

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA.

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

Département des Sciences Commerciales

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

Option : Finance et Commerce International

Thème

**Les risques et les garanties de financement du commerce international
Cas pratique : Diagnostic et analyse des risques liée au CREDOC par
la méthode de la cartographie des risques.**

Réalisé par :

Encadreur : M^{elle} MOKNACHE MIRA.

Co-Encadreur: M^f BELHADI FATAH.

1- M^{elle} AGSOUS DJIDA

2- M^{elle} LAOUBI ROSA

Devant le Jury composé de :

Président : M^f OUTMANI.....

Rapporteur : M^{elle} MOKNACHE MIRA.

Examineur : M^f MAAROUF.....

Promotion 2013-2014

Remerciements

Avant tout nous remercions dieu le tout puissant de nous avoir donné la force d'accomplir ce travail et de le mener jusqu' au bout.

Nous tenons à remercier notre promotrice M^{elle} Moknache Mira et Co-promoteur M^r Belhadi Fatah de nous avoir bien encadrées avec leurs critiques et leurs suggestions, qui nous ont permet d'approfondir nos connaissances dans ce domaine et de maitriser le concept étudié, et on ces la remercie exceptionnellement pour leur patience et leur sens de compréhension.

Nos vifs remerciements vont personnel de l'agence CPA n° 365 de Sidi Aich : M^r : BARKA, ZAKANE, BENHAMLA, BETTACHE, plus particulièrement monsieur directeur: SAOUDI-S.

Nous adressons nos remerciements aux membres de jury et enseignants de l'Université « Abderrahmane mira » d'aboudaw.

Sans oublier nos chers parents, frères et sœurs.

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail :

Aux très chères êtres les plus chères à mes yeux, «mes parents » : qui mon soutenue et orienter durant mon parcours éducatif.

Mes très chers frères : soso et lolo, ma belle sœur Sandrine et ma seul sœur adorable hadia.

A mon cher fiancé « koukous » pour tout ce qu'il m'a apporté : amour, compréhension, encouragement et sacrifice.

A ma grand-mère «Kika », que dieu la protège.

A ma belle-famille : Mama, papa, yema zineb, Hocine, Sifax, Bisisa, sans oublie ma petite Sara que j'aime.

A tous mes oncles, tantes, cousins et cousines.

A toute la famille « AGSOUS ».

A ma cousine soussou et ma binôme « rosa » et sa famille.

Djida

Abréviations

B

- B /L:bill of lading.
- B/O: billet à ordre.
- BDL : banque de développement local.
- BTP : bâtiment des travaux publics.
- B/A : Banque d'Algérie.
- B /O: back office.

C

- C I: commerce international.
- CCI: chambre de commerce international.
- CFR: cost and freight.
- CIF: cost insurance and freight.
- CPT : carriage paid to.
- CIP: carriage, insurance, paid to.
- CREDOC : crédit documentaire
- CAGEX: compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations.
- CAAR : compagnies d'assurance Algériennes.
- CPA : crédit Populaire d'Algérie.

D

- DAF: delivered at frontier.
- DES : delivered ex ship.
- DEQ : delivered ex quay.
- DDU : delivered duty unpaid.
- DDP: delivered duty paid.
- DLVI : le duplicata de lettre de voiture international.
- D10 : document douanier.
- D/P : documents contre paiement.
- D/A : documents contre acceptation.
- DOPEX : direction des opérations du commerce extérieur.

E

- EXW: ex work.

F

- FCA: free carrier.
- FAS: free along side ship.
- FOB: free on board.
- FIATA : document de transport combiné.
- F4 : formule de règlement.
- F O : front office.
- F.D.I : fiche de contrôle modèle.
- IDE : Investissement directs étrangers

I

- INCOTERMS : international commercial terms.

L

- LTA : lettre de transport aérien.
- LTR : lettre de transport routier.

N

- NIF : Numéro d'identification fiscale.

O

- OSO : organisme sanitaire officiel.
- OMC : Organisation mondiale commerciale

P

- PME : petite, moyennes entreprise.

R

- REMDOC : remise documentaire.

- RUU : règle usances uniformes

S

- Swift: society for Wordlwide Interbank Financial telecommunication.
- SRL : société à responsabilité limité.

Liste des tableaux

N° de tableau	Intitulés	Pages
Tableau n°01	Les avantages et les inconvénients du chèque	15
Tableau n°02	Les avantages et les inconvénients du virement international	17
Tableau n°03	Les avantages et les inconvénients de la lettre de change	18
Tableau n°04	Les avantages et les inconvénients du billet à ordre	19
Tableau n°05	Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire	21
Tableau n°06	Les avantages et les inconvénients de crédit documentaire	24
Tableau n°07	Les avantages et les inconvénients de crédit fournisseur	27
Tableau n°08	Les avantages et les inconvénients de crédit acheteur	29
Tableau n°09	Echelle de cotation de la gravité du risque	71
Tableau n°10	Echelle de cotation de la fréquence du risque	71
Tableau n°11	Guide d'entretien pour CPA Sidi Aich	73
Tableau n°12	Les éléments essentiels pour réalisation d'une opération par CREDOC	74
Tableau n°13	Les risques liés à l'étape d'octroi de ligne de CREDOC	75
Tableau n°14	Les risques liés à l'étape d'ouverture de CREDOC	79
Tableau n°15	Les risques liés à l'étape suivie du CREDOC	81
Tableau n°16	Les risques liés à l'étape réalisation du CREDOC	82
Tableau n°17	Principaux risques recensé liés au CREDOC	87
Tableau n°18	Nombre de dossier du CREDOC	92
Tableau n°19	Typologies des entreprises bénéficiant de CREDOC	92
Tableau n°20	La nature des entreprises	93
Tableau n°21	La nature des produits importés	94

Tableau n°22	Classification des produits	96
Tableau n°23	régions de provenance des produits	97
Tableau n°24	principales monnaies utilisées pour les importations	98
Tableau n°25	Fréquences des importations des clients	98
Tableau n°26	impact des variations de taux de change	99
Tableau n°27	délais de traitement des dossiers de CREDOC	101
Tableau n°28	les incoterms utilisés pour les importations	102

Sommaire

Abréviations

Introduction générale.....

Partie théorique 01 :Etude des opérations du commerce international à travers le financement et la garantie des risques y offrent

Chapitre n° 01 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

Introduction.....

Section 1:Notions générales sur le commerce international.....

Section 2 : Le financement du commerce international.....

Conclusion.....

Chapitre n° 02 : La gestion des risques dans le commerce international

Introduction.....

Section 1 : Les risques et garanties liés à la conformité des marchandises.....

Section 2 : la couverture du risque de non-paiement

Section 3 : La couverture du risque de change.....

Conclusion.....

Partie pratique: Etude et analyse les risques liés à une opération du CREDOC

Chapitre n° 01: La mise en place d'un CREDOC import au niveau de l'agence CPA 365 de Sidi Aich

Introduction.....

Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil (CPA n°365).....

Section 2 : Le déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import

Conclusion.....

Chapitre 02 : Réalisation de la cartographie des risques

Section1 : De la cartographie des risques.....

Section 2 : Présentation de l'enquête de terrain.....

Section 3 : Réalisation et déroulement de l'enquête de terrain

Conclusion

Conclusion générale.....

Bibliographie

Liste de tableaux

Liste des figures

Tableau des matières

Annexes

Introduction générale

Introduction générale

Le commerce extérieur est né du besoin ressenti par les hommes de faire des échanges au-delà des frontières géographiques en raison de la diversité des richesses qui sont réparties différemment dans le monde. C'est ainsi que les échanges internationaux se développent et prennent de l'ampleur ; jour après jour des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre. Ce développement s'explique par l'accroissement de la population et par l'élévation du niveau de vie accompagné de la hausse de la demande mondiale et la tendance à l'élargissement des marchés mondiaux.

Les échanges commerciaux existent depuis des siècles, mais aujourd'hui, il connaît un nouvel essor à travers l'ouverture sur l'économie de marché et la mondialisation. Les méthodes utilisées dans le règlement de l'opération commerciale internationale, notamment à travers le règlement financier, contractuel et l'acheminement, ont également évolué. Le financement des importations par les établissements bancaires notamment par les techniques documentaires fait courir aux banques des risques qui peuvent être néfastes pour leur évolution. Le principal risque auquel elles sont confrontées est le risque d'insolvabilité de l'importateur une fois qu'elles se sont engagées vis-à-vis du fournisseur à le régler. A ce risque on peut ajouter le risque de change, le risque politique, le risque catastrophique et le risque documentaire. Tous ces aléas, font appel à des garanties internationales qui permettent de sécuriser les paiements car ils limitent les risques et facilitent la réalisation des opérations du commerce entre les deux parties. Le crédit documentaire ne constitue cependant pas le seul instrument de paiement international ; l'encaissement documentaire sécurise aussi les échanges commerciaux internationaux bien qu'il ne soit pas aussi sophistiqué et réputé qu'un crédit documentaire.

Pour pallier à ces risques et établir une sécurité des transactions, le crédit documentaire est soumis à une codification internationale très précise et régulièrement mise à jour : Les Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires, élaborées par la Chambre de Commerce Internationale, actuellement en abrégé les « RUU 600 » entrés en vigueur le 1er juillet 2007.

En Algérie, à l'heure où la libéralisation du commerce extérieur devient un axe fondamental des réformes mises progressivement en place et pour une intégration économique au commerce mondiale (les accords d'association avec l'union européenne et les négociations d'adhésion à l'OMC), les entreprises qui produisent et se concurrencent, autre fois, sur le marché nationale agissent désormais au niveau mondial, de par les exportations et la concurrence subit par l'importation. La plus part des grandes entreprises mondiales sont multinationales, elles conçoivent, produisent et commercialisent leurs produits comme dans le monde entier.

Avant 2009, le règlement des importations se fait par trois types de techniques, à savoir, le crédit documentaire, le remise documentaire et le transfert libre, ces deux derniers n'offre pas une sécurité optimale pour les opérateurs (acheteur et vendeur). La loi de finance complémentaire de 2009 a interdit l'utilisation de la remise documentaire et le transfert libre pour le règlement des importations, ce qui a obligé les importateurs à effectuer leurs transactions que par le crédit documentaire. L'article 69 de la loi de finances complémentaire 2009 indique que «le paiement des importations s'effectue obligatoirement au moyen du seul crédit documentaire». loi de finance de 2011, a abrogé l'article 69 de la loi de finance de 2009, en autorisant l'utilisation des autres instruments de paiement pour les entreprises productives, du fait qu'il ya eu un impact important de l'obligation du Credoc sur les entreprises manufacturières qui ont subits des pertes dues à la lourdeur bureaucratique et la lenteur provoquée qui a engendré dans le processus d'exploitation pour les entreprises.

Ceci nous a emmené à formuler la question centrale suivante : « A travers le financement du commerce extérieurs, la banque algérienne arrive-t-elle à gérer les risques encourus dans l'octroi du crédit et les risques affectants son client ?

Plusieurs questions secondaires peuvent découler de la problématique, qui nous permettent de répondre à la question principale, à savoir :

- ✓ Quelles sont les différents moyens et techniques de paiement utilisés dans le commerce extérieur et notamment en Algérie ?
- ✓ Quels sont les risques et les garanties liés aux opérations du commerce extérieur et notamment en Algérie ?
- ✓ Comment la banque algérienne procède-elle à la réalisation d'une opération d'importation par crédit documentaire ?
- ✓ Est-ce que la banque algérienne arrive à couvrir les risques encourus par elle et par son client dans le règlement de l'opération commerciale ?

Introduction générale

Pour répondre aux questions posées, nous avons émis les hypothèses suivantes :

Le crédit documentaire ne permet pas au client de se couvrir contre tous les risques liés à l'opération de commerce extérieur, et notamment le risque de change.

Le processus de réalisation est très lourd par rapport à la constitution du dossier et l'étude et l'acceptation de dossier est très longue, de ce fait, le crédoc est long dans sa réalisation ce qui cause au client un retard important qui peut lui créer un problème dans l'opération d'exploitation de son entreprise.

Afin d'apporter des réponses aux questions posées, nous allons adopter une démarche méthodologique à double approche. La première est basée sur une recherche documentaire à partir de différents ouvrages, articles, séminaires et revues, et des sites internet traitant le déroulement d'une opération de commerce international et de son financement. La deuxième démarche est d'ordre pratique, basée sur deux travaux de recherche, le premier travail se déroule suivant un stage pratique réalisé au niveau de l'agence CPA n°365 de Sidi Aich qui nous permettra de traiter un cas réel d'une opération d'importation par crédit documentaire ; le deuxième travail est effectué par une enquête opérée par rapport aux banques, relativement aux risques, qui consiste à recenser les principaux risques rencontrés par la banque dans l'opération de crédoc et de déterminer leurs degrés de probabilité de survenance ainsi que l'impact du risque réalisé sur la survie ou la continuation du processus de crédoc.

Notre travail sera structuré à travers deux parties, comme suit :

La première partie théorique consiste à étudier tout le processus d'une opération commerciale extérieure, des différentes méthodes de financement ainsi que les risques inhérents dans lequel nous allons mettre en avant le crédit documentaire qui est le principal instrument de financement utilisé en Algérie. Cette partie est constituée de deux chapitres :

Dans le premier chapitre : nous aborderons les éléments fondamentaux relatifs aux opérations du commerce extérieur qui sont préalables à l'exécution de toute transaction internationale ensuite il sera mis en évidence les différents modes de financement du commerce extérieur.

Le deuxième chapitre : portera sur les principaux risques et garanties liés au commerce extérieur.

La deuxième partie est basée sur deux travaux pratiques :

Le premier consiste à traiter un cas réel d'un crédit documentaire, qui nous permettra de voir et de chercher en détail tout le processus du crédoc et de relever les principaux avantages et inconvénient du crédoc ; ce travail sera effectué au sein de l'agence CPA n°365 de Sidi Aich ; ce travail sera exposé à travers le premier chapitre.

Dans le deuxième, nous allons faire un travail effectué par une enquête opérée par rapport aux banques, relativement aux risques, qui consiste à recenser les principaux risques rencontrés par la banque dans l'opération de crédoc et de déterminer leurs degrés de probabilité de survenance ainsi que l'impact du risque réalisé sur la survie ou la continuation du processus de crédoc.

Et nous terminerons notre travail par une conclusion générale.

Partie théorique

Chapitre n° 01

Les éléments fondamentaux
des opérations du commerce
international

Chapitre 01 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

Introduction

L'économie mondiale connu d'importants changements , Le commerce s'est transformé d'un échange national en un commerce mondial, c'est-à-dire un commerce dans lequel le marché est devenu mondial (L'échange de biens, de services et de capitaux entre l'économie nationale et ses partenaires commerciaux internationaux).

L'importance du commerce international dans l'activité économique mondiale est un fait acquis. Non seulement l'histoire des faits économiques indique à quel point le développement a été fondé sur le commerce international (CI) mais tout au long de l'histoire, le commerce international a pu être déterminant dans les rapports économiques, sociaux et politiques des Etats ⁽¹⁾.

Dans ce chapitre on va traiter certaines notions générales du commerce international, qui font l'objet de la première section, dans la seconde section on va traiter les instruments et le financement du commerce international.

Chapitre 01 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

Section 01 : notions générales du commerce international

Avant de s'engager dans une transaction commerciale internationale, les parties doivent faire attention aux bons usages des incoterms, des documents usuels dans le commerce extérieur sans oublier la domiciliation bancaire qui est l'élément essentiel à la réalisation de cette transaction commerciale internationale.

Dans cette partie après avoir défini le commerce international, nous allons définir les différents usages (éléments) du commerce international.

1.1. Définition du commerce international

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

1.1.1. L'importation

Le terme « Importation » est désigné en économie l'ensemble des achats de Marchandises à l'extérieur d'un pays (l'entrée dans un pays des biens et services provenant d'un autre pays) ⁽²⁾

1.1.2. L'exportation

Le terme « Exportation » C'est une sortie des biens et services d'un pays à destination d'un autre pays (vendre des biens et services à l'étranger).

1.2. Les usages du commerce international

Les partenaires dans une opération de commerce international sont confrontés à de multiples risques en raison de leur éloignement géographique, de leurs différences culturelles, linguistiques, politiques et juridiques.

²<http://Economie.trader-finance.fr> / Importation, consulté 23/04/2014, à 10h.

Chapitre 01 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

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

On va présenter les éléments essentiels sous-jacents au commerce international :

1.2.1. Contrat du commerce international

Le mot contrat est « une convention par laquelle plusieurs personnes s'obligent les unes envers les autres à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose »⁽³⁾.

On peut définir le contrat du commerce international comme un acte juridique plurilatéral générateur d'obligations. Les contrats utilisés dans le commerce international sont généralement des contrats d'ordre synallagmatique. Ces contrats mettent des obligations réciproque à la charge des deux parties.

Les titulaires doivent avoir la capacité c'est-à-dire être titulaires de droit pour exercer le contrat. Par ailleurs, le contrat doit préciser l'objet de l'opération et le contenu précis de chaque prestation. Enfin le contrat indique le résultat envisagé⁽⁴⁾.

1.2.1.2. Effet du contrat du commerce international

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

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

➤ **Obligation du vendeur**

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

➤ **Obligation de l'acheteur**

- ◆ l'acheteur doit satisfaire de paiement des marchandises suivant les conditions requises.

³ Article 54 du code du commerce algérien.

⁴ GARSUAULT (P) et PRIAMI (S), « opération bancaire à l'international », Edition, Banque, Paris, 2001, P34.

Chapitre 01 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

- ◆ Réceptionné la marchandise ou en prend livraison, « obligation de prise en charge de la marchandise même lorsqu'elle est en quantité ou en qualité insuffisante » ⁽⁵⁾.

1.2.2. Les incoterms

L'incoterm a été rédigé pour la première fois en 1936 par la CCI qui a mis en place des règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux.

Le mot incoterms provient de "international commercial terms" ; c'est une codification des termes de ventes et conditions de transport à l'international. Qui est une véritable norme de commerce international.

Les incoterms permettant d'harmoniser les pratiques en matière de contrats et de limités des litiges entre vendeur et acheteur et aussi d'uniformiser les termes les plus utilisés dans le commerce international et faciliter leur interprétation afin d'éviter les malentendus générateurs de pertes de temps et d'argent ⁽⁶⁾.

1.2.2.1. La typologie des incoterms

On distingue:

- **EXW:ex work (lieu convenu) :** l'acheteur supporte tous les frais et risques inhérents au transport de la marchandise à partir de son chargement dans l'établissement du vendeur jusqu'à au point de destination.
- **FCA:free carrier (franco transporteur) :** Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à la remise des marchandises.
- **FAS: free along side ship (franco le long du navire):** Le vendeur remplit son obligation lorsque la marchandise dédouané à l'exportation.
- **FOB: free on board (franco à bord):** Le transfert des frais et des risques du vendeur à l'acheteur se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire au port.
- **CFR: cost and freight (cout ET fret):** Le vendeur doit payer les frais maritimes pour acheminer la marchandise au port.

