



**Université Abderrahmane Mira de Bejaia**  
**Faculté des Sciences économiques, des Sciences commerciales et des**  
**Sciences de gestion**  
**Département des Sciences de gestion**

## **Mémoire de fin cycle**

**En vu de l'obtention du diplôme de master en sciences de gestion**  
**Option : Finance d'entreprise**

# **Thème**

**Le paiement des importations dans l'optique des opérations du commerce extérieur CREDOC, REMDOC : risques et enjeux (au niveau de BATICOMPOS SPA)**

**Réalisé par :**

**M<sup>r</sup>. BAGOU yahia**

**M<sup>r</sup>. CHEKAL karim**

**Sous la direction de :**

**Dr. OUGHLISSI Mohand Akli**

**Promotion 2020/2021**

# REMERCIEMENT

*Nous remercions d'abord le bon Dieu qui nous a aidés et qui nous a donné le courage et la volonté pour réaliser ce modeste travail. Nous remercions également nos chers parents qui ont su nous soutenir, nous encourager et nous aider tout au long de nos études.*

*Nous tenons à adresse toute notre gratitude et nos sincères remerciements à notre promoteur **Monsieur OUGHLISSI MOHAND AKLI** pour sa patience, sa disponibilité et surtout ses judicieux conseils, qui ont contribué à alimenter notre réflexion.*

*On désire aussi remercier le personnel de **BATICOMPOS**, surtout notre encadreur **Monsieur MOHAMAD KHOJA FARID** qui nous a fourni les informations nécessaires à la réalisation du présent mémoire.*

*Nous réservons ici une place particulière pour remercier vivement nos familles pour leur affection et leur soutien continu, et à tous ceux qui, d'une manière ou d'une autre, nous ont aidé et encouragés dans la réalisation de ce modeste travail.*

## Dédicaces

*Je dédie ce modeste travail :*

*A la mémoire de mon père Que dieu ait son âme.*

*A ma merveilleuse maman, que j'aime et j'adore, que dieu te protège pour nous.*

*A mes frères et sœurs pour leurs encouragements pour mener a bien mon travail.*

*A ma famille BAGOU et la famille MADJEDOUB qui m'ont toujours soutenu  
tout au long de mes études.*

*A mes camarades de promotion finance d'entreprise.*

*A tous mes amis.*

*A tous ceux qui m'ont aidé de près et de loin.*

*BAGOU Yahia*

## **Dédicaces**

*Je dédie ce modeste travail :*

*A la mémoire de mon grand père et grand-mère coté mère Que dieu ait leurs âmes.*

*A mes chers parents et ma grand-mère qui m'ont toujours soutenu et qui ont répondu présents tout au long de mes études.*

*A mes frères et sœurs pour leurs encouragements pour mener a bien mon travail.*

*A tous les membres de la famille CHEKAL et HADDAD et tous ceux qui ont contribué de prêt et de loin pour l'accomplissement de ce travail.*

*A mes camarades de promotion finance d'entreprise.*

*CHEKAL Karim*

# Liste des abréviations

- **BFR** : Besoin en fond de roulement.
- **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.
- **CMR** : La Lettre de Voiture.
- **CIM** : Lettre de voiture ferroviaire internationale.
- **CT** : Court Terme.
- **CMNI** : Le connaissement prévoit peut être couvert par une lettre de voiture.
- **DAF**: delivered at frontier.
- **DES**: delivered ex ship.
- **DEQ**: delivered ex quay.
- **DDU**: delivered duty unpaid.
- **DDP**: delivered duty paid.
- **DA**: Dinar Algerian.
- **EXW**: ex work.
- **FCA**: free carrier.
- **FAS**: free alongside ship.
- **FOB**: free on board.
- **FCA**: Free carrier.
- **FR** : Fond de roulement.
- **FAP** : franc d'avaries particulières.
- **ISO** : international organisation for standardisation.
- **LTA** : lettre de transport aérien.
- **LVI** : Lettre de Voiture Internationale.
- **PME** : petite, moyennes entreprise.
- **REMDOC** : remise documentaire.

- **RUU:** règle usances uniformes.
- **Swift:** society for Wordlwide Interbank Financial telecommunication.
- **SPA :** Société par action.
- **TVA :** Taxe sur la Valeur Ajoutée.
- **TN :** Trésorerie nette.

## Liste des figures

- Figure N° 01 :** Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire.
- Figure N° 02 :** Mécanisme de déroulement d'un crédit documentaire.
- Figure N° 03 :** Certificats obtenus par BATICOMPOS.
- Figure N° 05 :** déroulement d'une opération d'importation au sein de BATICOMPOS.
- Figure N° 04 :** Organigramme de l'entreprise.
- Figure N° 06:** La dépréciation du cours de l'euro par rapport au dinar Algérien.
- Figure N° 07 :** Appréciation du cours de l'euro par rapport au dinar Algérien.
- Figure N°08 :** Histogramme représente la fluctuation de change durant l'exercice 2020.

# Liste des tableaux

**Tableau N° 01 :** La part des concurrents.

**Tableau N° 02 :** Concurrents locaux.

**Tableau N°03 :** commande d'achat du 25/08/2020 pour le fournisseur «PLIXXENT».

**Tableau N°04 :** Tableau désignant le taux et les valeurs au temps de dédouanement des matières première le taux de change durant cette opération été de 1€=151.20830 DA.

