Directive 95/16/CE June 1995  
STANDARD EN 81-1: 1998+A3:2009 (hors pint 5.2.2.1.2)

EC CERTIFICATE OF DESIGN REVIEW:

Notified Body:

Company: BUREAU VERITAS CERTIFICACION, S.A.U.  
Address: Edificio Caoba. C/ Valportillo Primera 22-24  
Notified Body number: 1035  
Declaration of conformity evaluation (module H directive 95/16/CE): ES 036650-1-1035

By TRESA, S.A.

Name: *Emilio Requejo*  
Position: *Technical Manager*  
Date: *21/01/2016*

Signature:









**SOCIETE GENERALE  
ALGERIE**

**DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE  
A L'IMPORTATION**

01 Date : 17/02/2015	03_Agence :003									
02 Donneur D'ordre : EURL A.S.M. Adresse : LOTS DJADJA LOT N°02 TARGA OUZEMOUR BEJALA NIF : 001206018750167 N° compte : 02100503113001400788	04 Bénéficiaire : Ascenseres Tresa S.A Adresse : Polígono industrial de porceyo c/la Xacorra 121 cp.33932 Gijón Espagne Tel : +34 985 13 3930 Fax : +34 985 13 39 27									
05 Date D'expiration Du Crédit : 10.06.15 Lieu d'expiration : Espagne 06 Irrevocable [ ] , Irrevocable et confirmé [X ] 07 Crédit Transférable : Oui [ ] , Non [X ]	11_Montant du crédit : En chiffres : 51.577,00 euro. En lettres : cinquante et un mille cinq cent soixante dix sept euro. Maximum [X ] , Environ [ ] .....% A ouvrir :auprès de Votre correspondant,									
08 Assurance Couverte Par : Ordonnaire [X] , Bénéficiaire [ ] 09 Expédition Partielles : Autorisées [ ] Non Autorisées [X ] Transbordement : Autorisées [X ] Non Autorisées [ ] 10 Embarquement, Expédition Prise en charge de : GJON, Espagne A destination de : Port Bejaia Au Plus Tard Le : 15.05.2015	12_Banque Du Bénéficiaire:  CODE SWIFT : <table border="1" data-bbox="688 613 951 655"> <tr> <td>B</td><td>R</td><td>M</td><td>C</td><td>E</td><td>E</td><td>S</td><td>M</td><td>M</td> </tr> </table> [X] Paiement à vue, [ ] Paiement Différé A : ..... Jours date d'expédition [ ] Acceptation De Traités A : [ ] Autre :	B	R	M	C	E	E	S	M	M
B	R	M	C	E	E	S	M	M		
13 Description de la marchandise :  Conforme facture Proforma N° PF-0081 Du 10-02-2015 Contrat de vente : FOB [ ] CFR [X] , FCA [ ] , CPT [ ] , Autre .....										
14 Documents (canal bancaire):  3- FACTURE DÉFINITIVE ORIGINAL 1- CONNAISSEMENT ORIGINAL 1- EX 1 ORIGINAL 1- CERTIFICAT DE CONFORMITE DU FABRICANT ORIGINAL 1- CERTIFICAT D'ORIGINE ORIGINAL 1- PACKING-LIST ORIGINAL	15 Documents pli : cartable [ ] , courrier [X ]  1- MANUELS TECHNIQUES 1- RAPPORT TECHNIQUE 1- PLANS 2- FACTURE DÉFINITIVE ORIGINAL 1- PACKING-LIST ORIGINAL 1- EX 1 ORIGINAL 2- CONNAISSEMENT ORIGINAL 1- CERTIFICAT D'ORIGINE ORIGINAL 1- CERTIFICAT DE CONFORMITE DU FABRICANT ORIGINAL									
16 Document à présenter dans les 21 jours après la date d'expédition mais pendant la période de validité du crédit.										
17 Tous frais et commissions en Dehors de l'Algérie sont : A la charge du : Donneur d'ordre [ ] , Bénéficiaire [X ]										
18 Instruction Facultative : - Caution De Restitution D'acompte .....% - - Caution de bonne fin d'exécution .....										



**SOCIETE GENERALE  
ALGERIE**

Raison sociale de l'importateur : Eurl ASM  
 Adresse : lotissement Djama lot n° :02 Targua Ouzemour bejaia-06000  
 Registre de Commerce n° : 06/00-0187501 B 12.  
 N° Identification Fiscale : 001206018750167  
 N° de Compte : 02100503113001400788

### DEMANDE DE DOMICILIATION BANCAIRE

Messieurs,

Dans le cadre de l'instruction n° 20/94 de la Banque d'Algérie, nous vous demandons de bien vouloir procéder à la domiciliation de la Facture Pro forma et/ou contrat tiré par :

Fournisseur (nom + adresse) : Tresa ascenseurs lifts POLIGONO INDUSTRIAL DE PORCEYO C/ LAXACONA 121  
 C.P./ :33.392 GUJON ESPANA  
 Facture Pro forma/Contrat n° : PF-0081  
 Mode de paiement : lettre de  
 crédit.....  
 Désignation de la marchandise importée : ascenseur électrique.