5BOUCHTA (S), « le commerce internationale », Mémoire DESB, école supérieur des banques, Alger, 2003, P8.

6 Http : www.Faq-logistique.com/Incoterms.Htm.

Chapitre 01 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

- **CIF: cost insurance and freight (cout assurance ET fret):** Ce terme identique au terme précédant en matière de transfert des risques et des frais de vendeur a l'obligation de souscrire une assurance maritime pour l'acheteur.
- **CPT : carriage paid to (port payé jusqu'à) :** Le vendeur choisit le transporteur, il paye le frais pour le transport des marchandises jusqu'à la destination convenue.
- **CIP : carriage, insurance, paid to (port payé, assurance comprise jusqu'à) :** Les obligations des parties sont identiques à celles du terme CPT, à la différence que le vendeur a pour obligation supplémentaire de fournir une assurance pour l'acheteur.
- **DAF: delivered at frontier (rendu frontière):** Le vendeur livre la marchandise dédouanée à l'exportation au lieu convenu à la frontière.
- **DES : delivered ex ship (rendu ex ship) :** La marchandise non dédouanée à l'importation est mise à la disposition de l'acheteur à bord du navire au port de destination convenu.
- **DEQ : delivered ex quay (rendu à quai) :** Le vendeur supporte tous les risques et les frais inhérents à l'acheminement jusqu'à la mise à la disposition de la marchandise non dédouanée à l'importation sur le quai.
- **DDU : delivered duty unpaid (rendu droits non acquittés) :** vendeur livre la marchandise non déchargée à l'acheteur au lieu convenu dans le pays d'importation.
- **DDP: delivered duty paid (rendu droits acquittés) :** il définit l'obligation maximale du vendeur dans la mesure où il met la marchandise à la disposition de l'acheteur.

1.2.3. Les documents commerciaux

Les transactions commerciales internationales étant situées sur des territoires éloignés les uns des autres, donc il faut établir un nombre de documents prouvant que de part et d'autre transaction commerciale internationale entraîne des échanges d'informations entre le fournisseur et le client. Ces échanges sont matérialisés par les documents commerciaux⁽⁷⁾.

⁷ <http://international-pratique.com/incoterms.15.0.html>.

Chapitre 01 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

Il ya plusieurs catégories de documents utilisés dans le commerce international :

1.2.3.1. Les documents décrivant la marchandise

Ces documents fournissent des informations utiles sur la marchandise (son prix, son origine) et se présentent sous plusieurs formes :

◆ La facture pro format

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

Elle permet, généralement à l'acheteur (importateur) d'accomplir certaines démarches administratives qui nécessitent une opération d'importation (domiciliation, ouverture d'un CREDOC, REMDOC) ⁽⁸⁾. Elle doit reprendre les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement.

◆ la facture définitive (commerciale)

C'est l'élément de base qui concrétise toute transaction commerciale. Elle est établie par le vendeur. Elle reprend généralement : l'identité des deux parties, la nature et la qualité de la marchandise, le numéro de commande ou de contrat, les quantités, le prix unitaire et global ainsi que les frais accessoires, la date d'émission, les délais de livraison, les modalités d'expédition ⁽⁹⁾.

◆ la facture consulaire

Ce document, doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays. elle doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise. Elle doit ensuite être légalisée par le Consul du pays importateur ⁽¹⁰⁾.

8 AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K), « Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie », mémoire de licence, HEC, Alger, 2011, P14.

9 LEGRAND (G) et MARTINI (H), « management des opérations du commerce international » ,6eme édition, DNOND .Paris, 2003, P66.

10 BERNET (Rolande), « principe de techniques bancaires »,25eme, Edition, Dunod, Paris, 2008, P355.

Chapitre 01 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

1.2.3.2. Les documents de transport

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

◆ **Le connaissement maritime (bill of lading)**

« Le connaissement maritime est donc un titre de propriété envers le transporteur, il est négociable ; une originale de ce titre signé par la compagnie sera demandée au port de destination pour retirer les marchandises embarquées ⁽¹¹⁾.

D'autre terme : « Le connaissement délivré au chargeur après la réception des marchandises. Il comporte toutes les mentions propres à identifier les parties, les marchandises à transporter, les éléments du voyage à effectuer et le fret à payer. Il est daté et signé par le capitaine du navire et le chargeur.

Il doit préciser : le nom et l'adresse de propriétaire de navire, du chargeur (fournisseur) et du destinataire, le nom du navire, ports de chargement et de déchargement, la description de la marchandise, le montant de fret.

◆ **La lettre de transport aérien : (air way bill) : LTA**

La lettre de transport aérien (air way bill) est établit par la compagnie aérien ou un agent agréé, sur les instructions de l'expéditeur et sous sa responsabilité. Il doit préciser notamment : les mentions relatives aux poids, dimensions des marchandises.

◆ **La lettre de transport routier (truck way bill) LTR**

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

Il atteste la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur ⁽¹²⁾.

◆ **Le duplicata de lettre de voiture international DLVI appelé aussi lettre de voiture ferroviaire (rail way bill)**

11 MONOD (Didier-Pierre), « moyens et techniques de paiement internationaux », Edition, SKA, Paris, P226.

12. LEGRAND (G) et MARTINI (H) « commerce international », Dunod, Paris, 2008.

Chapitre 01 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

C'est un récépissé d'expédition de marchandise par voie ferroviaire. Il porte la surcharge "DLVI" et constitue la preuve de l'expédition de la marchandise. Il est établi par l'expéditeur et compagnie de transport.

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

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

◆ **Document de transport combiné FIATA (multimodal)**

Ce document utilisé lorsqu'il s'agit de l'utilisation de plusieurs modes de transport pour acheminer la marchandise. Il est émis par l'entrepreneur de FIATA en vue d'attester la prise en la bon état de la marchandise pendant l'acheminement.

1.2.3. 3. Les documents d'assurance

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

On distingue:

◆ **La police d'assurance**

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

◆ **Le certificat d'assurance**

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

◆ **l'avenant**

Ce document est établi, le cas échéant, pour mentionner toute modification à introduire dans la police d'assurance souscrite.

1.3 .1. 4. Les documents douaniers

Chapitre 01 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

Ces documents sont visés par l'administration douanière que ce soit à l'import ou à l'export en certifiant que la marchandise a été expédiée dans les conditions convenues.

◆ **Le certificat d'origine**

C'est un document établi par l'administration des douanes, par une chambre de commerce ou par des experts convenus entre les parties, en vue d'attester le pays d'origine des marchandises.

◆ **Listes de colisage et de poids**

Elles fournissent des indications concernant les caractéristiques des colis constituant l'expédition, notamment du nombre de colis, le contenu de chaque colis, le Poids⁽¹³⁾.

◆ **Le certificat de provenance**

Ce document atteste le pays de provenance ou d'expédition des marchandises.

◆ **Le certificat sanitaire**

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

◆ **Le certificat phytosanitaire**

Il garantit la bonne santé des produits d'origine végétale. Il est établi par un organisme médical spécial.

1.2.4. La domiciliation bancaire

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

¹³ Amloukkas.A, Gueddou Dj.F et Zelouche.K, op.cit. , Mémoire de licence, HGC, Alger, 2011, P18.

Chapitre 01 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

1.2.4.1. Types de domiciliation bancaire

En peut citer deux formes de domiciliation bancaire :

1.2.4.1.1. La domiciliation des importations

Cette opération consiste pour:

- ◆ Pour L'exportateur : consiste à faire le choix avant la réalisation ou le dédouanement de son opération d'une banque, par laquelle il s'engage à effectuer ou faire effectuer les opérations bancaires et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur.
- ◆ La banque domiciliaire : consiste à ouvrir un dossier de domiciliation et à réunir les documents préalables, les documents douaniers, commerciaux et financiers, permettent de s'assurer que le bien ou service a été introduit et que son règlement est régulé au regard de la réglementation des changes.
- ◆ À la réception de la demande de domiciliation accompagnée du contrat ou de la facture définitive ; le client doit signer une attestation de risque de change par laquelle il dégage sa banque du risque de change éventuel. Ensuite le banquier suppose le rapport cacheté sur la facture définitive.
- ◆ L'apurement de la domiciliation des importations : toute opération de domiciliation doit être apurée c'est à dire égaliser la valeur des marchandises importées avec le montant transféré.

Pour ce faire, les documents suivants sont pris en considération : la facture définitive; les documents douaniers et la formule de règlement ⁽¹⁴⁾.

1.2.4.1.2. La domiciliation des exportations

La domiciliation des exportations se fait auprès d'une banque intermédiaire agréée et soumise à l'obligation préalable. Elle consiste à :

- ◆ Un exportateur : consiste à choisir une banque ayant la qualité d'un intermédiaire agréée auprès de laquelle il s'engage à accomplir toutes les formalités bancaires relatives à la réalisation de la transaction, conformément à la réglementation des

14 DJENKAL(D) et FATOUS (T), « Financement d'importation par CREDOC », université Bejaia, licence en FCI, promotion, 2010 /2011.

Chapitre 01 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

changes et du commerce extérieur.

- ◆ Une banque intermédiaire : consiste à ouvrir un dossier de domiciliation et à réunir les documents commerciaux douaniers et financiers, permettant de s'assurer que le produit de l'exportateur a été rapatrié conformément à la réglementation des changes et commerce extérieur.
- ◆ Après vérification matérielle de ces documents, le banquier appose le cachet de domiciliation des exportations.
- ◆ L'apurement du dossier de domiciliation : l'agence domiciliataire doit suivre le dossier et intervenir en cas de nécessité, la période de gestion du dossier de domiciliation est comprise entre la date de son ouverture et sa date d'apurement. Ce dernier consiste à réunir, dans les délais fixés, les différents documents que doit comporter le dossier à son échéance soit : la facture définitive domiciliée; les documents douaniers et la formule de règlement.

Dans les deux types de domiciliation le banquier peut classer le dossier selon trois cas d'apurement possibles soit :

- dossier apuré, lorsque l'opération se réalise comme convenu c'est à dire qu'il y a réunion des documents suscités et concordance des montants (celui de la formule de règlement F4, celui du document douanier et celui de la facture commerciale).
- dossier en insuffisance de règlement, si le montant de la formule de règlement est inférieur à celui du document douanier.
- dossier en excédant de règlement, si le montant de la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier⁽¹⁵⁾.

15 HELLAL (K), « le financement et le risque du commerce extérieur », université Bejaia, Master, 2013, P30.

Chapitre 01 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

Section 02 : Le financement du commerce international

Dans le cadre des opérations de commerce « import et export », les transactions commerciales nécessitent l'utilisation de techniques de paiement et d'instruments de paiement adéquats.

L'importateur souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, tandis que l'exportateur veut vendre en dégageant un bénéfice et n'expédie la marchandise qu'après règlement de l'acheteur. Donc les intérêts des deux parties sont antagonistes.

2.1. Les techniques de paiement à l'international

À l'international, on distingue le paiement par chèque, par virement bancaire (Swift), par effet de commerce. Dans ce dernier cas, on distingue le billet à ordre (promissory note) émis par l'acheteur à l'ordre du vendeur et la lettre de change (bill of exchange) émis par le vendeur et accepté par l'acheteur.

2.1.1. Le chèque

Le chèque : « est un écrit qui permet au tireur (celui qui émet le chèque, titulaire ou mandataire du compte) de donner l'ordre au tiré (établissement qui tient le compte) de payer une certaine somme à un tiers ou bénéficiaire ⁽¹⁶⁾ ».

2.1.1.1. Les mentions obligatoires de chèque

Le chèque contient les mentions obligatoires suivantes :

- La dénomination chèque.
- L'indication donnant ordre de payer une certaine somme.
- Le nom et l'adresse du tireur.
- La date et lieu de création du chèque.
- L'indication du lieu de paiement (nom du tiré, coordonnées de l'agence bancaire auprès de laquelle le chèque est payable).
- La signature du tireur et la somme en lettres et en chiffres ⁽¹⁷⁾.

16 PHILIPPE (M) et MATTIE (S)-Lefrancois « les techniques bancaire », Dunod, Paris, 2008, P71.

17 BLKHEIRE (Sid Ahmed), « les différents modes de paiement », Université Mostaganem, Algérie, licence en FCI, promotion, 2009.

Chapitre 01 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

2.1.1.2. Les avantages et les inconvénients de chèque

Nous pouvons résumer les avantages et les inconvénients relatifs à l'utilisation du chèque dans un tableau :

Tableau n° 01 : les avantages et les inconvénients de chèque

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Facilité d'utilisation.• Commissions faibles sur les chèques de montant élevé.• Peu coûteux.• Moyen de paiement très utilisé.	<ul style="list-style-type: none">• Émission à l'initiative de l'acheteur.• La durée d'encaissement varie.• Le chèque peut être volé, perdu, falsifié.• Risque de change si le chèque est établi en devises.

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

2.1.2. Le virement international

Le virement bancaire international est défini comme: « une opération par laquelle un client de la banque ordonne (demande à sa banque) de débiter son compte d'un certain montant au profit d'un autre client (transfert des fonds d'un compte à l'autre) Il est constaté sur un document appelé bon de virement ⁽¹⁸⁾ ».

2.1.2.1. Les types de virement international

Les types de virement international utilisés par les banques :

- **Le virement par courrier**

Cet ordre de virement transite par la poste, ce qui fait que les délais peuvent être plus ou moins longs en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné.

- **Le virement par télex**

Est un moyen plus rapide que le virement courrier, il offre également l'avantage de sécurité, mais le support papier reste l'instrument du virement, ce qui laisse subsister un risque d'erreur ⁽¹⁹⁾.

18CHAPDELIENE TEAMO(M), « traitement des chèques à l'encaissement », Institut privé de gestion de Dakar Sénégal, BTS En gestion des entreprises, promotion, 2007.

19 DUBOIN (J) et DUPHIL(F), « exporter pratique du commerce international », 16eme Edition, Foucher, Paris, 2000, P152.

24 OYOUNE EKOMI (M), « le financement bancaire des opérations d'importations », Institut Privé de gestion, promotion, 2006.

Chapitre 01 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

- **Le virement par réseau Swift (society for Worldwide Interbank Financial télécommunication)**

C'est un système privé d'échanges de messages entre banques adhérentes. Le réseau est plus souple plus rapide, plus économique et plus sûr. C'est un système d'interconnexion informatisé des chambres de compensations nationales par l'intermédiaire du réseau des banques populaires ⁽²⁰⁾.

2.1.2.2. Les avantages et les inconvénients de virement international

Les avantages et les inconvénients relatifs à l'utilisation du virement international sont présentés suivant le tableau n°02 :

Tableau n°02 : les avantages et inconvénients du virement international

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle.• Le virement est très rapide et très facile.• Le virement est le plus souple et ne coute pas cher.• impossible de le perdre ou vol.• Le système fonctionne 24h/ 24.	<ul style="list-style-type: none">• Le virement international ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise.• L'initiative de l'ordre de virement est laissée de l'importateur.• Il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change dans le cas d'un virement en devise.• Non négociable.

Source : établie par nous-mêmes à partir de MASSIMO.KHALDI « le crédit documentaire », Université de Tizi-Ouzou, mémoire Licence, promotion 2009, P11

2.1.3. La lettre de change (bill of exchange) (B/L)

La lettre de change est un document commercial, nécessairement rédigé dans les formes prescrites par la loi, par lequel l'émetteur (tireur) donne mandat pur et simple à une personne désignée (tiré) de payer une somme déterminée, dans un lieu déterminé et à une date déterminée (l'échéance), au porteur légitime (bénéficiaire) de la lettre de change ⁽²¹⁾.

2.1.3.1. Les mentions obligatoires

21 BEGUIN(Jean-Marc) / Arnaud « l'essentielle des techniques bancaires », Edition, Eyrolle, 2008.

Chapitre 01 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

Pour être valable, la lettre de change doit comporter obligatoirement un certain nombre d'indications :

- l'expression « lettre de change ».
- l'ordre de payer une certaine somme (en chiffres, deux fois).
- le nom de celui qui doit payer le montant de la lettre de change (le tiré).
- l'échéance prévue pour le paiement.
- le lieu de paiement, c'est-à-dire compte bancaire ou postal dont le tiré est titulaire.
- la date et le lieu de création de l'effet.
- la signature du tireur.

2.1.3.2. Les avantages et les inconvénients de lettre de change

Nous pouvons résumer les avantages et les inconvénients relatifs à l'utilisation de lettre de change dans un tableau :

Tableau n° 03 : les avantages et inconvénients de la lettre de change

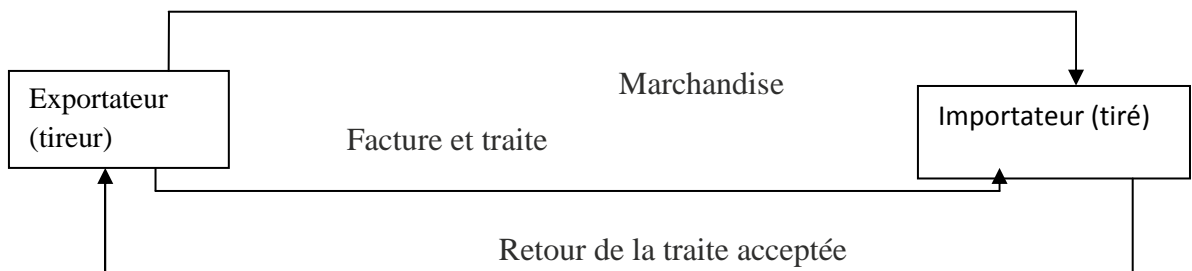
Les avantages	les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• L'effet émis à l'initiative du vendeur.• Matérialise une créance qui peut être escomptée auprès d'une banque.• Détermine la date de paiement.• La lettre de change peut être transmise par endossement pour régler une dette.	<ul style="list-style-type: none">• les risques d'impayé, de perte et de vole.• soumise à l'initiative de l'acheteur.• Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé.• Ce mode de paiement pas très répondu.

Source : schéma établie par nous-mêmes à partir de G. Legrand et H.MARTINI, « commerce international », 3^e édition DUNOD, paris, 2010.

Chapitre 01 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

À fin de bien expliquer le règlement d'une lettre de change, nous le présentons selon le schéma ci-dessous :

Schéma n°01: Le règlement d'une transaction commerciale internationale par une lettre de change



Source : Schéma établi par nous même à partir DUBOIN Jaques et DUPHIL François, « exporter pratique du commerce international », 16^e édition Foucher, Paris, 2000, p 404.

2.1.4. Le billet à ordre (promissory note)

Le billet à ordre est un effet de commerce où le souscripteur (l'importateur) s'engage à payer le montant de sa dette au bénéficiaire (exportateur) à la date prévue. Le billet ordre(B/O) est rarement utilisé dans le commerce extérieur, sauf entre un client emprunteur et la banque qui le finance ⁽²²⁾.