**Tableau N°05:** Tableau qui désigne le règlement de la facture d'importation avec le taux de change : 1€=150.8441 DA.

**Tableau N°06 :** la comptabilisation de l'opération (constations des achats).

**Tableau N°07 :** la comptabilisation suite au Dédouanement de la matière première.

**Tableau N°08 :** la comptabilisation de la différence de change (gain de change).

**Tableau N°09 :** la comptabilisation suite au règlement de la facture.

**Tableau N°10 :** l'enregistrement comptable du stockage des matières premières.

**Tableau N°11:** Facture d'achat du 11/03/2020 auprès DU fournisseur MAGHREB STEEL.

**Tableau N°12 :** Tableau retrace le bon de réception avec le cours de 09/04/2020 (dédouanement 1€=137.59410 DA).

**Tableau N°13 :** Tableau indiquant le cout de règlement de la facture au 12/05/2020 (1€=139.6829 DA).

**Tableau N°14 :** la comptabilisation de l'opération (constations des achats).

**Tableau N°15 :** l'enregistrement comptable de l'opération de dédouanement de la matière première.

**Tableau N°16 :** la comptabilisation de la différence de change (perte de change).

**Tableau N°17 :** l'enregistrement comptable de l'opération de règlement de la facture d'achat des matières première.

**Tableau N°18 :** l'enregistrement comptable de l'opération de stockage des matières premières achetées.

**Tableau N°19 :** Bilan de grandes masses au 31/12/2020.



# Sommaire

Liste des abréviations

Liste des figures

Liste des tableaux

<b>Introduction générale.....</b>	<b>1</b>
<b>Chapitre 01:Opérations d'importation méthodes et outils.....</b>	<b>4</b>
Section 01 : la démarche d'une opération d'importation .....	4
Section 02 : la démarche d'une opération d'importation en Algérie.....	15
Section 03: financement de l'opération d'importation et paiement des fournisseurs .....	25
Conclusion du premier chapitre .....	38
<b>Chapitre 02 : les risques liés à une opération d'importation.....</b>	<b>39</b>
Section 01: gestion des risques d'approvisionnement .....	39
Section 02: la gestion des risques de financement d'une opération d'importation .....	52
Conclusion du deuxième chapitre .....	66
<b>Chapitre 03 : Etude d'opérations de financement des importations cas BATICOMPOS</b>	
<b>.....</b>	<b>68</b>
Section01: Présentation de l'organisme d'accueil (BATICOMPOS SPA).....	68
Section 02 : les procédures d'une opération d'importation par (CREDOC, REMDOC) ...	75
Section03 : gestion des risques de change .....	84
Conclusion du troisième chapitre.....	99
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>100</b>
<b>Bibliographiques.....</b>	<b>102</b>
<b>Les annexas .....</b>	<b>106</b>
<b>Table des matières .....</b>	<b>124</b>



# **Introduction générale**

# 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 dans la répartition des richesses. C'est ainsi que Les échanges internationaux se sont développer et ont pris de l'ampleur jour après jour. Des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre.

À l'ère de la globalisation et de la mondialisation de l'économie, aucun pays ne peut se suffire à lui-même seul. Les échanges commerciaux entre opérateurs économiques de différents pays ne cessent d'augmenter. À cet égard les opérations du commerce international présentent un intérêt d'une grande importance.

Toutefois, cette évolution s'accompagne d'un accroissement des risques liés aux conditions de financement (les instrument et techniques de paiement) des importations l'accroissement de la mobilisation des créances nées des exportations. Tels que le risque de non- paiement et le risque de change (le problème du risque de change se pose à l'occasion de transactions internationales commerciales et/ou financières entre les agents économiques d'un pays et les agents économiques d'autres pays).<sup>1</sup> C'est pour cela qu'il a été mis en place une solution internationale représentée par une série de directives universelles appelée «incoterms» afin d'harmoniser les pratiques commerciales internationales et d'éviter les différentes éventuels.

L'accélération qu'a connue le commerce international s'est opérée certainement avec l'accroissement de ce phénomène, pour mener leurs opérations financières et commerciales dans la voie, les échangistes font intervenir leur banque, cette dernière alimente les caisses de l'entreprise ainsi qu'elle garantie le bon déroulement de l'opération.

La relation banque entreprise, implique un partenariat et donc un partage des risques après les deux parties déterminants les meilleures procédures à mettre en œuvres afin de réduire les risques.

A cet effet, et a fin de se protéger contre tout ces risques il appartient à l'importateur de se prémunir contre ces derniers par tout les moyens dont ils disposent.

L'objectif de notre travail est de savoir, si les entreprises algériennes disposent des systèmes de gestion capable d'évaluer et de gérer efficacement les risques qui peuvent survenir lors des opérations du commerce extérieur.

---

<sup>1</sup> <http://ouada-yazid.over-blog.com/2015/10/contribution-risque-de-change-en-algerie-necessite-opportunité-et-possibilités-d-activation-du-mécanisme-de-couverture>.consulté 15/04/2021 à 8h12.