### VENTILATION PAR SOUTIEN TARIFAIRE

TARIF DOUANIER	NATURE DU PRODUIT	QUANTITE	PRIX UNITAIRE	MONTANT GLOBAL EN DEVICES
8428.10.00	ASCENSEUR	03	17 370, 00 euro 17 370, 00 euro 14 237, 00 euro	51.577 ,00 euro

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

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

Veuillez agréer, Messieurs, nos salutations distinguées.

Fait à Bejaia, le 17.02.2015

Signature et Cachet du Client

↑ Eurl A. S. M. ↓  
 Ascenseur System Montebelloni  
 Siège Social : Poligono Ind. Lax. C/ N°  
 Targua Ouzemour 06000 BEJAIA  
 R.C.N° 12 B 0187501 0008

# ENGAGEMENT

Je soussigné **Mr MERAD Ferhat** représentant légal de la société,

- Raison Sociale : **Eurl ASM**
- Activité : **Importation et installation des ascenseurs**
- Adresse : **lotissement Djama lot n° : 02 targua Ouzemour-bejaia -06000**
- Nif : **001206018750167**

M'engage au nom de la société à destiner les produits importés exclusivement au besoin de l'exploitation de l'entreprise et de ce fait, je m'interdis à revendre les produits en question en l'état.

En outre, j'atteste que les quantités importées correspondent aux capacités de production et aux moyens humains, matériel et de stockage de la société.

Fait à Bejaïa le 17.02.2015

Cachet et Signature



FACTURE PROFORMA : N° PF-0081

Domiciliation Import

**SOCIETE GENERALE ALGERIE**  
 AGENCE : BEJAIA SEGHIR 00503

061503 2015 1 10 00013 eu

Date: 09 FEVRIER 2015

Riad BELAD  
 Comptable en Chef  
 Professionnel

EURL ASM

SIÈGE LOTISSEMENT DJAMA LOT N° 02

TARGUA OUZAMOUR

06000 BEJAIA

ALGERIA

Responsable Agence  
 Madjid BOUCAF

Date : 10 - FEVRIER - 2015

2 ASCENSEUR GEARLESS MRL ÉLECTRIQUE TYPE : E-630-A-A VVVF, 8 ARRÊTS, CABINE STAINLESS, SÉLECTION MANŒUVRE EN DESCENTE, PORTES AUTOMATIQUES 800 MM 2 VANTAUX TELESCOPIQUES

1 ASCENSEUR ÉLECTRIQUE MACHINE EN HAUT AVEC LOCAL MACHINERIE TYPE : E-450-A-A VVVF, 8 ARRÊTS, CABINE ELEGANCE, SÉLECTION MANŒUVRE EN DESCENTE, PORTES AUTOMATIQUES 800 MM 2 VANTAUX TELESCOPIQUES

RÉF: OFFRE A-14/693-3 & A-14/694-3 & B-14/216-1

PRIX TOTAL DÉPART USINE	48.977,00 Euros
COÛT DU TRANSPORT BEJAIA	2.600,00 Euros
PRIX TOTAL CFR BEJAIA - ALGERIE	51.577,00 Euros

PAYS D'ORIGINE : ESPAGNE

PAYS FOURNISSEUR : ESPAGNE

L/C irrevocable et confirmée, payable à 60 jours date de BL, ouvert à travers BMCE Bank International-Madrid (code swift: BMCEESMM) sans l'intervention de tierces banques et avisée, confirmée et domiciliée chez BMCE Bank International - Spain (code swift: BMCEESMM). IBAN : ES07 0219.8601.01.0305555522. Toute l/c ouverte auprès de tierces banques sera automatiquement rejetée par notre société

DÉLAI DE POUR LA REMISE APRÈS LA CONFIRMATION DE LA LETTRE DE CRÉDIT : 12 SEMAINES

ASCENSORES TRESA S.A. CAMIN DE LA XACONA 121 PORCEYO 33392 GIJON ESPAÑA

C.I.F: A 33622937

PORT D'EMBARQUEMENT : GIJON



# FICHE DE CONTROLE (1)

Modèle F. DI.