2.1.4.1. Les mentions obligatoires

Le code commerce à réglementé le billet à ordre pour qu'elle soit valable, il doit contenir :

- La clause à ordre ou billet à ordre et L'indication de la date et lieu de souscription du billet.
- L'instruction de payer une somme déterminée.
- L'indication de la date d'échéance et le nom de celui auquel le paiement doit être fait.
- Le lieu ou le paiement doit être effectué.
- Signature manuscrite de celui qui émit le titre.

22 BLKHEIRE (Sid Ahmed), « les différents modes de paiement », Université Mostaganem, Algérie, licence en FCI, promotion, 2009. P30.

Chapitre 01 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

2.1.4.2. Les avantages et les inconvénients de billet à ordre

Nous pouvons résumer les avantages et les inconvénients relatifs à l'utilisation du billet à ordre dans un tableau :

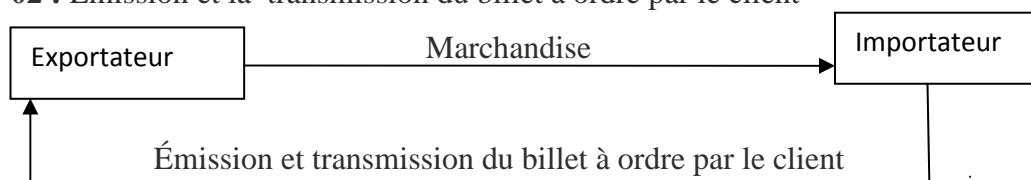
Tableau n° 04 : les avantages et inconvénients de billet à ordre

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Reconnaissance de dette.• Négociable et s'échange par endos.• Mobilisable (escomptable auprès d'une banque).	<ul style="list-style-type: none">• Le billet à ordre ne supprime pas le risque d'impayés• Risque de perte ou de vol• Emis à l'initiative de l'acheteur

Source : établie par nous-mêmes à partir de G. Legrand et H.MARTINI, « commerce international », 3^{ème} édition DUNOD, paris, 2010.

Afin de bien expliquer le règlement de billet à ordre, nous le présentons selon le schéma ci-dessous :

Schéma n°02 : Émission et la transmission du billet à ordre par le client



Source : établi par nous même à partir DUBOIN Jaques et DUPHIL François, « exporter pratique du commerce international », 16^e édition Foucher, Paris, 2000.

2.2. Les instruments de financement des importations et des exportations

Les technique de financement des importations utilisées dans les transactions commerciales internationales sont nombreux et présentent des caractéristiques différentes (avantages, inconvénients, sécurité, rapidité, coûts...). Le choix de telle ou telle technique de financement

Dépend des possibilités (législation et réglementation des changes offertes par le pays de l'importateur et celui de l'exportateur). Il dépend aussi des négociations commerciales entre les deux parties (importateur/exportateur). La nécessité de favoriser l'exportation et de permettre aux entreprises d'affronter la concurrence étrangère génère un besoin en

Financement inhérent du fait que le vendeur accorde un délai de paiement plus au moins long à ses clients étrangers.

Chapitre 01 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

Afin de couvrir les besoins de financement, les exportateurs peuvent trouver auprès des banques plusieurs solutions de financement telle que : Le crédit de préfinancement, crédit fournisseur et acheteur.

2.2.1. Le financement des importations

Nous abordons le crédit documentaire et la remise documentaire :

2.2.1.1. La remise documentaire

La remise documentaire (ou encaissement documentaire) est une procédure qui consiste pour le vendeur à faire encaisser par une banque le montant dû par un acheteur contre remise de documents. Les documents sont remis à l'acheteur uniquement contre paiement ou acceptation des effets du commerce ⁽²³⁾.

Ce type d'instrument fait intervenir généralement quatre parties : Le donneur d'ordre (exportateur), le tiré (l'acheteur), la banque remettante (banque du vendeur), la banque présentatrice (banque correspondante).

2.2.1.1.1. Les formes de REMDOC

La remise documentaire peut se faire selon deux formes :

- **Documents contre paiement (D/P)**

La banque située à l'étranger, correspondante du banquier de l'exportateur, ne remettra les documents que contre paiement immédiat. Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur.

- **Documents contre acceptation (D/A)**

La banque située à l'étranger, correspondante du banquier de l'exportateur, ne donnera les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure. Cette formule n'offre pas de garantie sûre au vendeur (puisque le règlement à l'échéance) ⁽²⁴⁾.

23LEGRAND (G) et MARTINI (H), « management des opérations de commerce international », Dunod, Paris, 1995. , P335.

24 KHALDI (M) « le Crédit documentaire », Université de Tizi-Ouzou, mémoire Licence, promotion 2009 .

Chapitre 01 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

2.2.1.1.2. Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire

Nous pouvons résumer les avantages et les inconvénients relatifs à la REMDOC dans le tableau suivant :

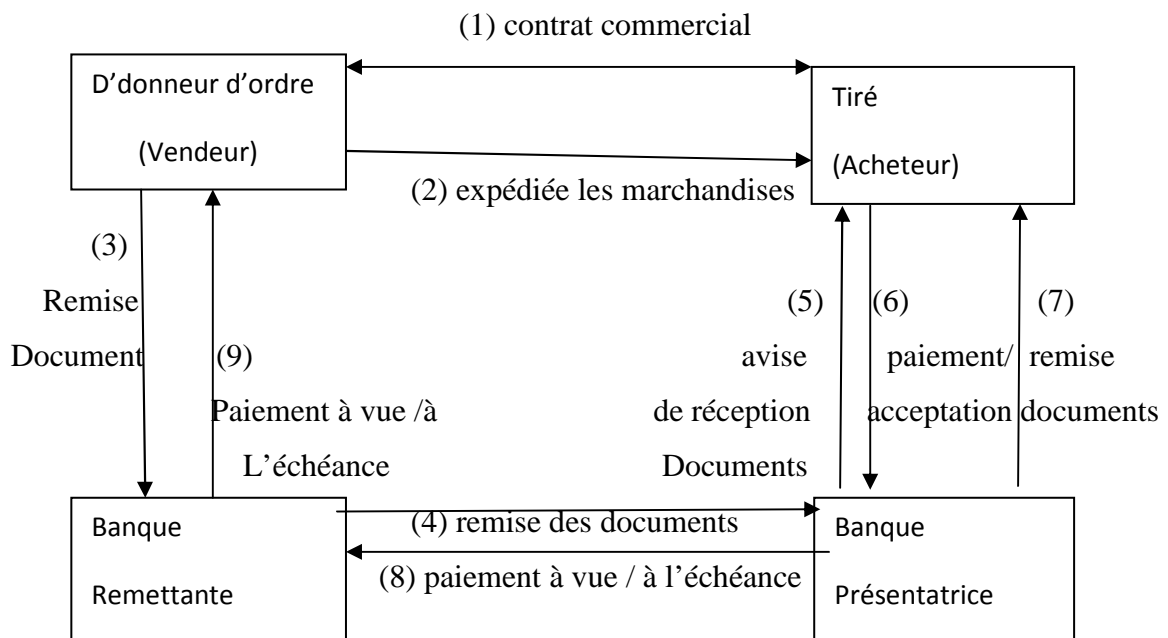
Tableau n° 05 : les avantages et inconvénients de la remise documentaire

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Simplicité et rapidité. • Gestion des documents souple. • Moins cher que le CREDOC. • Expédiée la marchandise avant le règlement 	<ul style="list-style-type: none"> • Risque de refus des marchandises. • Défaillance de l'acheteur avant acceptation des documents. • Risque politique (guerre, crises).

Source : établie par nous-mêmes à partir de MASSIMO.KHALDI « crédit documentaire », Université Tizi-Ouzou, Licence, promotion 2009.

Pour mieux comprendre l'émission de REMDOC, nous vous proposons le schéma ci-dessous :

Schéma n°03 : déroulement d'une remise (encaissement) documentaire



Source : K.HELLAL « financement et le risque du commerce extérieur », université Bejaia, Master, 2013.

Chapitre 01 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

❖ Interprétation de la REMDOC

(1) Le vendeur et l'acheteur concluent un contrat de vente prévoyant le paiement par la REMDOC.

(2) Le vendeur (donneur d'ordre) expédie les marchandises

(3) et (4) Le vendeur remet à sa banque (banque remettante) les documents nécessaires à l'importateur pour prendre possession des marchandises. Le vendeur donne à sa banque un ordre d'encaissement.

(5) La banque correspondante chargée de l'encaissement (banque présentatrice) remet les documents à son client (acheteur), soit contre paiement, soit contre acceptation du tiré.

(6) L'acheteur paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis.

(7) La banque présentatrice doit remettre des documents à l'acheteur.

(8) La banque de l'acheteur transfère le montant de la remise à la banque du vendeur dans le cas de documents remis contre paiement.

Dans le cas d'un encaissement contre acceptation, le tiré acceptera l'effet qui, selon les instructions de l'ordre d'encaissement, restera auprès de la banque présentatrice.

(9) La banque du vendeur doit payer le donneur d'ordre à vue ou à l'échéance.

2.2.1.2. Le crédit documentaire

On peut définir le crédit documentaire comme : « une opération par laquelle une banque, appelée banque émettrice, délivre à la demande d'acheteur de donneur l'ordre de mettre des fonds à la disposition d'un vendeur appelée bénéficiaire, contre remise de documents constatant la bonne exécution de la vente ⁽²⁵⁾.

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

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

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

25. PHILIPPE (M) et MATTIE (S)-Lefrançois « les techniques bancaire », Dunod, Paris, 2008, P201.

Chapitre 01 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

2.2.1.2.1. Les types de crédit documentaire

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

- **Le crédit documentaire révocable**

Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment annulé par la banque émettrice sans avertissement préalable tant que les documents ne sont pas présentés (Le banquier peut revenir sur son engagement avant expédition des marchandises). Ce type de crédit est très rarement utilisé, car il n'apporte aucune sécurité pour le vendeur ⁽²⁶⁾.

- **Le crédit documentaire irrévocable**

La banque émettrice s'engage au paiement et ne peut modifier ou annuler son engagement sans l'accord de toutes les autres parties (l'acheteur, le vendeur et la banque notificatrice). Ce type de Credoc est protégé.

- **Le crédit irrévocable et confirmé**

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

2.2.1.2.2. Les modes de réalisation de crédit documentaire

On distingue quatre (4) modes de réalisation du Credoc :

- **Par paiement à vue**

C'est le paiement comptant à présentation des documents conformes à la banque.

- **Par paiement différé**

Paiement à la date ou aux dates déterminables conformément aux stipulations de l'ouverture de crédit.

²⁶ HELLAL(K), « le financement et le risque du commerce extérieur », université Bejaia, Master, 2013. P45.

Chapitre 01 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

- **Par acceptation**

Ce mode de paiement consiste pour l'exportateur (bénéficiaire) à tirer une traite à terme sur la banque émettrice (acheteur) et pour le tiré (acheteur) à donner son accord de paiement à une date donnée).

- **Par négociation**

Le bénéficiaire remet les documents conformes à une banque qui les lui achète. Le paiement est dans ce cas effectué après déduction des frais ⁽²⁷⁾.

2.2.1.2.3. Les intervenants de crédit documentaire

- **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 CREDOC en faveur de son fournisseur.

- **La banque émettrice**

C'est la banque de l'acheteur après avoir reçu des instructions de son client, qui émet le CREDOC.

- **La banque notificatrice**

C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur.

- **Le bénéficiaire**

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

²⁷ Denis. Frey@ hsb.com

Chapitre 01 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

2.2.1.2.4. Les avantages et les inconvénients de Credoc

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

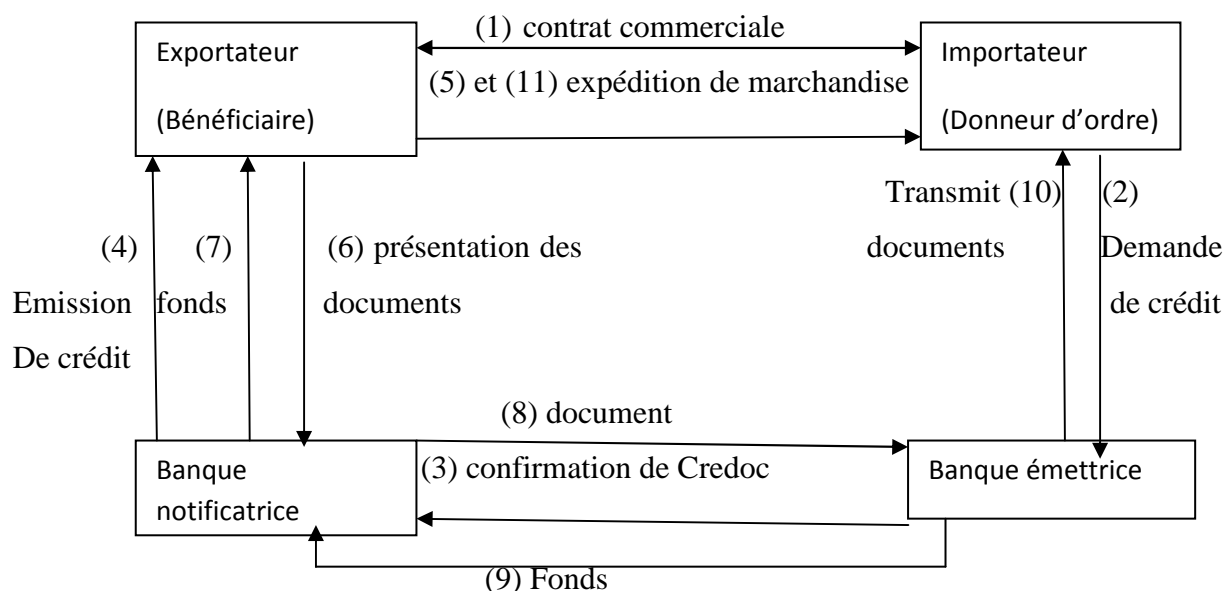
Tableau n° 06 : les avantages et inconvénients de crédit documentaire

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Garantir la livraison des marchandises avec la qualité et la quantité demandée et dans le délai prévu. • Promesse de règlement. • Élément de confort et de sécurité. • Facilite les opérations commerciales entre les acteurs internationaux et peu connus. 	<ul style="list-style-type: none"> • Instrument lourd et complexe. • Instruments onéreux. • Paiement de commission. • Exigence fréquente d'un blocage de fonds en contre garantie de l'ouverture d'un crédit documentaire par la banque.

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

Schéma explicatif de déroulement de Credoc :

Schéma n° 04 : déroulement d'un Credoc



Source : schéma établi par nous-mêmes à partir de S.HADDAD « le crédit documentaire », Alger, 2009.

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

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

Chapitre 01 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

- (2) L'acheteur demande à sa banque «la banque émettrice »un crédit en faveur du vendeur.
- (3) La banque émettrice demande à une autre banque, située au pays du vendeur, de notifier le crédit.
- (4) La banque notificatrice ou confirmatrice informe le vendeur de l'émission du crédit.
- (5) Dès que le vendeur reçoit le crédit, il peut procéder à l'expédition des marchandises.
- (6) Le vendeur transmet les documents faisant preuve de l'expédition de la marchandise à la banque notificatrice.
- (7) La banque vérifie que les documents sont conformes au crédit. Si les documents satisfont aux conditions du crédit, la banque paiera le fournisseur.
- (8) La banque, s'il ne s'agit pas de la banque émettrice, adresse les documents à la banque émettrice.
- (9) La banque émettrice vérifie les documents et s'ils sont conformes aux conditions de crédit, elle rembourse à la banque confirmatrice qui a effectué le paiement.
- (10) Lorsque les documents ont été vérifiés par la banque émettrice, et se sont avérés satisfaire aux conditions du crédit, ils sont remis à l'acheteur après paiement du montant exigible.
- (11) L'acheteur adresse le document de transport au transporteur, lequel procédera alors à la livraison des marchandises.

2.2.2. Le financement des exportations

Nous aborderons respectivement : Le crédit fournisseur et le crédit acheteur pour la réalisation d'une opération à l'export.

2.2.2.1. Crédit fournisseur

Définit comme un crédit bancaire accordé directement au fournisseur (exportateur) qui a lui-même consenti un délai de paiement à son partenaire étranger (importateur). Ce crédit permet à l'exportateur d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de la livraison partielle ou totale de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur⁽²⁸⁾.

Le crédit fournisseur présente les caractéristiques suivantes :

- L'objet du crédit fournisseur est de financer des biens d'équipements ainsi que les services.
- La durée est : comprise entre 18 mois et 7 ans, lorsque le crédit est à moyen terme, supérieure à 7 ans quand le crédit est à long terme.

28 MANNAI (S) et SIMON (y), « technique financière international », 7eme, Edition, Economica, Paris, 200, P580.

Chapitre 01 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

- Le crédit fournisseur peut être payé progressivement : c à d l'exportateur mobilise les créances nées progressivement, au fur et à mesure de l'exécution du contrat qui correspond à des livraisons partielles.
- Le montant du crédit, en principal et intérêts, est égal au montant de la créance payable à terme.

2.2.2.2. Les avantages et les inconvénients de crédit fournisseur

Nous pouvons résumer les avantages et les inconvénients relatifs au crédit fournisseur.

Tableau n° 07 : les avantages et inconvénients de crédit fournisseur

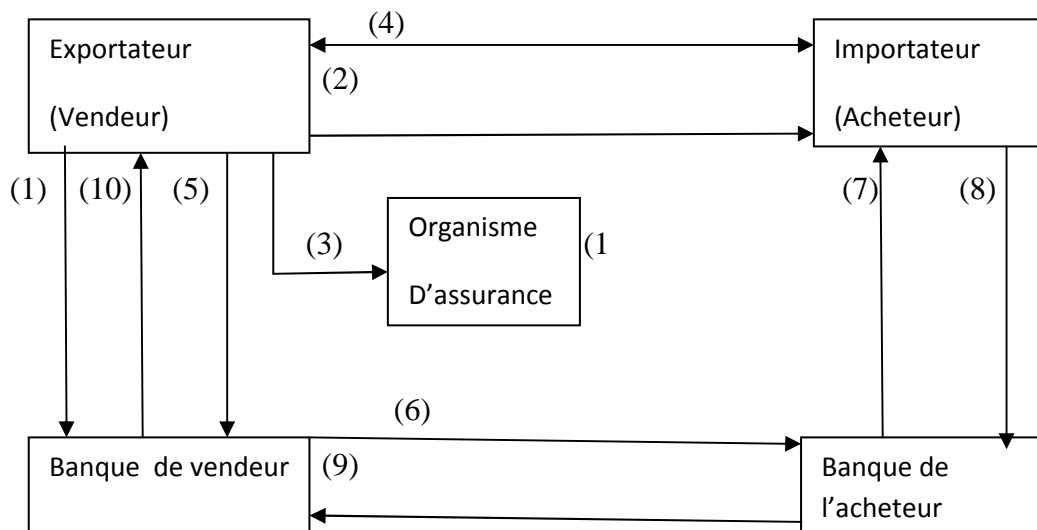
Le crédit fournisseur comporte plusieurs avantages et inconvénients tel que

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• La simplicité et la rapidité de la mise en place du crédit.• Le financement peut porter sur 100% du contrat.• Possibilité de refinancement par l'escompte avec recours.• Connaissance rapide de l'échéancier et du coût.	<ul style="list-style-type: none">• Il supporte la quotité non garantie par l'assureur crédit.• Le fournisseur augmente les prix pour couvrir les frais et charges.• Il est contraint de supporter les risques commerciaux et politiques s'il ne se couvre pas auprès d'un organisme d'assurance.