## Introduction générale

---

Afin de répondre à cet objectif, la principale question de recherche qui en découle est la suivante :

Les opérations d'importations sont-elles bien encadrées en matière de financement et de techniques de paiement (CREDOC; REMDOC) au niveau de BATICOMPOS ?

D'autres questions secondaires viennent de se poser dont :

1. Les opérations d'importations sont-elles soumises à des outils et des réglementations afin de bien réussir leur déroulements ?
2. La transaction internationale oblige-t-elle un choix idéal d'un ensemble des techniques de paiement et les moyens relatifs à la logistique des marchandises ?
3. tenant de l'existence d'une panoplie d'instruments et techniques de paiement à l'international, y-a-t-il une meilleure sélection ?
4. y-a-t-il une répercussion du risque de change au cours d'une opération de financement des importations et le lien existe-t-il avec sa trésorerie ?
5. BATICOMPOS arrive-t-elle à faire face à ces engagements liés aux opérations de financement d'importations ?

### **Hypothèses :**

1. Les opérations d'importations sont soumises à un ensemble des outils et moyens de réglementations qui assurent le succès du bon fonctionnement de cette dernière.
2. Il est nécessaire de bien déterminer les techniques de paiement et les moyens liés à la logistique des marchandises au cours d'une transaction commerciale.
3. Le CREDOC et le moyen de paiement le plus utilisé par l'entreprise BATICOMPOS car c'est le plus sécurisé et efficace.
4. Les entreprises sont confrontées au risque de change lorsqu'elles effectuent des opérations financières en devise (financement des importations) ce risque de volatilité de la devise influence d'une manière directe sur la trésorerie de l'entreprise.
5. BATICOMPOS autofinance tous ses engagements car sa trésorerie est pratiquement positive.

## Introduction générale

---

Dans notre premier chapitre, nous tenterons de présenter les méthodes et les outils d'une opération d'importation dans laquelle on trouve les démarches et le processus de cette opération ainsi que les techniques mises en place pour le financement et le paiement des fournisseurs.

Le deuxième chapitre sera consacré à l'identification des risques liés à l'opération d'importation dans les quels on trouve le risque d'approvisionnement et sa gestion ainsi que le risque financier d'une opération d'importation.

Dans le troisième chapitre, nous traiterons le financement de deux opérations d'importation. Nous essaierons d'illustrer les différents instruments et types de paiement, accompagné d'une étude sur la gestion de risque de change.

Finalement, Nous conclurons notre travail en essayant de transposer les éléments théoriques des précédents chapitres sur un cas pratique d'une étude qui portera sur une opération d'importation.

# **Chapitre 01:Opérations d'importation méthodes et outils**

# Chapitre 01 : Opérations d'importation méthodes et outils

---

## Chapitre 01:Opérations d'importation méthodes et outils

Généralement les entreprises préfèrent d'exporter au lieu d'importer à l'étranger. Parfois, l'importateur provoque une véritable révolution culturelle en internationalisant ses achats lorsque l'entreprise a l'habitude d'acheter en Algérie. L'objectif et la raison d'une telle décision sont les suivants:

- optimiser les coûts d'achat, c'est-à-dire obtenir un meilleur coût en achetant à l'étranger plutôt qu'en Algérie;
- absence d'un tel produit ou matière première sur le marché local.

Dès lors, Le recours à l'importation pour une entreprise représente un choix stratégique qui nécessite une parfaite connaissance des différentes étapes qui constitue une opération d'importation, avant de se lancer dans cette opération, il est indispensable de savoir si « le jeu en vaut la chandelle ».

Ce chapitre consiste à présenter les outils et méthodes d'une démarche à l'import à travers une présentation des différentes étapes pour conduire une opération d'importation à savoir:

- la démarche d'une opération d'importation (Section 01),
- financement de l'opération d'importation et paiement des fournisseurs (Section02).

## Section 01 : la démarche d'une opération d'importation

La connaissance des termes du commerce international, et des différentes étapes à l'import est indispensable pour une entreprise importatrice.

La logistique est le processus de conception et de gestion de la chaîne d'approvisionnement dans le sens le plus large. Elle concerne toutes les activités qui sont liées à la circulation des produits : choix des lieux de fabrication et de stockage, gestion des approvisionnements et des stocks (matières premières, encours, produits finis), emballage, manutention, transport, dédouanement, suivi des livraisons, etc.<sup>2</sup>

Les préoccupations de tout importateur résident dans la réalisation de ces diverses opérations au moindre coût, et assurer la meilleure qualité de service possible.

### 1.1 La domiciliation du titre de commerce

La domiciliation bancaire est une obligation faite par la banque, en vue de contrôler le commerce international et des changes, donnée à tous les importateurs et exportateurs de

---

<sup>2</sup> LEGRANG G. & MARITINI H., « Techniques du commerce international, comment bien gérer vos opérations import / export », – Gualino, 2ème édition, Paris, 1999, P 335.



# Chapitre 01 : Opérations d'importation méthodes et outils

---

domicilier leurs opérations auprès de leurs banques au préalable de tout transfert, rapatriement de fonds et de marchandises.