Annexe II

Intermédiaire agréé

**SOCIETE GENERALE**  
**ALGERIE, Spa**

Agence

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

Dossier de domiciliation  
**DI**  
importation à délai normal

DATES

1° Date d'ouverture du dossier

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

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

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

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

Numéro de guichet domiciliaire

Nom et adresse  
de l'importateur :

Références diverses  
concernant l'importateur :

## PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

CONTRAT COMMERCIAL

DATE du contrat	REFERENCE Pays d'origine Nature du contrat	MONTANT PREVU		NATURE DE LA MARCHANDISE
		en devises	en dinars (2)	

LICENCE D'IMPORTATION AC  
ATTESTATION D'IMPORTATION AV

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

DATE de délivrance	NUMEROS	MONTANT AUTORISE		DATE DE PEREMPTION du titre
		en devises	en dinars	

OBSERVATIONS GENERALES

(1) En deux exemplaires (cf art 13 à 15)  
un exemplaire rayé de brun comportant les quatre pages  
un exemplaire rayé de violet, comportant seulement la première page

## INSCRIPTION FACULTATIVE

(les pièces correspondantes jointes au dossier pouvant en tenir lieu)

### COUVERTURES DE CHANGE

TERME

COUVERTURES A TERMES			DENOUEMENT DES CONTRATS DE TERME					
Souscriptions			Rétrocessions			Levée (cf. cadre prélèvement)		
Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises
Souscriptions avant expédition								
Souscriptions après expédition								

PRELEVEMENTS : Achats au comptant ou levées de termes

ACHATS COMPTANTS ou levées terme			RETROCESSIONS			UTILISATION pour transfert (cf. page 3)		
Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises
Prélèvements avant expédition								
Prélèvements après expédition								

OBSERVATIONS (bénéfices de change, versements Banque d'Algérie, etc.)

--

JUSTIFICATION D'EXPEDITION

DATE ET NATURE des documents	REFERENCES	VALEURS D'EXPEDITION (si les factures ne sont pas encore produites)			OBSERVATIONS
		En devises	Cours	En dinars	

## INSCRIPTION FACULTATIVE

(les pièces correspondantes jointes au dossier pouvant en tenir lieu)

### RÈGLEMENTS DES IMPORTATIONS

#### F. FACTURES DEFINITIVES ET NOTES DE FRAIS ACCESSOIRES

DATES ET REFERENCES Des factures et notes	MONTANTS			OBSERVATIONS
	En devises	Cours	En dinars	
TOTAL				

#### T. TRANSFERTS A L'ETRANGER ET PAYEMENTS DIVERS (Y COMPRIS LES PAYEMENTS EFFECTUES EN ALGERIE EN DINARS ALGERIENS POUR DES FRAIS ENCOURUS A L'ETRANGER)

Dates des transferts et paiements	MONTANTS DES TRANSFERTS ET PAYEMENTS			OBSERVATIONS
	En devises	Cours appliqués	En dinars	
TOTAL				

#### R. RAPATRIEMENTS DE L'ETRANGER

Dates des rétrocessions	MONTANTS RETROCEDES			OBSERVATIONS (1)
	En devises	Cours appliqués	En dinars	
TOTAL				

#### D. JUSTIFICATIONS D'IMPORTATION (DECLARATIONS EN DOUANE, AVIS D'IMPUTATION RS. I, FACTURES N'EXCEDANT PAS 10.000 DA ANNOTEES ET VISEES PAR LE BUREAU DE DOUANE)

Dates et Numéros des déclarations (avis RS-I et factures visées)	VALEURS EN DOUANE			OBSERVATIONS
	En devises	Cours appliqués	En dinars	
TOTAL				

(1) Bénéfices de change versements Banque d'Algérie etc

**TABLEAU COMPARATIF (BILAN)**

F. Factures définitives et notes de frais (Valeur CAF)			T Règlements (valeurs CAF)	R Rapatriements	P Règlements nets (valeurs CAF) (T-R)	D Valeur en douane (valeur CAF)	E Excédent de règlement (+) (P-D)	I Insuffisance de règlement (-) (P-D)	Quantité	Montant en devises	Montant en dinars
Quantité	Devises	Dinars									
Observations sur les différences entre F (factures) et D (valeur en douanes)											

**REGULARISATION DES DIFFERENCES**

EXCEDENT DE REGLEMENT (+) (ligne E ci-dessus)			INSUFFISANCE DE REGLEMENT (+) (ligne I ci-dessus)		
	Devises	Dinars		Devises	Dinars
<b>1. Rapatriements :</b> Date Cours			<b>5. Règlements :</b> Date Cours		
<b>2. Chevauchements :</b> Référence du dossier preneur Mois de domiciliation Nombre de mois d'écart			<b>6. Chevauchements :</b> Référence du dossier donneur Mois de domiciliation Nombre de mois d'écart		
<b>3. Rectification de valeur en douane (augmentation)</b> Référence du titre rectificatif Date			<b>7. Rectification de valeur en douane (diminution)</b> Référence du titre rectificatif Date		
<b>4. Différence finale</b>			<b>8. Différence finale</b>		
TOTAL de vérification			TOTAL de vérification		
Observations sur la régularisation (bénéfices de change versements Banque d'Algérie, autorisation, etc...)					