Source : établie par nous même à partir de K.HELLAL « financement et le risque du commerce extérieur », université Bejaia, Master, 2013.

Chapitre 01 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

Schéma n° 05 : Schéma explicatif de fonctionnement de crédit fournisseur (déroulement d'un Crédit fournisseur)



Source : AMELON.JEAN-LOUIS, « financer ses exportations », Ed. DUNOD, Paris, 2002, P43.

Le mécanisme de réalisation du crédit fournisseur :

- (1) demande de financement de l'exportateur à sa banque.
- (2) accord d'un délai de paiement par le fournisseur à son client.
- (3) souscription par le fournisseur d'une assurance.
- (4) établissement du contrat commerciale.
- (5) expédition de la marchandise et la remise des documents par l'exportateur.
- (6) transmission par la banque de l'exportateur des documents à la banque de l'importateur.
- (7) remise des documents commerciaux et des effets pour acceptation à l'acheteur.
- (8) retour des effets, accepter par le client, à sa banque.
- (9) aval des effets par la banque de l'importateur et leur transmission à la banque de l'exportateur.
- (10) escompte des effets par cette dernière.

2.2.2.2. Crédit acheteur

« Le crédit acheteur est un financement directement consenti à l'acheteur étranger par une banque, afin de permettre à l'importateur de payer au comptant le fournisseur ⁽²⁹⁾ ».

29 SIMON (Y) Lautier(D), « techniques financières internationales », 8eme Edition, Economica, Paris, 2003, P680.

Chapitre 01 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

Le crédit acheteur présente ces caractéristiques :

- Ce type de crédit est utilisé lorsqu'il s'agit d'exportation de biens d'équipement ou de quantités importantes de matières premières.
- Le crédit acheteur finance généralement 85 % du montant total du contrat commercial.
- Les modalités de paiement du vendeur sont prévues par le contrat commercial.
- Le remboursement se fait généralement par des semestrialités successives.
- La durée de remboursement varie de 2 à 12 ans selon le montant de l'opération, la nature du produit.

2.2.2.1. Les avantages et les inconvénients de crédit acheteur

Nous pouvons résumer les avantages et les inconvénients relatifs au crédit acheteur:

Tableau n° 08 : les avantages et inconvénients de crédit acheteur

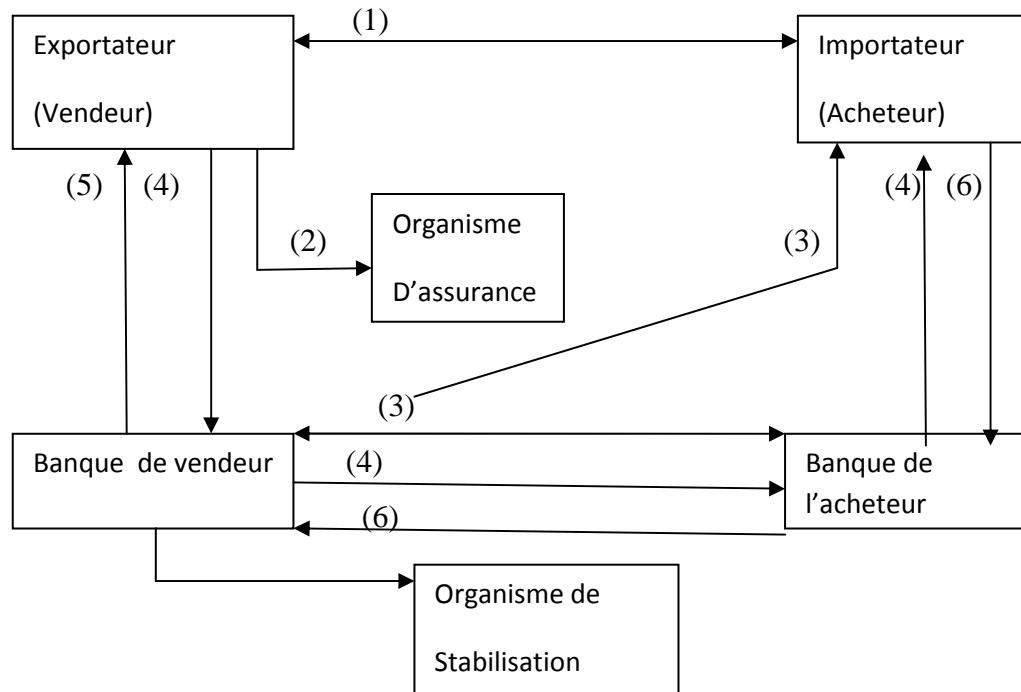
Le crédit acheteur comporte plusieurs avantages et inconvénients tel que :

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Le crédit acheteur règle au comptant, il augmente aussi la liquidité.• L'exportateur est dégagé de risque d'impayées.• L'acheteur peut en outre bénéficier d'une durée de crédit plus longue.	<ul style="list-style-type: none">• Seules les grandes entreprises peuvent bénéficier de ce type de financement.• La durée de règlement de crédit est longue ce qui crée le risque de change

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

Chapitre 01 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

Schéma n° 06 : Schéma explicatif de fonctionnement de crédit acheteur (déroulement d'un Crédit acheteur)



Source : AMELON.JEAN-LOUIS, « financer ses exportations », Ed. DUNOD, Paris, 2002, P41.

Le mécanisme de réalisation du crédit acheteur :

- (1) la conclusion du contrat commerciale entre l'acheteur et le vendeur, en prévoyant les modalités de paiement.
- (2) l'exportateur et sa banque sollicite l'organisme d'assurance afin de souscrire les police d'assurances.
- (3) le contrat financier (la convention de crédit) est signé entre l'emprunteur et le prêteur.
- (4) l'exportateur présente les documents exigés par l'acheteur à sa banque pour les transmet à l'importateur.
- (5) la banque prêteuse réglé l'exportateur suivant les conditions et les modalités prévues dans le contrat de crédit d'une part, d'une autre part elle notifie l'emprunteur de l'utilisation de la tranche débloquée.
- (6) l'acheteur procède au remboursement du principal et au paiement des intérêts et des commissions suivant l'échéancier de remboursement.

Chapitre 01 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

Conclusion

Pour que le commerce international se déroule dans de bonnes conditions et assure une meilleure fluidité des échanges entre les différents pays, il doit être encadré par des usages du commerce extérieur qui permettent de mieux conduire une opération d'import-export, car ces usages facilitent les règlements de l'opération mais aussi ils permettent à l'utilisateur une meilleure maîtrise dans le traitement de financement des importations et des exportations.

L'importance des transactions commerciales oblige l'importateur et l'exportateur de prendre leurs précautions lors de la négociation du contrat commercial et de se mettre d'accord sur ses conditions. C'est de ce point qu'apparaissent les instruments et les techniques de paiement dont le crédit documentaire qui appartient et présente la technique la plus sécurisée.

En outre, la pratique commerciale nous montre que toutes ces techniques de paiement dépendent de l'acheteur, du vendeur, de leurs banques et de leurs pays respectifs, et du contexte économique dans lequel la transaction est conclue.

Nous avons essayé d'étudier dans le premier chapitre les notions générales relatives au commerce international. Toutefois, il existe certains risques au moment d'effectuer une transaction commerciale avec l'étranger, malgré que l'utilisation du crédit documentaire, présente la technique la plus sécurisée.

Chapitre n° 02

La gestion des risques dans le commerce international

Chapitre 02 :La gestion des risques dans le commerce international

Introduction

Les opérations du commerce international, au sens large du terme, comportent de façon inéluctable un ensemble de risques.

Notre travail portera sur les principaux risques auxquels l'acheteur est confronté à la livraison de marchandise (risque liés à la conformité de la marchandise au contrat). Du côté du vendeur, les risques sont liés à la phase de non-paiement (risque de non-paiement). Toutefois, les deux intervenants sont confrontés aux risques de change si le règlement financier de l'opération est à terme.

A cet effet, et afin de se protéger contre tous les risques qu'en a cité, il appartient à l'importateur et à l'exportateur de se prémunir contre ces risques par les différents moyens qui existent relativement au pays de résidence.

En conséquence, un certain nombre de garanties ont été mis en place afin de gérer les risques, auxquels l'exportateur, l'importateur, ainsi que les banques et les établissements de crédits sont exposés, et leur permet de tenir leur place sur la scène internationale.

L'objet de ce chapitre consiste en première section à présenter les risques liées à la conformité des marchandises et à leurs couvertures, la deuxième section sera consacrée aux risques et garanties de non-paiement, et la troisième section concernera la couverture du risque de change.

Chapitre 02 :La gestion des risques dans le commerce international

Section 01 : les risques et garanties liés à la conformité des marchandises

La concurrence entre les exportateurs a rendu les exigences des acheteurs de plus en plus importantes. Avant l'implication des banques et des compagnies d'assurances dans la couverture des risques auxquels sont confrontés les importateurs, il était exigé des valeurs des dépôts de fonds afin de s'assurer du remboursement des acomptes versés et du paiement des indemnités.

Néanmoins ces dépôts avaient un très sérieux inconvénient pour les exportateurs, n'en seulement qu'ils pèsent lourdement sur leur trésorerie pour une longue et coûteuse mobilisation de fonds, d'autant plus, les acheteurs se permettaient de se les appropriées et de refuser de les restituées au vendeur, sur leur simple estimation que ce dernier à mal exécuté ses obligations.

Afin de résoudre ses problèmes, il fallait trouver une solution plus sécurisante pour l'acheteur et moins coûteuse pour le vendeur, c'est ainsi que sont apparues « les garanties bancaires à l'international, hypothèque, nantissement, cautionnement».

1.1. Identification du risque lié à la conformité des marchandises

Les risques liés à la conformité de marchandise, sont des risques de non-conformité en qualité ou en quantité par rapport au bon de commande, le risque de collusion, le risque de paiement sans réception ou sans contrôle de qualité. Les bonnes pratiques préconisent qu'un rapprochement du bon de commande avec le bon de livraison, une émission systématique d'un bon de réception pré numéroté, des réceptions des livraisons en des lieux définis, la séparation des fonctions achat et réception.

Une fois les commandes de marchandises sont enregistrées, l'exportateur doit faire face à une série de risques. Même la livraison comporte aussi des risques liés au transport des marchandises comme risques de détérioration et de perte.

Chapitre 02 :La gestion des risques dans le commerce international

1.2. La couverture du risque lié à la conformité de la marchandise

Pour se couvrir contre le risque liée à la conformité de la marchandise en distingue :

1.2.1. La distinction entre cautionnement et garantie

En peu faire une distinction entre cautionnement et garantie :

1.2.1.1. Le cautionnement

Est un contrat par lequel une personne tierce garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même ⁽¹⁾.

Le cautionnement a les particularités suivantes :

- Il a un caractère accessoire par rapport à l'obligation principal.
- Il permet à la caution (la banque) d'opposer aux créancier les exceptions tirées du contrat.
- Il est juridiquement régit par le code civil.

1.2.1.1. La garantie bancaire

Est une garantie donnée par une banque(le garant) en faveur d'un bénéficiaire (le garantit) par la quelle la banque s'engage envers ce dernier, à payer une somme définie en cas ou un tiers ne fournit pas une prestation, un bien ou un événement donné ⁽²⁾.

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

¹ Article 644 du code civil Algérien.

² <http://www.trader-finance.FR/lexique-finance/definition-lettre-G/garantie-bancaire.html>.

Chapitre 02 :La gestion des risques dans le commerce international

1.2.2 .La typologie de garantie

Les principales garanties délivrer au profit de l'acheteur, que la banque peut être amené à délivrer à l'occasion des marchés d'exportation sont les suivantes :

1.2.2.1. La caution de soumission

La garantie de soumission permet à l'acheteur étranger de s'assurer contre le risque de non-conclusion du contrat. Donc l'importateur peut obtenir une indemnisation si le fournisseur retire son offre commerciale, refuse de signer le contrat ou de mettre en place les garanties prévues dans le contrat.

Ce type de garantie est souvent obligatoire dans les marchés publics étrangers.

1.2.2.2. La caution de restitution d'acompte

Cette garantie elle permet à l'importateur (acheteur étranger) de se faire rembourser des acomptes versés à la commande si les travaux ne sont pas exécutés dans le cas où l'exportateur ne respecterait pas ses engagements contractuels de livraison.

1.2.2.3. La caution de bonne exécution

Elle permet de garantir à l'acheteur un dédommagement si le fournisseur ne respecte pas la bonne exécution du contrat.

Appelée aussi garantie de bonne fin ou de bonne exécution ; elle engage la banque à payer une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles.

L'effet de la garantie d'exécution cesse lors de la réception provisoire des travaux par le maître d'ouvrage (dans certains cas, à la réception définitive).

1.2.2.4. La caution de libération de retenu de garantie

Elle permet de garantir à l'acheteur le reversement d'une partie de son paiement ou de son dernier terme de paiement, dans le cas où le matériel livré ou les travaux effectués apparaissent, à l'usage, de mauvaise qualité

1.2.3. Les formes de garantie

La garantie en général prend deux formes :

1.2.3.1. La garantie directe

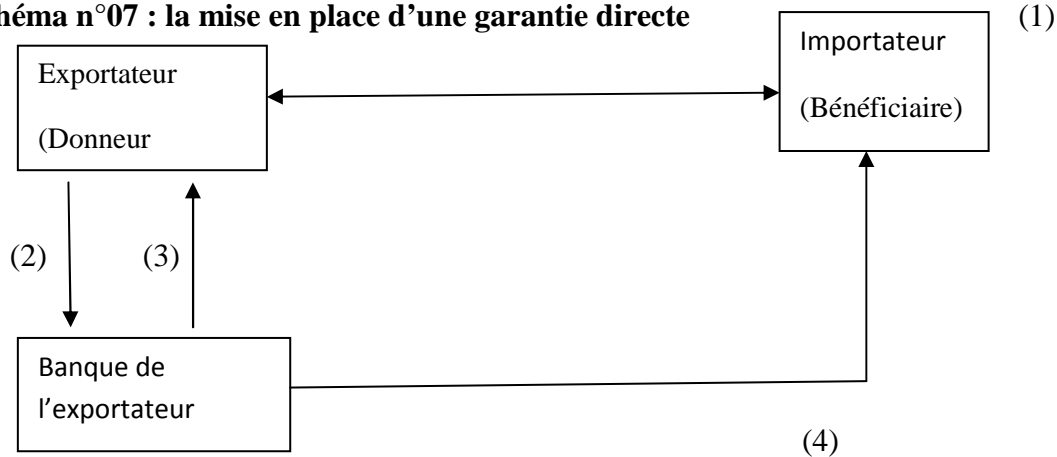
Ce type de garantie est établi par la banque du vendeur directement au profit de l'acheteur étranger⁽³⁾.

3 LEGRAND(G) et MARTINI(H) « commerce international », Dunod, Paris, 2008.

Chapitre 02 :La gestion des risques dans le commerce international

Le schéma de mise en place d'une garantie directe est dressé ci - dessous :

Schéma n°07 : la mise en place d'une garantie directe



Source : établi par nous même à partir de : G.LEGRAND et H.MARTINI « commerce international », 3^{ème} Edition, Dunod, Paris, 2010, P181.

Le mécanisme de la réalisation de la mise en place d'une garantie directe se fait selon ceci :

(1) : contrat commerciale

(2) : demande d'émission de garantie

(3) : accord de garantie

(4) : envoie de la lettre de garantie (engagement de la banque).

1.2.3.2. La garantie indirecte

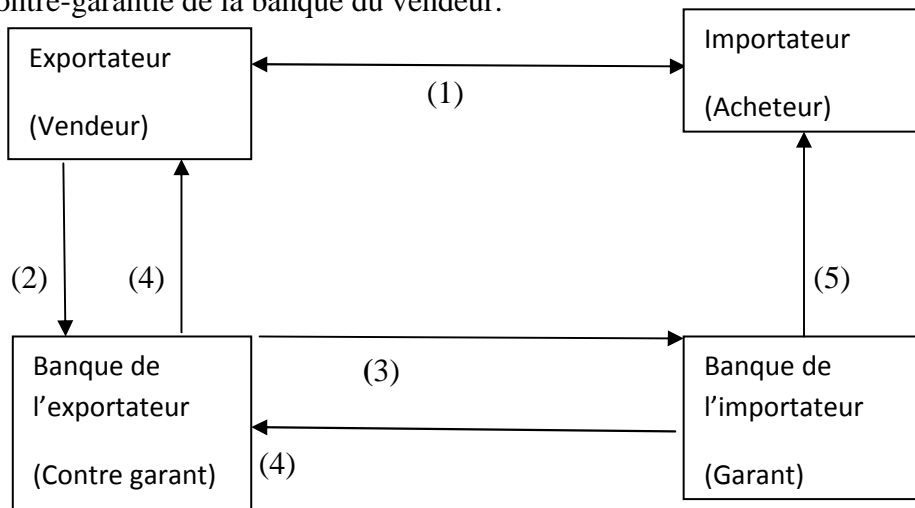
On dit que la garantie est une garantie indirecte si cette garantie est montée par une banque locale dans le pays de l'acheteur avec la contre-garantie de la banque du vendeur.

Chapitre 02 :La gestion des risques dans le commerce international

Schéma de déroulement d'une garantie indirecte est dressé ci- dessous :

Schéma n°08 : la mise en place d'une garantie indirecte

Par contre si la garantie indirecte est montée par une banque locale dans le pays de l'acheteur avec la contre-garantie de la banque du vendeur.



Source : établi par nous même à partir de : G.LEGRAND et H.MARTINI « commerce international », 3^{ème} Edition, Dunod, Paris, 2010, P181.

Le mécanisme de la réalisation de la mise en place d'une garantie indirecte:

(1) : contrat commerciale

(2) et (3) : demande d'émission de garantie

(4) : accord de garantie

(5) : envoie de la lettre de garantie (engagement de la banque).

1.2.4. La couverture de la marchandise par l'assurance contractée d'une compagnie d'assurance

Il s'agit des compagnies d'assurance Algériennes(CAAR) qui interviennent pour garantir le paiement et le remboursement à échéance et pour prendre le risque sur les entreprises cédantes, par exemple elle garantissent à l'assuré le paiement d'une indemnité en cas d'avaries sur la marchandise en cours de transport .