Cette domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier auprès d'un intermédiaire agréé, qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par ce dernier. Par conséquent, l'exportateur étranger doit faire parvenir à l'importateur algérien une facture pro-forma que ce dernier devra domicilier auprès de sa banque.<sup>3</sup>

## 1.1.1 Gestion et suivi du dossier de domiciliation

La période de gestion du dossier de domiciliation import se situe entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier. Durant cette période, l'agence domiciliaire doit réunir l'ensemble des documents relatifs à la réalisation physique et financière de l'opération et intervenir en cas d'information ou de document manquant au dossier à savoir : les documents commerciaux (facture définitive domiciliée), les documents douaniers, les documents financiers.<sup>4</sup>

## 1.2 L'emballage et le transport de la marchandise

La prise en charge par l'importateur du transport et de l'emballage des marchandises importées conduit inévitablement à lui imposer des choix à faire en matière d'emballage et de mode de transport.

Pour cela, il nous paraît fort indispensable de présenter les différentes techniques d'emballage et les différents modes de transport des marchandises.

### 1.2.1 L'emballage des marchandises

la directive n° 2004/12/CE du 11 février 2004, définit "l'emballage est tout produit constitué de matériaux de toute nature, destiné à contenir et à protéger des marchandises données, allant des matières premières aux produits finis, à permettre leur manutention et leur acheminement du producteur au consommateur ou à l'utilisateur, et à assurer leur présentation. Tous les articles à jeter utilisés aux mêmes fins doivent être considérés comme des emballages.

En février 2013, la directive 2013/2/UE du 7 février 2013 modifiant l'annexe I de la directive 94/62/CE relative aux emballages et aux déchets d'emballage a été publiée. Cette nouvelle directive modifie la liste des exemples illustrant les critères sur lesquels repose la définition de l'emballage au sein de l'Union européenne.

---

<sup>3</sup> [www.memoireonline.com](http://www.memoireonline.com), « le financement et le risque de commerce extérieur »

<sup>4</sup> [www.memoireonline.com](http://www.memoireonline.com), « le financement et le risque de commerce extérieur »

# Chapitre 01 : Opérations d'importation méthodes et outils

---

En général l'emballage est toujours réalisé aux frais du vendeur. En effet l'article 35/135/2 de la convention de Vienne de 1980 précise que « le vendeur doit livrer des marchandises dont la quantité, la qualité et le type répondent à ceux qui sont prévus au contrat, et dont l'emballage ou le conditionnement correspond à celui qui est prévu au contrat, à moins que les parties n'en soient convenues autrement »<sup>5</sup>.

L'emballage doit répondre à plusieurs objectifs (protéger la marchandise, éviter de l'abîmer.) mais doit aussi être économique. L'entreprise importatrice peut émettre des exigences au choix de l'emballage le plus adéquat pour chaque situation et trouver l'équilibre entre la fiabilité et le prix car un tel choix aura certainement un impact sur le prix d'achat du produit importé.

Des contraintes liées à la nature du produit importé ainsi que des contraintes climatiques et mécaniques mais aussi réglementaires influent sur le choix de l'emballage.

- **Les contraintes liées à la nature du produit**

Certaines marchandises nécessitent des emballages particuliers. C'est le cas des produits alimentaires et les boissons, les produits pharmaceutiques, les dispositifs médicaux, les produits cosmétiques et d'hygiène corporelle, les produits périssables, les produits dangereux...

Les marchandises dangereuses font l'objet d'une réglementation. Il s'agit du code élaboré par l'ONU intitulé « International Maritime Dangerous Goods ». Ce code est appliqué par tous les modes de transport acceptant d'acheminer des marchandises dangereuses.

- **Les contraintes mécaniques et climatiques**

La marchandise doit pouvoir supporter toute contrainte liée au transport, l'emballage doit donc être cohérent avec le mode de transport choisi, la nature de la marchandise et sa destination, il devra être également être le plus difficile possible à ouvrir.

## 1.2.2 Le transport des marchandises

Le choix d'un mode de transport pour acheminer personnes et marchandises au sein du système-monde dépend d'un nombre de facteurs dont les plus significatifs sont la nature des biens transportés, les infrastructures disponibles, les origines et les destinations, et particulièrement leurs distances respectives.

---

<sup>5</sup> Convention des Nations Unies sur les Contrats de Vente Internationale de Marchandises, Article 35/1 35/2 de la Convention de Vienne 1980. P 09, consulté le 27/05/2021 heure 11h10.

## 1.2.2.1 Définition du contrat de transport

Le contrat d'importation peut être défini comme suit :

« *Le contrat de transport est une convention par laquelle un transporteur professionnel s'engage à assurer le déplacement de la marchandise selon un code de location déterminé et moyennant un prix spécifique* ». <sup>6</sup>

Dans le contrat de transport, il y a trois intervenants :

- **L'expéditeur ou le chargeur** : le chargeur est l'expéditeur de la marchandise.
- **Le transporteur** : celui qui transporte la marchandise.
- **Le destinataire** : c'est celui qui reçoit la marchandise qui a été remise par le transporteur.

## 1.2.2.2 Les différents modes de transport

Six modes de transport s'offrent aux exportateurs et aux importateurs :

### 1) Le transport maritime

Le transport maritime est le premier mode de transport à l'international. C'est un mode de transport qui est adapté à la fois pour l'acheminement de marchandises en grande masse sur de longues distances. Le transport maritime est, ainsi, le mode le plus important pour le transport de marchandises.