**DECISION DE LA BANQUE**

APUREMENT	CLASSEMENT (Insuffisance de règlement entre 10.000 DA et 100.00 DA)	TRANSMISSION à la Direction générale des douanes et droits indirects (Service du contrôle commercial)	
		DI-SI	DI-S E
DI-A	DI-S I bis	DI-SI	DI-S E
Date, cachet, signature et observations (tolérances)	Date, cachet, signature et observations	Date, cachet, signature	Date, cachet, signature

# EURL A.S.M

.....

---

Bejaia le 04/02/2016

**Objet** : Levée de réserves  
**Réf L/C** : CDI 09075612  
**De** : EURL A.S.M  
**Fournisseur** : ASCENSORES TRESA S.A

A Monsieur le Directeur de la  
Société Générale Algérie  
Agence Béjaia Seghir

Monsieur le Directeur,

Nous vous prions de bien vouloir lever toutes réserves formulées sur le CREDOC cité en référence et vous autorisons à régler d'un montant de **34.225,00 EUR** (trente quatre mille deux cent vingt cinq Euros)

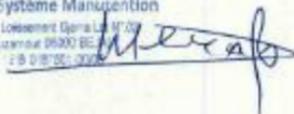
Comme nous vous dégageons de toutes responsabilités quant à la bonne fin de l'opération.

Nous vous pions d'agréer, Monsieur le Directeur, l'expression de nos salutations distinguées.

Le gérant ;

↑ Eurl A . S . M ↓  
Ascenseurs Système Manutention

N°13006 Lotissement Gharbi M'02  
T. 031 022000 0500 BEJAIA  
C.V. 18 01/05/2006



# TABLE DES MATIERES

## Table des matières

**Remerciement**

**Dédicaces**

**Listes des figures**

**Liste des tableaux**

**Liste des abréviations**

**Sommaire**

**Introduction générale**

<b>Introduction</b> .....	01.
<b>Section 1 : Historique De Commerce International</b> .....	03.
1.1 Définition du commerce international.....	04.
1.2. Analyse théorique du commerce international .....	04.
1.2.1. Les théories traditionnelles.....	04.
1.2.2 Les nouvelles théories du commerce international .....	06.
1.3. L'évolution du commerce international .....	08.
1.4. Les institutions de commerce international.....	10.
<b>Section 2 : Les Eléments Fondamentaux des Opérations du Commerce International</b> .....	12.
2.1. Le contrat de commerce international : .....	13
2.1.1. Définition du contrat commercial international .....	13
2.1.2. L'offre commerciale.....	13.
2.1.3. Les effets du contrat de commerce international.....	13.
2.1.4. Les clauses du contrat de vente international .....	15.
2.2. Les documents utilisés dans le commerce extérieur .....	15.
2.2.1. Les documents de prix.....	15.

2.2.2. Les documents de transport.....	16.
2.2.3. Les documents d'assurance .....	17.
2.2.4. Les documents divers : .....	18.
2.3. Les incoterms : .....	19.
2.3.1. Définition des incoterms .....	19.
2.3.2. Le classement des incoterms selon.....	19.
2.3.3. Définition de différent incoterms .....	19.
2.3.4. Présentation des incoterms selon la repartions des frais entre acheteur et vendeur .....	23.
2.3.5. Les précautions à prendre lors de l'utilisation de l'incoterms.....	23.
Conclusion.....	24.

## Chapitre 2 : financement, risque, garantie dans le commerce extérieur

Introduction .....	25.
Section 1 : Les Moyens De Paiements Du Commerce Extérieur.....	26 .
1.1La remise documentaire .....	26.
1.1.1Définition .....	26.
1.1.2. Les intervenants de la remise documentaire.....	26.
1.1.3 Mode de réalisation de la remise documentaire .....	27.
1.1.4 Mécanisme de la remise documentaire .....	27.
1.1.5. Les avantages, inconvénients et les motifs de non-paiement.....	29.
1.2. Le crédit documentaire.....	30.
1.2.1. Définition .....	30.
1.2.2. Les intervenants dans la procédure du crédit documentaire.....	30.