Chapitre 02 :La gestion des risques dans le commerce international

Section 02 : la couverture de risque de non-paiement

Le risque non-paiement est un des principaux risques associé au commerce international, le non-paiement peut être le résultat de l'insolvabilité de l'acheteur suite aux faillites.

Lorsqu'un exportateur exporte avec succès des marchandises ou des services hors de son pays ne représente pas une opération commerciale réussie, il faudra encore sécuriser le paiement du prix et se prémunir contre le "risque de non-paiement", qui peut être le résultat de l'insolvabilité de l'acheteur suite aux faillites.

Dans ce cas, l'exportateur doit réfléchir à une politique de gestion du risque crédit sur la base d'une analyse (évaluation) des différents déterminants de ce dernier.

2.1. Identification du risque de non-paiement

Le Risque de non- paiement est une exposition à un danger dont on ne sait pas s'il se produira mais dont on sait qu'il sera susceptible de se produire, inhérent à une situation ou une activité. Le risque de non-paiement est généralement une exposition à une créance impayée quand elle n'a pas été réglée à la date exacte initialement convenue⁽⁴⁾.

2.1.1. Les forme du risque de non-paiement

Le risque de crédit comprend en générale deux formes suivantes :

2.1.1.1. Risque commerciale

Parfois appelé risque d'insolvabilité, c'est celui qui résulte d'une détérioration de la situation financière de l'acheteur telle qu'elle s'oppose au paiement de sa dette à l'échéance.

Le risque d'insolvabilité est constitué lorsqu'une personne morale de droit privée est dans l'incapacité financière d'exécuter son obligation pécuniaire. Le risque commercial résulte des faits sans qu'il soit nécessaire de se référer à une décision judiciaire.

Il s'agit essentiellement :

- de la faillite du débiteur, (ou insolvabilité de droit) caractérisée par l'arrêt de toutes les poursuites individuelles faites contre le débiteur.

⁴ <http://www.carf.com> consulté le 18 .04.14.

Chapitre 02 :La gestion des risques dans le commerce international

- de l'insolvabilité du débiteur, c'est à dire le défaut de paiement prolongé justifié par des difficultés financières.
- le refus pur et simple de paiement.

2.1.1.2. Risque non commerciale

Par risque non commercial on entend tous les événements qui peuvent impliquer le non paiement d'une créance pour autant que ces événements ne soient pas liés à la situation ou au comportement du client. On classe parmi ces risques :

2.1.1.2.1. Le risque politique

Qui est un risque lié à des événements indépendants de la volonté de l'acheteur qui empêche le paiement. Ces événements peuvent survenir de la situation économique ou politique de pays de l'acheteur ou d'un événement naturel (catastrophe naturelle, guerre) ⁽⁵⁾.

2.1.1.2.2. Le risque non transfert

C'est-à-dire l'impossibilité pour un débiteur de transférer les devises nécessaires au règlement de la dette.

2.1.1.2.3. Le risque bancaire

C'est le risque que la banque auprès de laquelle ou détient un compte de règlement devienne insolvable (qui est lié à la solvabilité de la banque de l'acheteur comme la faillite de la banque) ⁽⁶⁾.

2.1.1.2.4. Le risque opérationnel

Le risque opérationnel peut être défini comme le risque de perte liée à des processus opérationnels, des personnes ou des systèmes inadéquats ou défaillants ou à des événements externes.

Par exemple, l'utilisation de l'informatique fait courir des risques aux établissements de crédit : comme la Perte de données et de programmes en cas de dispositifs de sécurité inadéquats, les défaillances de l'équipement ou des systèmes et des procédures de sauvegarde et de récupération des données.

⁵ DJENKAL(D) et FATOUS (T), « Financement d'importation par CREDOC », université Bejaia, licence en FCI, promotion, 2010 /2011, P85.

⁶ MILLER (P) et ANN NORTHCOL(C), « gérer le risque de non-règlement des opérations de change », revue de la banque, canada, 2002, P42.

Chapitre 02 :La gestion des risques dans le commerce international

2.2. La couverture du risque de non-paiement

Pour se couvrir contre le risque de non remboursement (non-paiement), il faut avoir les règles de bonne gestion comme : la collecte d'information sur les clients, le choix du moyen de règlement, le choix du délai de paiement à accorder, avoir une bonne rédaction des clauses contractuelles et la fixation de règles pour la relance des paiements et le recouvrement.

Dans ce cas le banquier est destiné à recueillir deux formes de garanties:

2.2.1 Les garanties réelles

Elles portent sur des valeurs d'actif du débiteur ce genre de garantie appelée «cautionnement réel»; Qui est un engagement d'une entreprise mise à la disposition de sa banque sous forme d'un bien mobilier sous forme de (nantissement) ou immeuble sous forme de (hypothèque) ou sous forme d'élément d'actif circulant (gage).

On distingue deux formes de garanties réelles :

2.2.1.1. Le nantissement

Le nantissement appelé aussi « sûreté mobilière réelle », est un contrat qui permettant de garantir le remboursement d'un prêt immobilier en bloquant une somme d'argent (Une assurance vie, par exemple), au profit du prêteur ⁽⁷⁾.

Le nantissement est un type de contrat par lequel le débiteur remet à un créancier pour sûreté de sa dette, la possession effective d'un bien (mobilier) le bien ainsi remis comme : nantissement d'équipement, de marchandise, des véhicules.

2.2.1.2. L'hypothèque

L'hypothèque« sûreté réelle » immobilière, est une garantie coûteuse comparativement au nantissement, elle et solliciter en couverture de crédit d'investissement.

Elle peut être définie comme étant un droit réel dont est grevé un bien immobilier au profil d'un créancier pour garantir le paiement de sa créance.

⁷www.adil34.org.

Chapitre 02 :La gestion des risques dans le commerce international

L'hypothèque obéit aux mêmes règles que le nantissement, mais elle porte sur des biens immeubles soit : bâtiments, hangars, habitations, terrains.

2.2.2. Les garanties personnelles

Appelé aussi « sûreté personnelle », est une garantie constituée par l'engagement d'une ou plusieurs personnes (physique ou morale) de rembourser le créancier en cas de défaillance du débiteur principal.

Les sûretés personnelles nécessitent donc l'intervention d'un tiers car le débiteur quelle que soit sa qualité, ne peut garantir par sa seule parole, une dette qu'il a lui-même contracté ⁽⁸⁾.

Ces garanties se réalisent sous formes de :

2.2.2.1. Cautionnement

Le cautionnement est le type même de la sûreté personnelle, ce dernier est l'engagement pris par un tiers de s'exécuter en cas de défaillance du débiteur ⁽⁹⁾.

C'est le contrat par lequel une personne appelée caution promet au créancier d'une obligation d'y satisfaire si le débiteur ne le remplit pas lui-même.

2.2.2.2. Le crédit documentaire

Le principe de base du crédit documentaire est le troc : l'échange de documents contre un paiement.

Le crédit documentaire est une garantie de paiement émise par une banque en faveur d'un exportateur .les termes de cette garantie sont définis par l'importateur et sont exprimés dans une « ouverture de crédit documentaire » ⁽¹⁰⁾.

⁹BERNET Rolande Luc, « principe de technique bancaire », 23^{ème} Edition, Dunod, Paris, 2004, P128.

¹⁰SIMON (Y) Lautier(D), « techniques financières internationales », 8^{ème} Edition, Economica, Paris, 2003. P680.

Chapitre 02 :La gestion des risques dans le commerce international

Section 03 : La couverture du risque de change

Toute entreprise qui réalise des transactions commerciales libellées en devise étrangère est soumise à un risque de change lié au règlement financier de cette transaction peut se réaliser à un cours différent de celui qui a été retenu au moment de l'engagement de la transaction ⁽¹¹⁾.

Le risque de change est dû au décalage de temps qui peut exister entre le règlement de la transaction et de l'engagement de cette transaction.

Toute entreprise exportatrice de biens ou services, payés en devise à une certaine échéance, est exposée à une baisse éventuelle de la devise de facturation, à l'inverse, l'importateur est confronté à un risque de change lorsque la devise de facturation croît entre la période de la commande à celle du règlement du prix d'importation en devise.

3.1. Identification du risque de change

Le risque de change c'est un risque d'un décaissement plus élevé ou d'une entrée d'argent moindre dû à l'utilisation d'une monnaie différente de la devise domestique.

Le risque de change peut être défini comme étant : « l'éventualité de perte à laquelle sont exposés les agents effectuant des transactions en devises suite à des fluctuations défavorables du taux de change de ces devises par rapport à leur monnaies nationales. Ces décaissements à terme en devise et pourraient entraîner des pertes en capital.

On distingue :

- Le risque de dépréciation de la monnaie de règlement pour un exportateur,
- Le risque d'une appréciation de la monnaie de règlement pour un importateur,
- Le risque d'une appréciation de la monnaie de remboursement pour les agents emprunteurs des fonds en devise,
- Le risque de dépréciation de la monnaie de règlement pour les agents prêteurs de fonds en devise » ⁽¹²⁾.

¹¹ BENAMMAR.J-M, « techniques du commerce international », Ed, TECHNIPLUS, France, 1995.

¹² <http://yakdcours.webou.net>.

Chapitre 02 :La gestion des risques dans le commerce international

3.1.1. La naissance de risque de change

Le risque de change apparaît dès lors que l'entreprise a recours à une devise étrangère pour traiter des opérations commerciales ou financières. Appréhender la nature et la date de l'exposition au risque de change n'est pas facile ; la date à partir de laquelle l'entreprise se couvre reste quelque peu arbitraire.

En effet, l'entreprise pourrait se considérer en risque de change dès la signature du contrat, ou encore avant qu'il y ait un enregistrement comptable.

La date retenue peut varier d'une entreprise à l'autre ou au sein de la même firme selon que le risque de change est certain ou incertain :

3.1.1.1. Certain

Un risque de change certain est constaté à la conclusion d'un contrat irrévocable, dans une monnaie autre que la monnaie nationale, fixant le montant et la date de l'opération.

Il existe plusieurs situations d'exposition au risque certain :

- **Lors d'un contrat d'importation**

Un importateur est en situation de risque certain lorsqu'il y a appréciation de la devise entre la date de conclusion du contrat et celle du règlement. L'importateur, dans ce cas, aura besoin de plus de monnaie nationale à convertir pour se procurer les devises nécessaires.

- **Lors d'un contrat d'exportation**

Un exportateur est en situation de risque certain lorsqu'il y a dépréciation de la devise de facturation entre la date de conclusion du contrat et le jour de l'encaissement. L'exportateur recevra, au moment de la conversion, moins de monnaie nationale.

- **Lors d'un prêt ou emprunt en devises**

Un emprunteur en devise craint une appréciation de la devise en question car il risque de rembourser un capital (et intérêts), en monnaie nationale, plus important que celui prévu contractuellement.

Chapitre 02 :La gestion des risques dans le commerce international

De sa part, le prêteur craint une dépréciation de la devise qui engendrerait un remboursement moindre en monnaie nationale.

3.1.1.2. Incertain

Un risque incertain est lié aux opérations dont la réalisation est probable.

L'entreprise se trouve confrontée au risque incertain lors d'un appel d'offre en monnaie étrangère. En répondant à cet appel d'offre en devise étrangère, l'engagement de réalisation n'est pas irrévocable.

L'entreprise est exposée à un risque de change conditionnel : elle ne se retrouvera véritablement en risque que si elle est retenue pour la réalisation de l'engagement.

3.1.2. La mesure de risque de change (position de change)

D'une manière générale, un position de change est un état statistique récapitulant le montant des devises à recevoir et à livrer. Elle est constituée devise par devise et pour la même échéance.

La position de change d'une entreprise est définie comme étant le solde des créances

(Ou des avoirs) à recevoir des clients, et des engagements (ou des dettes) à payer en devises de cette entreprise. C'est la conséquence des opérations libellés en devises avec l'étranger, et apparaît ainsi comme « le montant de l'enjeu net soumis au risque des fluctuations monétaires»⁽¹³⁾.

La position de change présente les caractéristiques suivantes :

- Tous les éléments de la position de change permettant une entrée de devises sont enregistrés avec un signe positif(+).
- Le signe négatif(-) permet l'enregistrement des sorties de devises.
- La position de change est dite « ouverte » lorsque les créances à recevoir pour une même devise ne s'équilibrent pas avec les flux à livrer.
- Dite « fermée » lorsque les flux à recevoir sont égaux au flux à livrer.

¹³ THEMRI (I) « la couverture contre les risques de change », Faculté des sciences juridiques économie gestion de Jendouba, promotion 2007.

Chapitre 02 :La gestion des risques dans le commerce international

- La position de change est dite « longue » lorsque les flux à recevoir sont supérieurs au flux à livrer (avoirs supérieurs aux engagements en devises).
- Dite position courte si les flux à recevoir sont inférieur au flux à livrer (avoirs inférieur aux engagements en devises).

L'établissement d'une position de change permet la compensation entre les flux à recevoir et les flux à livrer. Cet outil permettant une meilleure gestion du risque de change.

3.2. Gestion du risque de change

Lorsqu'une partie (acheteur ou vendeur) se trouve exposée au risque de change, elle peut opter pour l'une ou l'autre des méthodes de couvertures, interne ou externe.

3.2.1. Couverture interne du risque de change

Les techniques internes de la couverture de risque de change sont :

3.2.1.1.Le choix de la monnaie de facturation

- La facturation en monnaie nationale

Elle permet d'délimiter l'exposition au risque de change, que ce soit pour l'importateur ou pour l'exportateur.

Mais il faut bien s'assurer que le contrat ne contient pas une clause de correction de prix indexé sur une devise de référence. Les intérêts opposés des contractants ainsi que la nature de certains produits rendant la facturation en monnaie nationale très difficile ou impossible.

- La facturation en monnaie étrangère

L'importateur est intéressé par une facturation en une devise faible susceptible de se déprécier par rapport à sa monnaie nationale et par conséquent faire diminuer le montant à payer, par contre l'exportateur préfère facturer dans une monnaie forte qui peut s'apprécier et le faire profiter ainsi d'un gain de change.

- La facturation en plusieurs monnaies

Chapitre 02 :La gestion des risques dans le commerce international

Cette technique vise à partager le risque sur les parties et compenser les pertes éventuelles sur une monnaie par des gains sur une autre ⁽¹⁴⁾.

3.2.1.2.L'action sur les délais « le termaillage » (leads and lags)

« Le termaillage consiste pour une entreprise à accélérer ou à retarder ses paiements en devises étrangères selon les prévisions et les évolutions de hausse ou de baisse des cours de change (en fonction de l'évolution anticipée de ces devises) ⁽¹⁵⁾.

- Lorsque la devise étrangère s'apprécie : accélérer le paiement quitte à accorder un escompte pour paiement anticipé.
- Si la devise étrangère se déprécie encaisser la recette en devises et la placer sur un compte en devises en attendant une revalorisation de la devise si elle est espérée à court terme.

3.2.1.3.L'auto couverture (clearing)

L'auto couverture consiste en la détention simultanée d'une créance et d'une dette libellées dans la même devise et de termes voisins. L'entreprise peut donc payer ses dettes en devises avec les devises reçues après le règlement de ses créances. Cela évite le risque de change dû aux variations des cours à très court terme.

La possibilité d'application de cette technique reste limitée dans la mesure où il n'est pas toujours possible d'avoir des dettes et des créances libellées dans une même monnaie et encore moins de même terme.

3.2.1.4.La compensation (le netting)

La technique de compensation (netting) ne peut être utilisée que par les entreprises qui opèrent les transactions à l'exportateur et à l'importateur. Elle consiste à affecter le règlement d'une créance en devise au règlement d'une dette libellée dans la même unité monétaire.

¹⁴ LEGRAND (G) MARTINI (H) « management des opérations du commerce international », 8eme Ed, Dunod, Paris, 2007, P338.

¹⁵ PRISSERT (P), GARSUAULT (P) et PRIAMI (S), « Les opérations bancaires avec l'étranger », La revue banque éditeur, paris, 1995, p.117.

Chapitre 02 :La gestion des risques dans le commerce international

Le netting est une pratique courante dans les grands groupes internationalisés qui permet de supprimer les transferts inter-sociétés par l'utilisation des techniques de Compensation.

Cela implique la création d'un centre de netting qui organise le cycle de compensation, centralise l'information et calcule la compensation ⁽¹⁶⁾.

3.2.2. La couverture externe (Les techniques faisant appel aux banques)

Les techniques externes de couverture contre le risque de change, contrairement aux techniques internes, sont les méthodes qui nécessitent le recours à des organismes externes à l'entreprise. Faisant appel aux banques ont pour objet d'assurer l'équilibre de la trésorerie de l'entreprise et permettent ainsi de faire face aux dépenses courantes de l'activité.

Ceci pour gérer le risque de change de l'entreprise de façon externe on distingue :

3.2.2.1. Les contrats d'assurance

L'entreprise peut se couvrir contre le risque de change via des assurances que proposent des organismes externes. Ces assurances ont pour objet de permettre aux entreprises exportatrices d'établir leurs prix de vente et de passer des contrats en devises sans encourir le risque de variation des cours de change.

Ces assurances sont multiples : elles concernent aussi bien des opérations ponctuelles que des courants d'affaires réguliers ; elles peuvent couvrir les variations de change sur un courant d'affaires à l'import ou à l'export pendant la période de facturation jusqu'au paiement ; ces assurances comprennent parfois des clauses permettant de bénéficier de l'évolution favorable de la devise

Au moment du règlement de l'exportation (importation), si le cours de change est inférieur (supérieur) au cours garanti, la compagnie indemnise l'entreprise. Si par contre, le cours de change est supérieur (inférieur) au cours garanti, l'entreprise verse la différence à la compagnie d'assurance.

¹⁶ Fontaine P, « marchés des changes », Person éducation, Paris, 2009, P134.

Chapitre 02 :La gestion des risques dans le commerce international

3.2.2.2.Les avances en devises

L'entreprise exportatrice emprunte à sa banque une somme en devise dont le montant correspond à celui de la créance détenue sur son client étranger ou à la valeur actuelle de celle-ci pour une durée au moins égale au délai de paiement du client. Les devises ainsi avancées seront converties immédiatement (au comptant) en monnaie nationale. La banque facturera à l'entreprise des intérêts calculés à partir du taux interbancaire majoré d'une marge. L'entreprise remboursera sa dette à l'échéance avec les devises reçues de son client. L'entreprise annule ainsi le risque de change, et reconstitue sa trésorerie en monnaie nationale.

Bien plus qu'une simple technique de couverture, les avances en devises constituent un crédit de trésorerie en devises et de ce fait, elles peuvent être considérées comme un moyen de financement des exportations.

Les avances en devises constituent pour un exportateur des crédits à court terme en devises accordés par des banques nationales ou étrangères. Elles lui permettent de constituer immédiatement une trésorerie en monnaie nationale correspondant à la contre-valeur de la créance sur son client étranger ⁽¹⁷⁾.