Les opérateurs :

- **Le propriétaire du navire (fréteur)** : le navire peut être la propriété seule personne, physique ou morale.
- **L'armateur** : celui qui équipe un navire et recrute l'équipage qu'il en soit propriétaire ou non.
- **L'affréteur** : celui qui réserve l'utilisation d'un navire ou les capacités en tout ou partie.

### ❖ Le contrat et la documentation

En transport maritime, il existe deux catégories de contrat :

- **Contrat de transport sur les lignes régulières** : c'est un contrat de transport établi entre le chargeur qui s'engage à payer un tarif déterminé et le transporteur qui va acheminer une marchandise déterminée d'un port à un autre.

---

<sup>6</sup> BELLOTTI J., « le transport international de marchandises », édition Vuibert, paris, 1992, P 41.

## Chapitre 01 : Opérations d'importation méthodes et outils

---

- **Le contrat d'affrètement** : les contractants (amateur et affréteur) conviennent librement de la location d'un navire soit pour une période donnée (affrètement à temps), soit pour une expédition donnée (affrètement au voyage).

Document utilisé est le **connaissance maritime** : constitue le document essentiel de transport maritime. C'est un document officiel émis par la compagnie maritime ou son agent, dans les 24h suivant l'embarquement. Authentifié par le capitaine ou son agent, il établit la preuve qu'il y a effectivement un contrat de transport. On constate la prise en charge de la marchandise, sa mise à bord par le transporteur et l'engagement de ce dernier de livrer la marchandise contre la remise du connaissance.

Le connaissance peut porter diverses mentions :

- **La mention connaissance à ordre** : indique que le connaissance est négociable et transmissible par endossement. Dans les paiements de crédit documentaire.
- **La mention connaissance à personne dénommée** : rend le connaissance non négociable. Seul la personne ou l'entreprise désignée comme destinataire peut prendre livraison de la marchandise.
- **La mention connaissance à bord (ou connaissance embarqué)** : atteste que la marchandise a bel et bien été chargée à la date signature.
- **La mention connaissance net (ou connaissance sous réserve)** : atteste que la marchandise dont on a pris possession semble complète et en bon état.
- **La mention connaissance avec réserves** : indique que la marchandise est endommagée ou non complète au point d'expédition<sup>7</sup>.

### 2) Le transport aérien

Le transport aérien international est un moyen de transport en extension dans le cadre d'une offre de plus en plus concurrentielle grâce à sa sécurité, sa fiabilité et surtout sa rapidité.

#### ❖ La documentation

Le document qui atteste le contrat de transport aérien est la lettre de transport aérien (LTA ou connaissance aérien), qui est établi par la compagnie aérienne ou un agent agréé.

La LTA constitue à la fois la preuve du contrat, la preuve de prise en charge et la justification du contrat. C'est un document non négociable. L'expédition est effective une fois que le contrat est rempli.<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup> NAJI J. « commerce international : théorie, techniques et applications », édition ERPI, P 269, Québec, 2005.

<sup>8</sup> NAJI J. « commerce international : théorie, techniques et applications », édition ERPI, Québec, 2005. P 280.

### 3) Le transport routier

Le transport routier a une grande importance pour la livraison des marchandises mais cela par des conditions bien précises comme c'est indiqué ci-dessous :

*« Le transport par route est très utilisé dans les pays équipés d'un bon réseau routier, il permet de réaliser des expéditions en porte à porte et constitue souvent la prestation complémentaire indispensable des autres moyens de transport. Le transport routier est adapté aux distances et tonnages moyens »<sup>9</sup>.*

#### ❖ La documentation

La lettre de voiture internationale est le document essentiel en transport international de marchandise par route, c'est quelque sorte la preuve du contrat de transport. La lettre de voiture doit être rédigée selon les normes de la CMR. La mention « sans réserve » atteste la prise en charge de la marchandise en bon état et l'expédition dès la signature par le transporteur.

### 4) Le transport ferroviaire

Ce genre de transport est concéder parmi les plus sécuriser et avantageux et cela comme suit :

*« Le transport ferroviaire est un transport terrestre qui présente l'avantage d'une plus grande sécurité dans l'acheminement et les délais, et cela est d'autant plus vrai que la distance à parcourir est grande, cependant il est moins souple que son concurrent direct le transport routier »<sup>10</sup>*

#### ❖ La documentation

Le document utilisé est la **Lettre de Voiture Internationale (LVI)**. Ce document est établi par l'expéditeur et la compagnie de chemin fer. Il y a contrat de transport dès l'instant où la compagnie a accepté de transporter la marchandise. Cette acceptation est constatée par l'apposition sur la lettre de voiture du timbre à date de la gare expéditrice. Cette lettre de voiture doit être établie sur un formulaire conforme au modèle prévu par la « Convention Internationale concernant le transport de Marchandises par chemin de fer » (CIM).