1.2.3 Les différentes formes du crédit documentaire .....	31.
1.2.4. Les modes de réalisation du crédit documentaire .....	32.
Les Crédits Documentaires Spéciaux .....	33.
1.2.6. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire .....	34.
1.3Autre moyenne de paiement.....	34.
1.3.1Le transfert libre .....	34.
1.3.2. Le chèque .....	35.
1.3.3. Le virement international .....	36.
1.3.4. La lettre de change : .....	37.
1.3.5. Le billet à ordre .....	38.
Section 2 : Les Risques Liés Au Commerce International.....	39.
2.1 Définition du risque.....	39.
2.2 Les différents risques liés au commerce international.....	39.
2.2.1 Lesrisques liés à la remise documentaire : .....	39.
2.2.2. Les risques liés au crédit documentaire.....	39.
2.2.3Les autres risques : .....	42.
Section 3 : Les Garanties Liées Au Commerce International .....	43.
3.1 Définition d'une garantie .....	43.
3.2 Les formes d'une garantie bancaire .....	44.
3.2.1 La garantie a première demande .....	44.
3.2.2 Le cautionnement .....	44.
3.2.3 La lettre de crédit « standby » .....	44.
3.3 Les différentes garanties bancaires .....	45.
3.3.1 Garantie de soumission (BID BOND) .....	45.
3.3.2 La garantie de bonne exécution (PERFORMANCE BOND) <sup>2</sup> .....	45.
3.3.3 La garantie de restitution d'acompte ou de remboursement d'acompte (Advance Payment Bond) .....	46.

3.3.4 La garantie de retenu de garantie (rétention money bond) ou garantie de maintenance (Maintenance Bond).....	46.
3.3.5 La garantie de non-paiement (Labour And Matériel Payment Bond) .....	46.
3.4 Les garanties en faveur de l'exportateur .....	46.
3.4.1 La lettre de crédit stand-by (Standby Letter Of Crédit) .....	46.
3.4.2 Le crédit documentaire.....	47.
3.4.3 Les autres garanties .....	47.
Conclusion .....	47.

### Chapitre 3 : Etude de case d'un crédit documentaire

Introduction .....	49.
Section 01 : L'organisme D'accueil.....	49.
1.1. aspect organisationnel et fonctionnel de la société générale.....	49.
1.2. Présentation de la société générale Algérie et son organigramme .....	50.
1.2.1. Organigramme de société générale Algérie .....	51.
1.2. Présentation de l'agence Bejaia Seghir 00503 .....	52.
1.3.1. La relation fonctionnelle et hiérarchique de l'agence de l'agence.....	52.
1.2.3. Organisation de service crédit et son rôle au sein de la SGA.....	52.
Section 02 : Déroulement D'une Opération D'importations Par Le Crédit Documentaire Au Niveau De La Sg 00503 Bejaia. ....	54.
Introduction .....	54.
2.1. Présentation de contrat .....	54.
2.2. Demande d'ouverture d'un crédit documentaire.....	55.

2.3. Facture pro forma .....	55.
2.2.2. Une demande d'ouverture du crédit documentaire .....	55.
2.2.3. Engagement du client ou taxe domiciliation .....	56.
2.3. Ouverture et émission du crédit documentaire .....	60.
2.4. La gestion de crédit documentaire .....	62.
2.5. La réalisation du crédit .....	62.
Conclusions générale .....	67.

## **Résumé**

A partir de tous ce que nous a étudié, il est intéressant de présenter un petit résumé pour lequel nous essayerons de porter un éclairage sur notre travail.

Notre étude porte initialement sur les techniques de paiement et de financement des opérations de commerce extérieur, en mettant l'accent sur le crédit documentaire qui est une technique de paiement universelle connue par ces garanties ;

Les principaux risques que peuvent rencontrés les opérateurs lors de leurs opération d'importation ou d'exportation ainsi les différentes garanties qui peuvent être mise en place pour faire face a ces risques.

Les mots clés : commerce extérieur, crédit documentaire, garantie, importation, risque, Société Générale 00503.

## **Abstract**

from all what has us to study, it is interesting to present a small summary for which we will try to carry a lighting on our work.

Our study relates initially to the techniques of payment and financing of the operations of foreign trade, by focussing on the documentary credit which is a universel technique of payment known by these warraties ;

The pricipal risks which met the operations at the time of their operation of import or export can thusthe various warranties which can be installation to cope has these risks.

Key words foreign trade, documentary credit, warranty,risk, General Society 00503.