3.2.2.3.Les levées anticipées et les prorogations

La levée anticipée consiste à avancer la date d'échange des devises par rapport à la date d'échéance initiale de l'opération de change à terme.

Comme dans le cas de l'annulation, l'entreprise supporte un gain ou une perte de change.

La prorogation consiste à retarder la date d'échange des devises à une date ultérieure à celle de l'échéance de l'opération de change initiale.

Pour ce faire, les deux parties peuvent annuler l'opération de terme initiale à la date d'échéance et mettre en place une nouvelle. L'écart de change généré par ces opérations est enregistré sous forme de perte ou gain immédiat, assumé par l'entreprise, sans incidence sur le calcul du nouveau cours à terme.

¹⁷ DEBAUVAIS (M) et Sinnah(Y) « la gestion globale du risque de change », Edition Economica, Paris, 1992, P237.

Chapitre 02 :La gestion des risques dans le commerce international

3.2.2.4.Swaps de devises

Il s'agit d'une opération par laquelle deux parties échangent leur endettement respectif de même montant et de même durée, en deux monnaies différentes.

Les swaps permet d'échanger immédiatement une monnaie contre une autre au cours comptant, avec la certitude de pouvoir refaire l'opération inverse à une date et un cours à terme définis au moment du premier échange.

Les swaps de change son très utiles pour gérer le risque de change à longue terme tout en se garantissant contre ce risque ⁽¹⁸⁾.

3.2.2.5.Les options de change

L'option de change est un contrat donnant à son acquéreur le droit (et non l'obligation) d'acheter ou de vendre un montant donné de devises à une date (ou pendant une période) déterminée et à un cours fixé par avance appelé prix d'exercice, moyennant le paiement d'une prime ⁽¹⁹⁾.

Il s'agit d'un contrat conditionnel et négociable qui permet de se protéger contre le risque de change, certain et surtout incertain, tout en préservant l'opportunité de réaliser un gain de change dans le cas d'une évolution favorable du cours de la devise concernée.

¹⁸ LEGRAND (G) et MARTINI (H), « commerce international », Edition, DNOND .Paris, 2008. P212.

¹⁹ DESBRIERES (P) et POINCELOT (E), « Gestion de trésorerie », Edition, Management, Paris, 1999, P123.

Chapitre 02 :La gestion des risques dans le commerce international

Conclusion

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

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

En terme de techniques de couverture de risque « non-paiement » et risque de change il semble important de souligner l'impérative nécessité d'une bonne connaissance des différents moyens de couverture, afin de pouvoir couvrir ces risques.

Pour se prémunir contre ces risques, il ya une intervention des différents organismes comme les banques pour s'assurent en du bon déroulement de leurs opérations, il ya aussi de différentes techniques de couvertures de risques sont à leur disposition. Ces techniques couvrent l'ensemble des risques allant du risque d'insolvabilité au risque catastrophique :en passant par le risque de change.

Par ailleurs, la volatilité des cours de change oblige acheteurs et vendeurs à se préoccuper davantage de la couverture du risque de change grâce aux techniques internes ou externes précitées.

Pour le cas de l'Algérie, les opérateurs ne disposent pas de techniques de couverture aussi efficaces et font recours le plus souvent au choix de la monnaie de facturation et tentent d'agir sur les délais de paiement.

Devant ces méthodes assez intuitives qui sont loin d'être satisfaisantes, l'instauration d'autres techniques plus modernes s'avère indispensable. Pour cela il ya une intervention des différents organismes, qui assurent le bon déroulement de leurs opérations, et sécurisent les transactions internationales.

Les risques que court le banquier en accordant ces financements ont fait que ces derniers soient soumis à une étude minutieuse préalable à leurs réalisations ainsi qu'au recours à l'établissement de garantie d'opérations avec l'extérieur.

partie pratique

Chapitre n° 01

Partie d'un cas pratique
de crédit documentaire a
l'agence « CPA n°365 de Sidi
Aich »

Chapitre 01 : Déroulement d'une opération d'importation par CREDOC (l'agence CPA n 365 de Sidi Aich).

Introduction

Dans le but de mettre en pratique une des différentes techniques de financement des opérations du commerce extérieur, et afin de mieux comprendre les étapes de financement de cette dernière par le CREDOC, nous allons suivre dans ce chapitre un exemple concret, en s'appuyant sur un cas pratique au niveau de CPA agence « 365 » de Sidi Aich, qui nous a permis de recueillir un ensemble d'information pour bien élaborer notre travail.

A cet effet, nous allons exposer dans la première section la présentation générale de CPA, et la seconde sera réservée à la mise en place d'un CREDOC import au niveau de l'agence CPA 365 de Sidi Aich.

Section 1 : Présentation générale de Crédit Populaire d'Algérie (CPA)

Dans cette section nous allons essayer de faire un petit aperçu sur le CPA, ses missions, ses intervenants, la présentation de son organisme d'accueil.

1.1. Historique de CPA

Créé le 29 décembre 1966 avec le capital initial de 15 millions de dinars, son siège social est à Alger, le CPA a hérité des activités gérées auparavant par les banques populaires (banque populaire, commerciale et industrielle à Alger, société marseillaise du crédit et compagnie française du crédit).

En 1985, elle donne naissance à la banque de développement local (BDL) par session de 40 agences, de transfère de 550 employés, cadre et 89000 comptes clientèles.

Défini par ses statuts comme banque universelle, le CPA a pour mission de promouvoir le développement du bâtiment des travaux publics (BTP), les secteurs de la santé et de médicaments, du commerce, l'hôtellerie et le tourisme, PME et l'artisanat.

Conformément à la réglementation en vigueur en Algérie, le CPA traite les opérations du crédit et de banques, il peut recevoir des dépôts, accorder des crédits sous tous ses formes, prendre les participations dans le capital de toute entreprise, mobiliser pour les compte d'autrui tout crédit consentis par d'autres institutions, Suite à la promulgation de la

Chapitre 01 : Déroulement d'une opération d'importation par CREDOC (l'agence CPA n 365 de Sidi Aich).

loi sur l'autonomie des entreprises en 1988, le CPA est devenue une entreprise publique économique par action dont le capital est propriété exclusive de l'Etat.

Depuis 1996, en vertu de l'ordonnance relative à la gestion des capitaux marchands de l'Etat, les banques publiques sont classées sous la tutelle des ministères des finances.

Le 06 avril 1997, le CPA obtient son agrément du conseil de la monnaie et du crédit.

Le capital social de la banque à évolué comme suit :

-Année 1966 : 15 millions DA.	-Année 1994 : 9.31milliards DA.
-Année 1996 : 13.6 milliards DA.	-Année 2000 : 21.6 milliards DA.
-Année 2004 : 25.3 milliards DA.	-Année 2008: 29.3 milliards DA.
-Année 2010: 48 milliards DA.	

Aujourd'hui, le CPA s'affirme comme une véritable banque de proximité grâce à son réseau consistant, composé de 15 groupes d'exploitations et de 138 agences répartis à travers l'ensemble du territoire national.

L'effectif de la banque est de 3406 salarié dont : 2040 ce sont des cadres, 1216 agents de maîtrise et 150 agents d'exécution.

Le CPA intervient sur le marché de l'intermédiation bancaire et financière. A ce titre, il traite toutes les opérations notamment la réception des dépôts du public, octroi du crédit sous toutes ses formes, la mobilisation des crédits extérieurs ; il souscrit à des prises de participation dans les filiales et sociétés, cette banque est orientée vers différents segments de clientèles : PME, les grandes entreprises, les professions libérales, les professions médicales, les micros-entreprises ⁽¹⁾.

1.2. Présentation de CPA agence « 365 » de Sidi Aich

L'agence CPA Sidi Aich à été crée le 01/01/1996.Son organisation est subdivisée en structures homogènes découlant de ses activités qui lui sont assignés.

La banque CPA de Sidi Aich à des principales missions suivantes :

¹ Documents internes CPA agence 365.

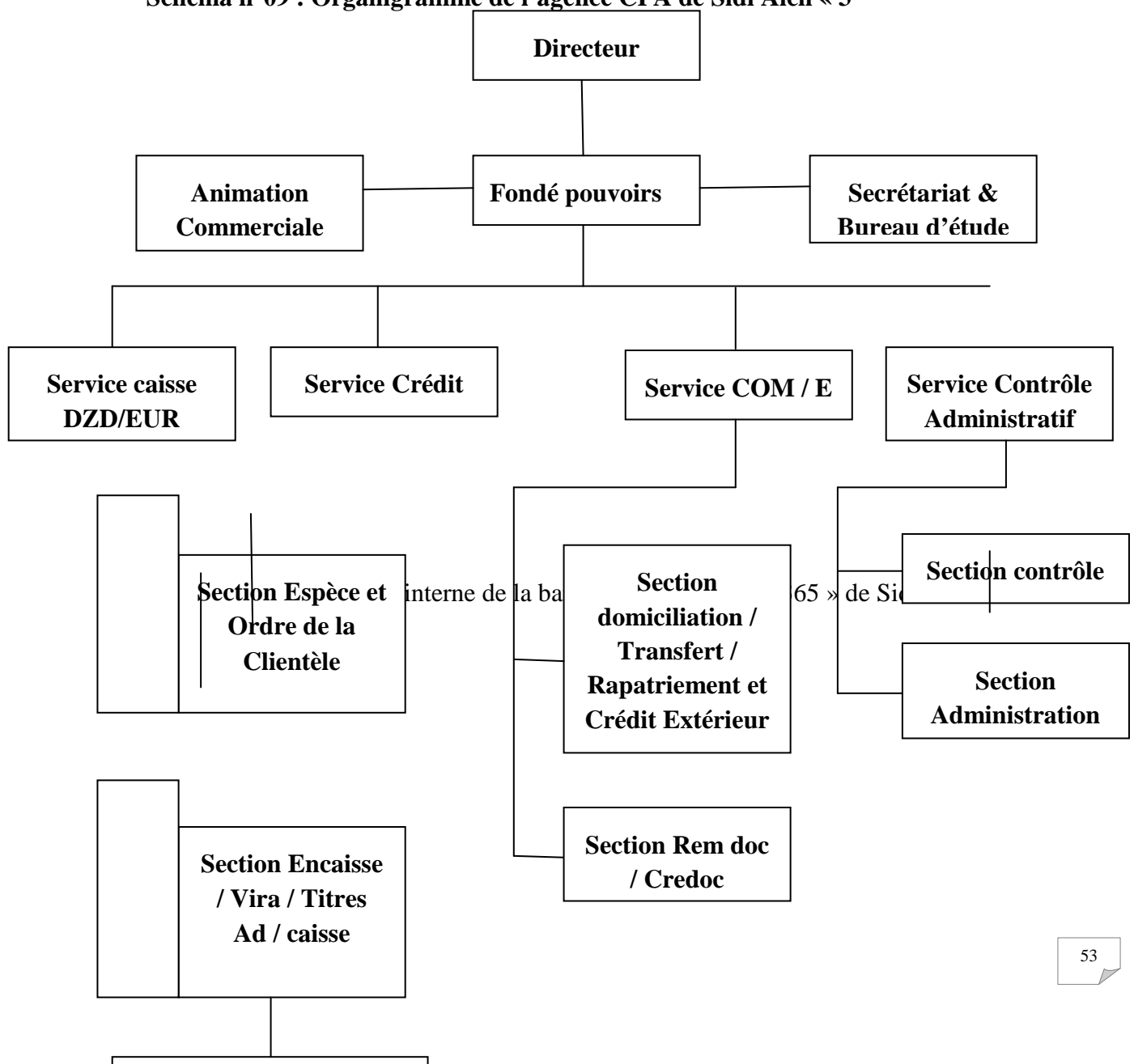
Chapitre 01 : Déroulement d'une opération d'importation par CREDOC (l'agence CPA n 365 de Sidi Aich).

- Traiter les opérations bancaires confiées par la clientèle, entretenir et développer des relations commerciales.
- Réaliser le plan d'action commercial.
- Recevoir, étudier, décider et mettre en place les crédits dans la limite de la prérogative qui lui sont confiées par voie réglementaire.
- Traiter les opérations de commerce extérieur.
- Assurer la gestion des créances impayées et suivre leur recouvrement.
- Traiter les opérations de caisse (retrait, versement, virement).

1.2.1. Organisation de l'agence CPA de Sidi Aich

L'organigramme est établi comme suit :

Schéma n°09 : Organigramme de l'agence CPA de Sidi Aich « 3



Chapitre 01 : Déroulement d'une opération d'importation par CREDOC (l'agence CPA n 365 de Sidi Aich).

1.2.2. La répartition des responsabilités de CPA de Sidi Aich

Le CPA se répartit comme suit :

1.2.2.1. Le directeur de l'agence

Il représente le responsable principale de la structure de l'agence bancaire ; il a plusieurs taches comme : faire connaître le CPA sur la base locale pour les clients, optimiser les ressources de l'agence, augmenter la rentabilité de l'agence, motiver le personnel, veiller au bon équilibre de la trésorerie de l'agence, respecter les règles de gestion, défendre les intérêts de l'institution, réaliser les objectifs assignés à l'agence, accroître la part de marché de la banque.

1.2.2.2. Le fondé du pouvoir

Normalement le rôle est joué par le directeur adjoint, mais cela se fait dans les agences de première et deuxième catégorie et ses fonctions sont :

- L'organisation et la bonne utilisation des moyens humains et matériels de l'agence.
- La sécurité des infrastructures (des hommes et des taches).
- Le contrôle à priori et à posteriori des opérations clientèles et internes.

1.2.2.3. Le secrétariat de direction

On peut la qualifier de deuxième chambre après le directeur de l'agence, ses fonctions sont :

- L'enregistrement et le placement du courrier.
- Organisation des rendez-vous professionnels comme : visites, rencontres, réunions.

On considère ce service très important si on prend en considération les renseignements et informations secrets qu'il détient.

1.2.2.4. Le service des opérations de commerce extérieur

Ses fonctions :

- Etude et gestion des contrats et marchés domiciliés au près de l'agence.
- Déclaration à la Banque d'Algérie (B/A) des domiciliations.
- Achat et vente d'instruments de paiement libellés en devise.
- Ouverture et suivi des comptes devises.
- Gestion des crédits documentaires.
- Gestion des remises documentaires.
- Gestion des transferts libres

Chapitre 01 : Déroulement d'une opération d'importation par CREDOC (l'agence CPA n 365 de Sidi Aich).

1.2.2.5. Le service contrôle et administratif

Il est assuré par le contrôleur de l'agence et ses fonctions sont :

- Autant que service contrôle
 - Revoir le contrôle de l'agence.
 - Réviser et relire tous les chèques qui ont été faits le jour même.
 - L'exactitude que chaque opération qui est faite est enregistrée.
- Autant que service administratif
 - Exécuter les tâches administratives.
 - Suivre le fonctionnement des moyens humains et matériels de l'agence.
 - Suivre la sécurisation des biens et les personnes de l'agence.

1.2.2.6. Le service caisse

Il a une relation directe avec le client et il se trouve dans des guichets spéciaux et se prénomme front office et back office.

- **Le front office (F O)**

On y trouve la caisse, l'accueil des ordres du client et la section espèce.

- **Le back office (B O)**

On y trouve le chef de service caisse qu'on peut dire qu'il commande le service caisse et qui taille et surveille tous les faits et gestion qui se font au sein de ce service, comme on y trouve aussi les fonctions administratives et la section espèce (virement, encaissement et recouvrement) et c'est ce qu'on appelle le service portefeuille puisqu'il travaille avec les commerçants et les industrielles pendant la vente et l'achat avec les chèques seulement, ce service est chargé de traiter l'ensemble des opérations intéressant les effets de commerce (chèque, lettre de change et billet à ordre) remis par la clientèle en fin d'escompte ou d'encaissement, comme on trouve aussi ce qu'on appelle la compensation.

1.2.2.7. Le service crédit

Pour assurer ses fonctions, le service crédit est soumis à une organisation interne pour la répartition des tâches et à une prise des relations fonctionnelles et hiérarchiques avec les autres structures de la banque.

Chapitre 01 : Déroulement d'une opération d'importation par CREDOC (l'agence CPA n 365 de Sidi Aich).

L'organisation interne de CPA : elle vise à partager entre les trois principales cellules qui le composent à savoir :

- **La cellule étude et analyse**

Composée des chargés d'étude qui s'occupe de la réception, étude et montage des dossiers de crédit présenté par la clientèle jusqu'à l'autorisation du crédit.

- **La cellule suivie d'engagement**

Elle chargée du suivi et de la gestion des dossiers du crédit et de recouvrement des créances.

- **La cellule juridique**

Elle est l'interlocutrice des différents services d'exploitation et d'administration ; elle est chargée de tous les problèmes d'ordre juridique et du suivi des règlements des opérations faisant l'objet de contentieux et de recouvrement des créances litigieuses et contentieuses ⁽²⁾.

² Documents internes CPA agence 365.

Chapitre 01 : Déroulement d'une opération d'importation par CREDOC (l'agence CPA n 365 de Sidi Aich).

Section 02 : La mise en place d'un CREDOC import au niveau de l'agence CPA 365 de Sidi Aich

Nous allons donc présenter dans cette étude un cas reconstitué de crédit documentaire, entre Le CPA représenté par l'agence de Sidi-Aich n°365 qui est la banque émettrice ; et la banque de fournisseur (la banque italienne - notificatrice et confirmatrice), d'où le donneur d'ordre est établissement des articles de ménages Algérie en faveur de Métaltechnica SRL (de fabrication industrielle d'articles de ménage et similaires).

L'objet de l'opération est une importation d'une machine de fabrication industrielle d'articles de ménage et similaires qui rentre dans l'activité de monsieur X, est ça auprès de Métaltechnica SRL (Italie). Le déroulement de cette opération s'effectue selon ses étapes :

2.1 .La négociation et la conclusion de la transaction commerciale

Après une recherche et des renseignements auprès des entreprises expérimentées dans la même activité, Monsieur X à pris le choix de prendre attache avec l'entreprise italienne Métaltechnica SRL (Italie) spécialisé dans la fabrication d'article de ménage en aluminium.

En entrant en contact avec cette dernière, la négociation c'est soldé par une facture proforma définitive, mentionnant : le numéro de facture proforma, daté, cacheté et signé par le responsable, en faveur: Monsieur X, avec son adresse, le Bénéficiaire : Métaltechnica SRL (Italie), avec son adresse et adresse de sa banque, la nature de marchandise : coquilleuse model HP 1000, avec tarif douanier, le montant total de la facture en devise : 51 000,00 euro, y compris éventuellement le montage, installation et mise en route.

- **Les conditions de vente**

Pour que la transaction commerciale se passe dans de bonne conditions et afin d'éviter les conflits entre les deux partenaires, il faut respecté les conditions de vente suivantes :

conditions de paiement : Crédit documentaire irrévocable et confirmée à vue, ouvert à L'agence CPA n° 365 et confirmé par la banque italienne.