### 5) Le transport fluvial

Ce dernier joue un rôle important dans la distribution sécuritaire des marchandises et le respect de l'environnement :

---

<sup>9</sup> LEGRANG G. & MARITINI H. « Techniques du commerce international, comment bien gérer vos opérations import / export », – Gualino, 2ème édition, Paris, 1999. P 40

<sup>10</sup> LEGRANG G. & MARITINI H. « Techniques du commerce international, comment bien gérer vos opérations import / export », – Gualino, 2ème édition, Paris, 1999. P 40

## Chapitre 01 : Opérations d'importation méthodes et outils

---

« Le transport fluvial c'est tout le transport effectué par des bateaux (et non des navires) sur une voie d'eau et circulant à l'intérieur des terres. Le transport fluvial relève donc techniquement de la navigation intérieure et juridiquement du droit des transports terrestres »<sup>11</sup>.

### ❖ La documentation

Le connaissement fluvial : il matérialise l'accord des parties, vaut reconnaissance par le transporteur de la prise en charge, et représente la marchandise et est réclamé à l'arrivée. Le connaissement fluvial n'est pas de caractère obligatoire, le transporteur peut choisir de ne le remettre que si le chargeur l'a demandé le chargement.

La lettre de voiture (CMNI) : le connaissement prévoit peut être couvert par une lettre de voiture

### 6) Le transport multimodal

Ce dernier joue un rôle important dans la distribution sécuritaire des marchandises et le respect de l'environnement :

« Le transport multimodal n'est pas un mode de transport en soi mais une combinaison de plusieurs modes de transport. L'idée est de confier à un organisateur de transport le soin d'acheminer une marchandise, généralement de port à porte, en utilisant au moins deux modes de transport, sous couvert d'un seul document de transport multimodal. »<sup>12</sup>.

### ❖ La documentation

Le document utilisé en transport est le connaissement de transport combiné.

### 1.3 L'assurance transport de marchandise

Toutes les marchandises destinées à être expédiées se voient exposées à divers risques en cours de route : casse, vol, perte, conditions climatiques (humidité, gel, moisissures...etc.), accidents caractérisés (collision de navires, incendie), catastrophes naturelles...etc. Pour cela les compagnies d'assurance proposent d'assurer ces risques qui permettent de couvrir en totalité ou en partie le dommage subi par la marchandise.

---

<sup>11</sup> MAINI P. & VENTURELLI N. « Transport Logistique », édition Génie des Glaciers, 8ème édition, P 85

<sup>12</sup> MADELEINE. NGUYEN-THE, « importer », édition d'organisation, 2ème édition, Paris, 2005 P 99.

## 1.3.1 Définition de l'assurance transport

L'assurance doit inclure non seulement la protection physique des biens transportés, mais aussi la protection de leur valeur, ce qui permet à l'assuré de récupérer financièrement, en tout ou partie, la valeur des dommages causés en cas d'avarie<sup>13</sup>.

## 1.3.2 Les notions de base de l'assurance transport

- **L'assuré :**

C'est la personne ou l'entreprise qui souscrit à une police en vue d'assurer des marchandises contre des risques déterminés à l'avance.

- **L'assureur :**

Correspond à la personne physique ou morale auprès de laquelle ils ont souscrit un contrat d'assurance.

- **Le sinistre :**

Ce terme sert à désigner le risque qui se réalise, l'évènement qui va faire jouer les garanties du contrat : le sinistre c'est l'incendie, le vol, l'accident...etc.

- **La prime d'assurance (ou cotisation) :**

C'est la contribution que verse l'assuré à l'assureur en échange de la garantie qui lui est accordée (cours technique des assurances).

## 1.3.3 Les différents types de police d'assurance

La police d'assurance c'est un document écrit, signé par l'assureur et l'assuré, qui constitue un montant de la prime que paie l'assuré et, d'autre part, la nature et la limite des risques couverts et le capital assuré.

- **La police au voyage :**

La police d'assurance couvre les marchandises d'une expédition donnée d'un itinéraire donné, c'est l'exportateur qui détermine tous les paramètres d'expédition c'est à dire la date de l'envoi, la nature, la valeur et l'emballage des biens transportés, le mode de transport utilisé...etc. Ce type de police n'est pas recommandé, il n'est utilisé que par des exportateurs occasionnels.

---

<sup>13</sup> NAJI J. « commerce international : théorie, techniques et applications », édition ERPI, Québec, 2005, P 302.

## Chapitre 01 : Opérations d'importation méthodes et outils

---

- **La police d'abonnement**

En cours appelée « police flottante ». Elle couvre toutes les expéditions réalisées par l'exportateur quels que soient les marchandises, les quantités, les destinations et les modes de transport, et ce pendant une durée déterminée (généralement un an et renouvelable). La prime par expédition est moins élevée que dans le cas de police au voyage.

- **La police à aliment**

Elle couvre les marchandises dont les paramètres d'expédition ne sont pas connus à l'avance. On recourt pour assurer une série d'expédition qui est étalées sur une période de temps généralement assez longue et indéterminée, et dont la valeur totale est connue.

- **La police tiers-chargeur**

La police tiers-chargeur est prise par le transporteur (compagnie maritimes et aérienne) ou le transitaire l'a met à la disposition de leur client. Cette catégorie de police fonctionne comme une police d'abonnement, c'est généralement l'option retenue par les petites et moyennes entreprises qui trouvent pratique de confier à leur prestataire de services. L'assurances-transport en même temps qu'elles leur confient le transport, le dédouanement, etc.<sup>14</sup>

### 1.3.4 Les risques assurables

Il faut distinguer les avaries particulières, des avaries communes :

- **Les avaries particulières**

Les pertes et avaries particulières concernent tous les modes de transport. Ce sont les détériorations ou manques sur les marchandises elle-même qui proviennent soit d'événement majeurs survenant au cours du transport (naufrage, accidents de la route, déraillement, ...etc.) soit d'événement concernant uniquement la marchandise (chute, perte...etc.).<sup>15</sup>

- **Les avaries communes**

C'est une notion spécifique au transport maritime et fluvial, le terme désigne les dommages résultant de décision prises pour " sauver le navire " et donnant lieu à contribution: les frais et les sacrifices engagés sont répartis entre l'armateur et les propriétaires de la cargaison, proportionnellement à la valeur de chaque expédition, ainsi, une marchandise

---

<sup>14</sup> NAJI J. « commerce international : théorie, techniques et applications », édition ERPI, Québec, 2005, P 313.

<sup>15</sup> LEGRANG G. & MARITINI H. « Techniques du commerce international, comment bien gérer vos opérations import / export », – Gualino, 2ème édition, Paris, 1999, P 19.



## Chapitre 01 : Opérations d'importation méthodes et outils

---

intacte mais sauvée par un acte de remorquage, contribuera aux dépenses. Les sommes considérables et font de l'avarie commune un risque majeur, qu'il est indispensable d'assurer.

### 1.3.5 Les différents types de garanties

On distingue plusieurs types de garanties, elles diffèrent selon le moyen de transport choisi :

- **La garantie FAP (franc d'avaries particulières)**

Cette garantie ne couvre que les risques d'avarie commune. Elle s'applique au transport maritime. Le taux de prime est très bas.

- **La garantie FAP sauf (franc d'avaries particulières sauf)**

Couvre uniquement les avaries communes et les avaries mentionnées au contrat.

- **La garantie tous risques**

Elle couvre les avaries communes et les avaries particulières sur la totalité du transport et elle est de magasin à magasin.

- **La garantie du risque de guerre et de mines**

Elle permet d'assurer contre les dommages que peuvent causer des situations de guerres (Des dommages causés par des mines, des torpilles, des bombes...etc.) Cette garantie à un taux de prime moins élevé (compris entre 0,03 et 0,3%).

### 1.4 Les procédures douanières à l'importation

La douane apparaît le plus souvent comme un ensemble des formalités lourdes rigides qui servent au contrôle des flux des marchandises à l'importation pour lutter contre la contrefaçon, les trafics et pour préserver la sécurité des citoyens.

#### 1.4.1 Généralité et processus de dédouanement des marchandises

Le dédouanement des marchandises se caractérise comme suit :

##### 1.4.1.1 Généralité sur la douane

La douane<sup>16</sup> est une institution fiscale et de sécurité chargée notamment de la perception des droits et taxes dus à l'entrée des marchandises sur un territoire, mais aussi de la surveillance de territoire et de nombreuses missions sécuritaires, son activité est réglementée par le droit national, mais aussi par des accords internationaux (OMC, traité de libre-échange).

---

<sup>16</sup> [www.douane.gouv.fr](http://www.douane.gouv.fr), consulté le 24/05/2021 à 14h30.

## 1.4.1.2 Les missions de la douane

- **Les missions économiques**

L'objectif consiste à :

- Encourager les investissements national et étranger à travers les facilitations douanières et les régimes douanières économiques ;
- Appliquer les politiques commerciales et les respecter
- Elaborer les statistiques du commerce extérieur ;
- Développer la compétitivité des opérations économiques.

- **Les missions de protection<sup>17</sup>**

Elle consiste à :

- Lutter contre les trafics (drogue, criminalité ...) ;
- Contribuer la sécurité publique (lutte contre l'immigration clandestine, garantie de la sûreté aérien et portuaire, lutte contre les trafics d'arme et de matériel de haute technologie, etc.) ;
- Protéger les entreprises et l'emploi ;
- Protéger les consommations (sécurité alimentaire par l'application des réglementations sanitaires) ;
- Protéger l'environnement (lutte contre les trafics d'animaux ou des végétaux) ;
- Préserver le patrimoine culturel ;
- Assurer la police fiscale et la protection en mer.

- **Les missions fiscales**

L'objectif consiste à :

- Recouvrer les droits de douane auxquels sont soumises les produits comme les textiles,
- les produits pétroliers ;
- Contrôler l'application de la législation douanière et de la loi tarifaire ;

## 1.4.2 Les processus de dédouanement de la marchandise importée

### 1.4.2.1 La conduite en douane

Toute importateur ou exportateur doit être obligé de conduire et de présenter sa marchandise à l'un des bureaux de douane.

---

<sup>17</sup> BELLOTTI J. « le transport international de marchandises », édition Vuibert, paris, 1992, P71.

## 1.4.2.2 La mise en douane

Elle consiste à la mise des marchandises entre les mains de la douane pour les contrôler, et cette opération se matérialise par la présentation de la marchandise transportée et le dépôt d'un document de transport entre les mains de l'administration des douanes, comme il est obligatoire de la déclaration sommaire qui doit contenir les renseignements suivants <sup>18</sup>:

- Le nom de nationalité de navire ;
- Le nom du capitaine ;
- Le port de provenance ;
- Le port de débarquement ;
- Numéro de connaissance ;
- Marque et numéro des colis.