- Condition de livraison : Incoterm : CFR, Destination port de Bejaia/Algérie.
- Condition de transport : connaissance maritime (B /L)

Chapitre 01 : Déroulement d'une opération d'importation par CREDOC (l'agence CPA n 365 de Sidi Aich).

2.2. La domiciliation bancaire

Après la négociation et la conclusion de la transaction éventuellement d'achat suivant une facture proforma définitive .D'où la satisfaction des deux parties et à partir de cet instant ; Monsieur X entreprend la deuxième démarche, à savoir faire le nécessaire auprès de sa banque domiciliataire, en procédant à l'ouverture de la lettre de crédit en faveur de la SRL Métaltechnica (fournisseur étranger) à base de la facture proforma. En d'autres termes il s'agit de la domiciliation de la facture pro-forma objet de l'importation.

La domiciliation est une immatriculation d'une opération de commerce international. Elle sert de référence ou bien de repère pour les services de contrôle de changes de la banque d'Algérie, aussi pour les services de l'agence et du service CNIS (centre national d'identification et statistique) de la direction des douanes.

Dans notre étude on a focalisé sur la domiciliation d'importation qui consiste à : l'importation d'équipement de l'étranger (Italie).

2.2.1.pour l'importateur (l'acheteur)

Maintenant que monsieur (x) à fait son choix de fournisseur, ce dernier va déposer son dossier au niveau de sa banque domiciliataire ; afin de procéder à une ouverture de la lettre de crédit en faveur du fournisseur italien « SRL METALTECHNICA – ITALIA », d'où il s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et des échanges. Le dossier est constitué de:

- Demande d'ouverture de crédit documentaire en 04 exemplaires (annexe 01).
- Demande de domiciliation d'une facture d'importation d'équipement (annexe 02).
- Engagement d'importation model impôt (annexe 03).
- Engagement d'importation model banque (annexe 04).
- Registre de commerce en 02 Exemplaires.
- Statut de la société.
- Carte fiscale en 02 exemplaires, avec code NIF.
- Code de NIS en 02 exemplaires.
- Bail de location en 02 exemplaires.
- Facture pro-forma en 02 exemplaires (annexe 05).

Chapitre 01 : Déroulement d'une opération d'importation par CREDOC (l'agence CPA n 365 de Sidi Aich).

- Un engagement d'importation signé par l'importateur (pour les marchandises destinés à la production et les services) ou bien engagement de non revente (pour l'achat de la matière première destinée pour l'exploitation).
 - Engagement d'importation (banque/domiciliation) imprimé de la banque.
 - La demande d'ouverture du L/C : imprimé de banque.
 - une attestation de taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation.
- ❖ Exigence du modèle de la facture pro-forma : pour qu'elle soit valable
- Le numéro de la facture n°18.
 - Facture libellé au nom de l'acheteur (Nom et Prénom et adresse).
 - Fournisseur : Métaltechnica SRL (Italie).
 - Adresse du fournisseur.
 - Banque du fournisseur.
 - Adresse de la banque du fournisseur.
 - Désignation de la marchandise (sa nature) : coquilleuse model HP 1000.
 - Son montant total en devise : 51 000,00 euro et équivalent en Dinar 5290 821,60.
 - Numéro du tarif douanier et Origine de la société « Italie ».
 - Mode de paiement : Crédit documentaire irrévocable et confirmée à vue.
 - Incoterms utilisé dans cette transaction (CFR port de BEJAIA).

2.2.2. Pour le banquier

Une fois le dossier déposé au complet par monsieur (X), le banquier va exécuter l'instruction de ce dernier, qui est la préparation du dossier pour l'ouverture de la LC.

A la réception de ces documents, l'employé de la domiciliation « le chef de service » doit le vérifier, après il transmet à son tour les documents au chef d'agence pour appréciation et après vérification et constatation de l'authenticité de toutes les informations concernant la relation et l'opération à effectuer, le chef d'agence donne un avis sur le sort du dossier à domicilier (favorable ou défavorable).

Donc le dossier est contrôlé par le comité d'agence ; qui est constitué du chef d'agence, de son adjoint et du chargé du commerce extérieur ont décidé de domicilier la facture.

A cet effet le banquier va remplir certains documents qui sont obligatoires afin de procéder à l'ouverture de ce dernier qui sont comme suit :

Chapitre 01 : Déroulement d'une opération d'importation par CREDOC (l'agence CPA n 365 de Sidi Aich).

- La formule 4 de règlement: qui sert de support de vérification de l'exécution du paiement du fournisseur.
- EM 7 : c'est une brochure d'information qui contient les documents demandés au fournisseur par l'acheteur (annexe06).
- Bordereau de validation et bordereau d'envoi de la liasse de formule4 de règlement à la DOPEX (direction des opérations du commerce extérieur).

2.3 . L'ouverture du Credoc et la domiciliation de la Facture Pro-forma au niveau de la banque CPA, agence 365.

A cet étape le banquier remplit deux fiches, la fiche (chemise) CREDOC et la fiche contrôle (fiche domiciliation), d'où on déduit qu'il ya deux étapes comme suit :

2.3.1 . Ouverture de la LC

L'ouverture de la lettre de crédit sur le système d'information du CPA se caractérise par une reprise d'information fidèle à partir de la facture pro-forma du client , à savoir reprendre le n° de compte de ce dernier , le n° facture de compte de dépôt de garantie (Constitution de la provision pour le règlement du Credoc) , le nom du fournisseur , avec son adresse et son pays et le nom de sa banque et son adresse ; à partir de cette instant le système nous donne un n° d'ordre chronologique de Credoc ouvert par une édition d'un bordereau d'ouverture .

Le banquier procède à une comptabilisation d'un virement de constitution de provision de dépôt de garantie comme suit :

Ce montant bloqué peut être un apport personnelle de 30 % comme apport personnelle + il lui bloc une marge si le taux de change varie et le reste 70% c'est le crédit de la banque.

D'où un bordereau de constitution de la provision est édité par le système d'information et les documents de constitution sera mise dans la chemise Credoc.

2.3.2. Domiciliation de la facture

Sur le système, on insert les informations des deux partie (client et son fournisseurs) par rapport à la négociation de la facture commerciale comme suit : le n° de compte de client, la facture de compte de dépôt de garantie (Constitution de la provision pour le règlement du Credoc), le nom du

Chapitre 01 : Déroulement d'une opération d'importation par CREDOC (l'agence CPA n 365 de Sidi Aich).

fournisseur, avec son adresse et pays et le nom de sa banque et son adresse , à partir de cette instant le système nous attribut un n° d'ordre chronologique qui est Le n° de domiciliation de l'opération qui sera le repère de cette opération comme suit :

Schéma N°10 : présentation de cachet de domiciliation

Crédit populaire d'Algérie							
La date : 23 /01/2013							
06	02	05	2013	01	10	00003	EUR

Source : A partir de cet instant un rapport cachet s'établi par le chef d'agence sur la facture pro-forma

Ce cachet consiste des numéros qui caractérisent comme suit :

- 06 : code wilaya.
- 02 : code agrément de la banque d'Alger attribué pour le CPA.
- 05 : code agrément B.A attribué pour l'agence CPA 365(code au niveau de wilaya).
- 2013 : correspond l'année de l'opération.
- 01 : numéro de trimestre.
- 10 : nature de marchandise importé.
- 00003 : numéro d'ordre de l'opération durant le trimestre.
- EUR : devise de l'opération.

A cette période, aussi Une partie des documents sera mise dans la fiche contrôle.

2.4.Etablissement d'une fiche de contrôle

L'agent classe les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle modèle F.D.I (annexe 07), qui est conservé au niveau de l'agence pour le suivi et contrôle du dossier de domiciliation de l'ouverture à l'apurement de l'opération et le règlement financier.

Les fiches de contrôle sont remplies suivant les procédures de la banque d'Algérie.

Chapitre 01 : Déroulement d'une opération d'importation par CREDOC (l'agence CPA n 365 de Sidi Aich).

Cette fiche comporte un ensemble d'information identifiant le type, la nature et la réalisation de l'importation en trouve dans la fiche de contrôle :

- bordereau d'ouverture de la domiciliation.
 - numéro du dossier : 060205201311000003 EUR.
 - Références diverses concernant l'importateur (métal technico SRL Italie).
 - Nom et adresse de l'importateur.
 - date d'ouverture du dossier : 23/01 /2013.
 - Date de l'inventaire du dossier (8 mois après l'ouverture) :23/09/2013.
 - date d'établissement du bilan (9 mois après l'ouverture) :23/10/2013.
 - date de décision de la banque (10 mois après l'ouverture) :23/11/2013.
 - contrat commercial.
 - Nature, et Date de contrat : facture pro-forma N° :68 du 02/07/2012.
 - Montant prévu en devise, contre une valeur en DA : 51.000 ,00 euro, contre 5.290.821,60 DA.
 - Nature de la marchandise : coquilleuse model HP 1000.
- ❖ Le chargé du COMEX scanner les documents de la lettre de crédit à la DOPEX, afin que cette dernière puisse effectuer le paiement et envoyé un Swift (le message texte) pour ouverture la LC en faveur de la banque du fournisseur étranger et on transmet aussi la formule 4 de règlement à la DOPEX pour l'annotation de cette dernière une fois les documents reçu pour le paiement.

Une fois le Credoc réalisé, le Swift reçu par le fournisseur étranger par le biais de sa banque, Ce dernier (fournisseur) va embarquer la marchandise, suivi des documents exigé par son client lors de l'ouverture de la L/C à savoir :

- Une facture définitive.
- Un connaissement maritime (BL) (annexe 08).
- Un certificat d'origine, voir (annexe9).
- certificat de garantie, voir (annexe 10)
- certificat de conformité, voir (annexe 11)

Chapitre 01 : Déroulement d'une opération d'importation par CREDOC (l'agence CPA n 365 de Sidi Aich).

- EX A : Qui seront semis sous un pli bancaire en destination de la direction des opérations du commerce extérieur, d'où cette dernière va les répercuté vers l'agence CPA Sidi Aich, ou elle va demander l'autorisation de paiement voir (annexe 12).

A cet période l'agence reçoit les documents, invite son client à lui signée une main levée de réserve total de paiement du fournisseur étranger, tout en remettant à la banque un avis d'arrivé de la marchandise en (document à récupérer de chez son transitaire).

Le banquier appose le rapport cachet de domiciliation + endosse le connaissance au profit de son client afin de procède à l'emportement des marchandises du port avec l'aide du transitaire.

La banque procède au paiement du fournisseur par un Swift de règlement.

➤ Une fois que le fournisseur est payé, la DOPEX transmet à l'agence:

- La formule 4 de règlement (annexe 13).
- Le D10 déclarant douanier (annexe 14).
- La facture définitive ou SWIFT de règlement (annexe 15).

À ce moment-là le dossier est complet, ensuite il va procéder directement à la vérification de la conformité de la valeur dédouanée, de celle de la facture réglée ou la formule de règlement, le dossier d'importation donc est apuré totalement et il envoie une déclaration d'apurement à la banque d'Alger.

Chapitre 01 : Déroulement d'une opération d'importation par CREDOC (l'agence CPA n 365 de Sidi Aich).

Conclusion

Durant notre stage effectué au sein de service étranger de l'agence CPA n° 365 de Sidi Aich, nous avons constaté que le CREDOC occupe une place très importante dans le financement du commerce extérieur. Nous avons suivi les étapes de déroulement de l'ouverture de CREDOC allant de la signature du contrat entre l'importateur et l'exportateur jusqu'à la réalisation financière (paiement).

Chapitre n° 02

Réalisation d'une cartographie des risques

Risque modéré

- Demande mal rédigée
- Informations erronés sur l'activité de client
- Mauvaise appréciation des garanties
- Dossier non transmis au directeur
- Mauvaise analyse du risque
- Transmission de dossier incomplet
- Dépassement de la ligne de CREDOC
- Perte de la demande
- Avis non formulé
- Signature non habilité
- Signature falsifié

Risque majeur

- Mauvaise adresse du donneur d'ordre
- Retard dans la transmission de la lettre de notification au client
- Mauvaise classement des dossiers
- Prélèvement indu de frais
- Mécontentement avec le client sur le nombre de documents remis
- Erreur dans la saisie probable
- Envoie de Swift qui devant être annulé
- Détérioration des dossiers classés aux archives
- Retard dans la réception du Swift

- Validation son vérification préalable
- Validation de la saisie par une personne non habilité
- Information manquantes sur la demande d'ouverture de L/C
- Mauvaise domiciliation de l'operation
- Absence d'étude de dossier
- Erreur sur l'engagement du client
- Mauvaise diagnostic de l'activité de client
- Mauvaise détermination de la capacité financière
- Absence d'étude de la solvabilité du client
- Absence d'étude sur la recevabilité
- Erreur sur le compte du client

- Perte de documents
- Acceptation de document non conformes à ceux énumérés dans l'ouverture de CREDOC
- Erreur sur le montant de la traite
- Validation de Swift par une personne non habilité
- Mauvaise classement des échéanciers
- Erreur sur le compte du client

Risques mineurs**Risque catastrophique**

Conclusion générale

Conclusion générale

Nous avons essayé tout au long de notre travail, d'exposer une partie d'un vaste domaine du commerce extérieur et de clarifier les principaux instruments et techniques de financement des opérations du commerce extérieur.

La plupart des opérateurs optent pour la technique documentaire « CREDOC », c'est pour cela qu'on l'a étudié profondément par ce qu'elle est considérée comme l'une des techniques de paiement à l'international la plus recommandée pour les règlements internationaux vu la sûreté qu'elle présente.

Malgré les points négatifs du crédit documentaire, il demeure l'instrument idéal dans les relations entre les importateurs et les exportateurs.

En effet, cette technique concilie les deux parties : la banque s'engage à assurer à l'exportateur d'obtenir le règlement des marchandises fournies, s'il respecte les exigences de son client. Et aussi d'assurer à l'importateur d'effectuer son règlement que contre la remise des documents prévus (marchandise conforme à ses attentes).

Durant notre stage effectué au sein de service étranger de l'agence CPA n° 365 de Sidi Aich, nous avons constaté que le CREDOC occupe une place très importante dans le financement du commerce extérieur. Nous avons suivi les étapes de déroulement de l'ouverture de CREDOC allant de la signature du contrat entre l'importateur et l'exportateur jusqu'à la réalisation financière (paiement). Le crédit documentaire ne permet pas au client de se couvrir contre tous les risques liés à l'opération de commerce extérieur, et notamment le risque de change.

Le deuxième travail est effectué par une enquête opérée par rapport aux banques, relativement aux risques, qui consiste à recenser les principaux risques rencontrés par la banque dans l'opération de crédoc et de déterminer leurs degrés de probabilité de survenance ainsi que l'impact du risque réalisé sur la survie ou la continuation du processus de crédoc.

Bibliographie

Table des matières

Liste des tableaux

Liste des figures

Liste des abréviations

Introduction générale.....	01
-----------------------------------	-----------

Partie n°01 : Etude théorique

Chapitre 01 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

Introduction	03
---------------------------	-----------

Section 01 : notions générales du commerce international

1.1. Définition du commerce international.....	04
1.1.1. L'importation.....	04
1.1.2. L'exportation.....	04
1.2. Les usages du commerce international.....	04
1.2.1. Contrat du commerce international.....	05
1.2.1.2. Effet du contrat du commerce international.....	05
1.2.2. Les incoterms.....	06
1.2.2.1. La typologie des incoterms.....	06
1.2.3. Les documents commerciaux.....	07
1.2.3.1. Les documents décrivant la marchandise	08
1.2.3.2. Les documents de transport.....	09
1.2.3.3. Les documents d'assurance.....	10
1.2.3.4. Les documents douaniers.....	11
1.2.4. La domiciliation bancaire.....	11
1.2.4.1. Types de domiciliation bancaire.....	12
1.2.4.1.1. La domiciliation des importations.....	12
1.2.4.1.2. La domiciliation des exportations.....	12

Table des matières

Section02 : Instrument et financement du commerce international

2.1. Les techniques de paiement à l'international	14
2.1.1. Le chèque.....	14
2.1.1.1. Les mentions obligatoires de chèque.....	14
2.1.1.2. Les avantages et les inconvénients de chèque.....	15
2.1.2. Le virement international.....	15
2.1.2.1. Les types de virement international.....	15
2.1.2.2. Les avantages et les inconvénients de virement international.....	16
2.1.3. La lettre de change (bill of exchange) (B/L).....	16
2.1.3.1. Les mentions obligatoires.....	17
2.1.3.2. Les avantages et les inconvénients de lettre de change	17
2.1.4. Le billet à ordre (promissory note).....	18
2.1.4.1. Les mentions obligatoires.....	18
2.1.4.2. Les avantages et les inconvénients de billet à ordre.....	19
2.2.1. Le financement des importations.....	20
2.2.1.1. La remise documentaire.....	20
2.2.1.1.1. Les forme de REMDOC.....	20
2.2.1.1.2. Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire.....	21
2.2.1.2. Le crédit documentaire.....	23
2.2.1.2.1. Les types de crédit documentaire.....	23
2.2.1.2.2. Les modes de réalisation de crédit documentaire.....	24
2.2.1.2.2. Les modes de réalisation de crédit documentaire.....	24
2.2.1.2.3. Les intervenants de crédit documentaire.....	24
2.2.1.2.4. Les avantages et les inconvénients de Credoc.....	25

Table des matières

2.2.2. Le financement des exportations.....	26
2.2.2.1. Crédit fournisseur.....	26
2.2.2.2. Les avantages et les inconvénients de crédit fournisseur.....	27
2.2.2.2. Crédit acheteur.....	28
2.2.2.1. Les avantages et les inconvénients de crédit acheteur.....	29
Conclusion...	31
Chapitre02 :La gestion des risques dans le commerce international	
Introduction.....	32
Section 01 : les risques et garanties liés à la conformité des marchandises	
1.1. Identification du risque lié à la conformité des marchandises.....	33
1.2. La couverture du risque lié à la conformité de la marchandise.....	34
1.2.1. La distinction entre cautionnement et garant.....	34
1.2.1.1. Le cautionnement.....	34
1.2.1.1. La garantie bancaire.....	34
1.2.2 .La typologie de garantie.....	35
1.2.2.1. La caution de soumission.....	35
1.2.2.2. La caution de restitution d'acompte.....	35
1.2.2.3. La caution de bonne exécution.....	35
1.2.2.4. La caution de libération de retenu de garantie.....	35
1.2.3. Les formes de garantie.....	35
1.2.3.1. La garantie directe.....	35
1.2.3.2. La garantie indirecte.....	36
1.2.4. La couverture de la marchandise par l'assurance contractée d'une compagnie d'assurance	37

Table des matières

Section 02 : la couverture de risque de non-paiement

2.1.1. Les forme du risque de non-paiement.....	38
2.1. Identification du risque de non-paiement.....	38
2.1.1.1. Risque commerciale.....	38
2.1.1.2. Risque non commerciale.....	39
2.1.1.2.1. Le risque politique.....	39
2.1.1.2.2. Le risque non transfert.....	39
2.1.1.2.3. Le risque bancaire.....	39
2.1.1.2.4. Le risque opérationnel.....	39
2.2. La couverture du risque de non-paiement.....	41
2.2.1 Les garanties réelles.....	41
2.2.1.1. Le nantissement.....	41
2.2.1.2. L'hypothèque.....	41
2.2.2. Les garanties personnelles.....	42
2.2.2.1. Cautionnement.....	42
2.2.2.2. Le crédit documentaire.....	42

Section 03 : La couverture du risque de change

3.1. Identification du risque de change.....	42
3.1.1. La naissance de risque de change.....	43
3.1.1.1. Certain.....	43
3.1.1.2. Incertain.....	44
3.1.2. La mesure de risque de change (position de change).....	44
3.2. Gestion du risque de change	45
3.2.1. Couverture interne du risque de change	45

Table des matières

3.2.1.1. Le choix de la monnaie de facturation.....	45
3.2.1.2. L'action sur les délais « le termaillage » (leads and lags)	
3.2.1.3. L'auto couverture (clearing).....	46
3.2.1.4. La compensation (le netting).....	46
3.2.2. La couverture externe (Les techniques faisant appel aux banques).....	47
3.2.2.1. Les contrats d'assurance.....	47
3.2.2.2. Les avances en devises.....	48
3.2.2.3. Les levées anticipées et les prorogations.....	48
3.2.2.4. Swaps de devises.....	49
3.2.2.5. Les options de change.....	49
Conclusion	50

Partie n° 02 : Etude pratique

Chapitre 01 : La mise en place d'un CREDOC import au niveau (CPA 365 de Sidi Aich)

Introduction.....	51
--------------------------	-----------

Section 1 : Présentation générale de Crédit Populaire d'Algérie (CPA)

1.1. Historique de CPA.....	51
1.2. Présentation de CPA agence « 365 » de Sidi Aich.....	53
1.2.1. Organisation de l'agence CPA de Sidi Aich.....	54
1.2.2. La répartition des responsabilités de CPA de Sidi Aich	55
1.2.2.1. Le directeur de l'agence	55
1.2.2.2. Le fondé du pouvoir.....	55
1.2.2.3. Le secrétariat de direction.....	55
1.2.2.4. Le service des opérations de commerce extérieur.....	55
1.2.2.5. Le service contrôle et administratif.....	56
1.2.2.6. Le service caisse.....	56
1.2.2.7. Le service crédit.....	57

Table des matières

Section 02 : Le déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import

1. La négociation et la conclusion de la transaction commerciale.....	58
2.la domiciliation bancaire.....	59
3. L'ouverture du Credoc et la domiciliation de la Facture Proforma au niveau de la banque CPA, agence 365.....	61
3.1 . Ouverture de la LC.....	61
3.2. Domiciliation de la facture.....	62
4.Etablissement d'une fiche de contrôle	64
Conclusion	65
Chapitre 02.....	
Conclusion général	66
Bibliographie	67
Annexes	68

Table des matières

Les ouvrages:

- AMELON (J-L), « financer ses exportations », Ed. Dunod, Paris, 2002.
- AMF (2007), Dispositif de contrôle interne : Cadre de référence, Paris, 65 pages.
- AMF (2010), Les dispositifs de gestion des risques et de contrôle interne : cadre de référence.Paris, 36 pages.
- BEGUIN (J-Ma) / Arnaud, « l'essentielle des techniques bancaires », Edition, Eyrolle, 2008.
- BENAMMAR (J-M), « techniques du commerce international », Edition, Techniplus, France, 1995.
- BERNET (Rolande), «principe de techniques bancaires »,25^{eme}, Edition, Dunod, Paris, 2008.
- BERNET Rolande Luc, « principe de technique bancaire », 23^{eme} Edition, Dunod, Paris, 2004.
- DE MARESCHAL,Gilbert (2003),La cartographie des risques, Edition Afnor,Paris ,
- DEBAUVAIS (M) et Sinnah(Y), « la gestion globale du risque de change », Edition Economica, Paris, 1992.
- DESBRIERES (P) et POINCELOT (E), « Gestion de trésorerie », Edition, Management, Paris, 1999.
- DUBOIN (J) et DUPHIL(F), « exporter pratique du commerce international », 16^{eme} Edition, Foucher, Paris, 2000.
- DUBOIN (J) et DUPHIL(F), « exporter pratique du commerce international », 16^{eme} Edition, Foucher, Paris, 2000.
- GARSUAUL (P) et PRIAMI(S), « opération bancaire à l'international », édition banque, paris, 2001.
- HAMZAOUI Mohamed (2008),Audit ,Gestion des Risques d'entreprises et Contrôle .
- IFACI (2005), Le management des risques de l'entreprise, Editions d'organisation, Paris .
- IFACI (2006), guide d'audit cartographie des risques, Edition Les Cahiers de la
- Interne, Normes ISA, 2eme Edition, Pearson Educations ,
- KEREBEL Pascal(2009),Management des risques, Editions d'organisation, France .

- LEGRAND (G) et MARTINI (H), « commerce international », Edition, Dunod, Paris, 2008.
- LEGRAND (G) et MARTINI (H), « management des opérations de commerce international », Dunod, Paris, 1995.
- LEGRAND (G) et MARTINI (H), « management des opérations du commerce international », 6^{ème} édition, DUNOD .Paris, 2003.
- LEGRAND (G) et MARTINI(H), « commerce international », 3^{ème} Edition, Dunod, Paris, 2010.
- LEGRAND (G) MARTINI (H), « management des opérations du commerce international », 8^{ème} Ed, Dunod, Paris, 2007.
- LEGRAND(G) et MARTINI(H), « commerce international », Dunod, Paris, 2008.
- MADERS, Henri-Pierre & MASSELIN, Jean-Luc (2006), Contrôle interne des risques, 2e Edition, Editions d'organisation, Paris.
- MANNAI (S) et SIMON (y), « technique financière international », 7^{ème}, Edition, Economica, Paris, 2001.
- MONOD (Didier-Pierre), « moyens et techniques de paiement internationaux », Edition, Edition, SKA, Paris.
- MOREAU Franck (2002), Comprendre et gérer les risques, Editions d'organisation, Paris .
- PHILIPHE (M) et MATTIE (S)-Lefrancois, « les techniques bancaire », Dunod, Paris, 2008.
- RENARD Jacques (2010),Théorie et Pratique de Audit interne,7^{ème} Editions d'organisation, Paris.
- SIMON (Y) Lautier(D), « techniques financières internationales », 8eme Edition, Economica, Paris, 2003.

Mémoires :

- AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K), « Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie », mémoire de licence, HEC, Alger, 2011.
- BLKHEIRE (Sid Ahmed), « les différents modes de paiement », Université Mostaganem, Algérie, licence en FCI, promotion, 2009.
- BOUCHATAL Sabina,« Le commerce international », mémoire DESB, école supérieur de Banque, Alger, 2003.

- BOUCHTA (S), « le commerce internationale », Mémoire DESB, école supérieur des banques, Alger, 2003.
- CHAPDELIENE TEAMO(M), « traitement des chèques à l'encaissement », Institut privé de gestion de Dakar Sénégal, BTS En gestion des entreprises, promotion, 2007.
- DJENKAL(D) et FATOUS (T), « Financement d'importation par CREDOC », université Bejaia, licence en FCI, promotion, 2010 /2011.
- FONTAINE P, « marchés des changes », Person éducation, Paris, 2009.
- HELLAL(K), « le financement et le risque du commerce extérieur », université Bejaia, Master, 2013.
- KHALDI (M), « le Crédit documentaire », Université de Tizi-Ouzou, mémoire Licence, promotion, 2009.
- OYOUNE EKOMI (M), « le financement bancaire des opérations d'importations », Institut Privé de gestion, promotion, 2006.
- THEMRI (I), « la couverture contre les risques de change », Faculté des sciences juridiques économie gestion de Jendouba, promotion 2007.
- **Reuves et Articles:**
 - Article 54 du commerce Algérien. Article 644 du code civil Algérien.
 - Article 644 du code civil Algérien.
 - Article 69 de La loi de finance 2009 complémentaire .
 - BARROIN Laurence (2002), Vers un risque opérationnel mieux géré et mieux contrôlé, Revue Banque stratégie, (n° 189) .
 - Documents internes CPA agence 365.
 - JIMENEZ Christian, MERLIER Patrick, DAN Chelly (2008), Risques opérationnels, Edition Revue Banque, Paris,
 - MILLER (P) et ANN NORTHCOL(C), « gérer le risque de non-règlement des opérations de change », revue de la banque, canada, 2002, P42.
 - PRISSERT (P), GARSUAULT (P) et PRIAMI (S), « Les opérations bancaires avec l'étranger », La revue banque éditeur, paris, 1995. SKA, Paris.
- **Sites internet :**
 - Denis. Frey@ hsb.com
 - <http://www.trader-finance.FR/lexique-finance/definition-lettre-G/garantie-bancaire.html>.
 - <Http : www.Faq- logistique.com /Incoterms.Htm>.

- <http://yakdcours.webou.net>.
- www.adil34.org.
- <http://www.carf.com> consulté le 18 .04.14.
- <http://Economie.trader-finance.fr> / Importation, consulter 23/04/2014, à 10 .
- [http:// international-pratique.com/incoterms.15.0.html](http://international-pratique.com/incoterms.15.0.html).

Annexes

Listes des annexes

N° Annexe	Intitulés
Annexe n°01	Demande d'ouverture de crédit documentaire.
Annexe n°02	Demande de domiciliation d'une facture d'importation d'équipement.
Annexe n°03	Engagement d'impôt
Annexe n°04	Engagement d'importation (model banque).
Annexe n°05	Facture proforma.
Annexe n°06	EM 7.
Annexe n°07	fiche de contrôle modèle F.D.I.
Annexe n°08	Un connaissement maritime (BL).
Annexe n°09	Un certificat d'origine.
Annexe n°10	Certificat de garantie.
Annexe n°11	Certificat de conformité.
Annexe n°12	EX A.
Annexe n°13	La formule 4 de règlement.
Annexe n°14	Le D10.
Annexe n°15	SWIFT de règlement.

Table matière

Liste des figures

Liste des tableaux

Liste des abréviations

Introduction générale..... 01

**partie théorique : Etude des opérations du commerce international a travers le
financement et la garantie des risques y offerente**

Chapitre 01 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

Introduction03

Section 01 : notions générales du commerce international

1.1. Définition du commerce international.....04

1.1.1. L'importation.....04

1.1.2. L'exportation.....04

1.2. Les usages du commerce international.....04

1.2.1. Contrat du commerce international.....05

1.2.1.2. Effet du contrat du commerce international.....05

1.2.2. Les incoterms.....06

1.2.2.1. La typologie des incoterms.....06

1.2.3. Les documents commerciaux.....07

1.2.3.1. Les documents décrivant la marchandise08

1.2.3.2. Les documents de transport.....09

1.2.3. 3. Les documents d'assurance.....10

1.3 .1. 4. Les documents douaniers.....11

1.2.4. La domiciliation bancaire.....11

1.2.4.1. Types de domiciliation bancaire.....12

1.2.4.1.1. La domiciliation des importations.....12

1.2.4.1.2. La domiciliation des exportations.....12

Section02 : Le financement du commerce international

Table matière

2.1. Les techniques de paiement à l'international	14
2.1.1. Le chèque.....	14
2.1.1.1. Les mentions obligatoires de chèque.....	14
2.1.1.2. Les avantages et les inconvénients de chèque.....	15
2.1.2. Le virement international.....	15
2.1.2.1. Les types de virement international.....	15
2.1.2.2. Les avantages et les inconvénients de virement international.....	16
2.1.3. La lettre de change (bill of exchange) (B/L).....	16
2.1.3.1. Les mentions obligatoires.....	17
2.1.3.2. Les avantages et les inconvénients de lettre de change	17
2.1.4. Le billet à ordre (promissory note).....	18
2.1.4.1. Les mentions obligatoires.....	18
2.1.4.2. Les avantages et les inconvénients de billet à ordre.....	19
2.2.1. Le financement des importations.....	20
2.2.1.1. La remise documentaire.....	20
2.2.1.1.1. Les formes de REMDOC.....	20
2.2.1.1.2. Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire.....	21
2.2.1.2. Le crédit documentaire.....	23
2.2.1.2.1. Les types de crédit documentaire.....	23
2.2.1.2.2. Les modes de réalisation de crédit documentaire.....	24
2.2.1.2.2. Les modes de réalisation de crédit documentaire.....	24
2.2.1.2.3. Les intervenants de crédit documentaire.....	24
2.2.1.2.4. Les avantages et les inconvénients de Credoc.....	25
2.2.2. Le financement des exportations.....	26

Table matière

2.2.2.1. Crédit fournisseur.....	26
2.2.2.2. Les avantages et les inconvénients de crédit fournisseur.....	27
2.2.2.2. Crédit acheteur.....	28
2.2.2.1. Les avantages et les inconvénients de crédit acheteur.....	29
Conclusion.....	31
Chapitre02 :La gestion des risques dans le commerce international	
Introduction.....	32
Section 01 : les risques et garanties liés à la conformité des marchandises	
1.1. Identification du risque lié à la conformité des marchandises.....	33
1.2. La couverture du risque lié à la conformité de la marchandise.....	34
1.2.1. La distinction entre cautionnement et garant.....	34
1.2.1.1. Le cautionnement.....	34
1.2.1.1. La garantie bancaire.....	34
1.2.2 .La typologie de garantie.....	35
1.2.2.1. La caution de soumission.....	35
1.2.2.2. La caution de restitution d'acompte.....	35
1.2.2.3. La caution de bonne exécution.....	35
1.2.2.4. La caution de libération de retenu de garantie.....	35
1.2.3. Les formes de garantie.....	35
1.2.3.1. La garantie directe.....	35
1.2.3.2. La garantie indirecte.....	36
1.2.4. La couverture de la marchandise par l'assurance contractée d'une compagnie d'assurance	37
Section 02 : la couverture de risque de non-paiement	
2.1.1. Les forme du risque de non-paiement.....	38

Table matière

2.1.1.1. Risque commerciale.....	38
2.1.1.2. Risque non commerciale.....	39
2.1.1.2.1. Le risque politique.....	39
2.1.1.2.2. Le risque non transfert.....	39
2.1.1.2.3. Le risque bancaire.....	39
2.1.1.2.4. Le risque opérationnel.....	39
2.2. La couverture du risque de non-paiement.....	41
2.2.1 Les garanties réelles.....	41
2.2.1.1. Le nantissement.....	41
2.2.1.2. L'hypothèque.....	41
2.2.2. Les garanties personnelles.....	42
2.2.2.1. Cautionnement.....	42
2.2.2.2. Le crédit documentaire.....	42
Section 03 : La couverture du risque de change	
3.1. Identification du risque de change.....	42
3.1.1. La naissance de risque de change.....	43
3.1.1.1. Certain.....	43
3.1.1.2. Incertain.....	44
3.1.2. La mesure de risque de change (position de change).....	44
3.2. Gestion du risque de change	45
3.2.1. Couverture interne du risque de change	45
3.2.1.1. Le choix de la monnaie de facturation.....	45
3.2.1.2. L'action sur les délais « le termaillage » (leads and lags)	46
3.2.1.3. L'auto couverture (clearing).....	46
3.2.1.4. La compensation (le netting).....	46

Table matière

3.2.2. La couverture externe (Les techniques faisant appel aux banques).....	47
3.2.2.1. Les contrats d'assurance.....	47
3.2.2.2. Les avances en devises.....	48
3.2.2.3. Les levées anticipées et les prorogations.....	48
3.2.2.4. Swaps de devises.....	49
3.2.2.5. Les options de change.....	49
Conclusion	50
Chapitre 03 : La mise en place d'un CREDOC import au niveau de l'agence CPA 365 de Sidi	
Aich	
Introduction.....	51
Section 1 : Présentation générale de Crédit Populaire d'Algérie (CPA)	
1.1. Historique de CPA.....	51
1.2. Présentation de CPA agence « 365 » de Sidi Aich.....	53
1.2.1. Organisation de l'agence CPA de Sidi Aich.....	54
1.2.2. La répartition des responsabilités de CPA de Sidi Aich	55
1.2.2.1. Le directeur de l'agence	55
1.2.2.2. Le fondé du pouvoir.....	55
1.2.2.3. Le secrétariat de direction.....	55
1.2.2.4. Le service des opérations de commerce extérieur.....	55
1.2.2.5. Le service contrôle et administratif.....	56
1.2.2.6. Le service caisse.....	56
1.2.2.7. Le service crédit.....	57
Section 02 : La mise en place d'un CREDOC import au niveau de	
l'agence CPA 365 de Sidi Aich	
2. 1 .La négociation et la conclusion de la transaction commerciale	57
2.2. La domiciliation bancaire.....	58

Table matière

2.2.1.pour l'importateur (l'acheteur).....	58
2 .2.2.Pour le banquier.....	59
2 .3 . L'ouverture du Credoc et la domiciliation de la Facture Proforma au niveau de la banque CPA, agence 365.	60
2.3.1 . Ouverture de la LC	60
2.3.2. Domiciliation de la facture	60
2.4.Etablissement d'une fiche de contrôle	61
Conclusion	64

Introduction

Section 1 : présentation générale de la cartographie des risques

1.1 Définition de la cartographie des risques.....	65
La types de la cartographie des risques	66
1.2.1. La cartographie globale	66
1.2.2. La cartographie thématique	66
1.3. Les différentes approches d'élaboration d'une cartographie des risques.....	66
1.3.1. Le top-down	67
1.3.2. Le bottom-up	67
1.3.3. L'approche combinée	67
1.3.4. L'approche par le benchmarking	67
1.4. Les différentes étapes d'élaboration d'une cartographie des risques	68
1.4.1. La phase de préparation	68
A. Compréhension et maitrise du processus étudié.....	68

Table matière

B .Analyse du processus concerné et sa décomposition en tâches élémentaires	68
1.4.2. La phase de réalisation	69
1.4.2.1. Identification des risques	69
1.4.2.2. L'évaluation des risques.....	70
1.4.2.3. Hiérarchisation des risques	71
1.4.2.4. Formalisation de la cartographie des risques.....	72
1.4.3. La phase d'action	72

Section 02: de présentation l'enquête de terrain

2.1. Identification des risques	76
2.1.1. Les risques liés à l'étape octroi de ligne de CREDOC.....	
2.1.2. Les risques liés à l'étape ouverture du CREDOC.....	
2.1.3. Les risques liés à l'étape suivie du CREDOC.....	
2.1.4. Les risques liés à l'étape réalisation du CREDOC.....	
2.2. Choix de la méthode d'évaluation des risques.....	
2.3.	

Section O3 : Réalisation et déroulement

Table matière