## Section 02 : la démarche d'une opération d'importation en Algérie

La démarche d'une opération d'importation en Algérie suit un ensemble de différentes étapes à l'import qui sont indispensable pour une entreprise importatrice. Ces étapes concernent les activités relatives a la circulation des produits, stockage, manutention, transport, dédouanement, suivi des livraisons, etc.

Les importateurs cherchent a réaliser ces divers opérations en réduisant les couts, et en parallèle assurer la meilleure qualité des services.

### 2.1 La domiciliation du titre de commerce

La réalisation des opérations d'importation ou d'exportation ainsi que leurs règlements financiers sont faites sous couvert d'une domiciliation d'un Titre de Commerce Extérieur.

Conformément à l'article 30 du règlement paru au Journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, la domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier auprès d'un intermédiaire agréé qui donne lieu à attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire. Cela signifie, en clair, que la domiciliation est l'acte par lequel un importateur décide de confier à l'une de ses banques une opération commerciale donnée. Pour ce faire, l'importateur doit fournir tous les justificatifs à sa banque et lui confier également le traitement des opérations d'achat/vente de devises et de transfert/rapatriement.

---

<sup>18</sup> KSOURI I. « Les régimes douaniers », Edition GAL, 2007, P37.

# Chapitre 01 : Opérations d'importation méthodes et outils

---

La banque, de son côté, doit s'assurer de la conformité de l'opération à toutes les réglementations en vigueur et doit rendre compte à la Banque d'Algérie des conditions dans lesquelles l'opération se déroule. Cette étape est primordiale et précède les formalités douanières.

Toute fois certaines conditions doivent être prises en considération dans l'accomplissement de cette formalité, à savoir les conditions préalables à la domiciliation, la réglementation des importations.

## 2.1.1 Les conditions préalables à la domiciliation

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

- l'importateur possède une autorisation d'importation pour certains produits ;
- l'objet de l'importation à un rapport avec l'activité de l'importateur ;
- l'importateur n'est frappé d'aucune restriction en matière de commerce extérieur
- la marchandise n'est pas frappée d'une mesure d'interdiction ;
- les engagements financiers au titre de l'opération sont couverts soit par des provisions constituées, soit par des autorisations de crédit ;
- le pays d'origine a des relations commerciales avec l'Algérie,
- la surface financière et les garanties de solvabilité que le client présente ;
- la capacité du client à mener l'opération dans les meilleures conditions et conformément aux règles internationales ;
- la régularité de l'opération au regard de la réglementation.

## 2.1.2 La réglementation des importations <sup>19</sup>

Les opérations d'importation de produits se réalisent librement en Algérie, exception faite de l'importation de produits portant atteinte à la sécurité, à l'ordre public et à la morale.

Certaines importations sont soumises à obtention d'agrément ou d'autorisations auprès des autorités compétentes, telles que les importations relatives à la santé humaine et animale et aux produits phytosanitaires.

Les produits importés doivent être conformes aux normes relatives à la qualité et à la sécurité (loi n° 89-02 du 7 février 1989 relative aux règles générales de protection du consommateur, décret exécutif n° 90-366 du 10 novembre 1990 relatif à l'étiquetage et à la présentation des produits domestiques non alimentaires, loi n° 04-04 du 23 juin 2004 relative

---

<sup>19</sup> [www.Guide business Algérie 2012.fr](http://www.Guide business Algérie 2012.fr), consulté le 27/05/2021 heure 10h26.

# Chapitre 01 : Opérations d'importation méthodes et outils

---

à la normalisation, l'arrêté du 15 juin 2002 déterminant les modalités d'application de l'article 22 du code des douanes relatif à l'importation de marchandises contrefaites).

Une taxe de domiciliation bancaire est due sur les opérations d'importation. Le montant de la taxe de domiciliation est fixé à 3 % du montant de la domiciliation pour les importations de services. S'agissant des opérations d'importation de biens, la taxe est acquittée, sauf cas d'exonérations, au tarif de 10 000 DA pour toute demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation d'une opération d'importation de biens ou de marchandises.

## **2.2 Transport des marchandises**

L'Algérie est un pays qui détient un système de transport très étendu utilisant l'ensemble des modes : routier, ferroviaires, maritime, aérien et le transport. Le classement des modes de transport peut s'éclater en trois grandes catégories :

### **2.2.1 Le transport terrestre**

Il se subdivise en plusieurs modes : routier, ferroviaire.

#### **2.2.1.1 Le transport routier**

En Algérie le transport routier est le mode le plus utilisé pour le transport des marchandises, Il représente 90 % du transport total de marchandises importées et locales, les 10 % restants correspondant au transport ferroviaire. Il a évolué graduellement en fonction de l'accroissement économique la distribution de la population et de ses activités et selon les contraintes de la topographie. Ainsi, le réseau et les services sont plus denses le long de la bande côtière mais ils diminuent progressivement vers les hauts plateaux et se réduisent à un nombre restreint d'axes dans le sud.

Le secteur du transport routier est partiellement libéralisé, et 185 000 opérateurs y sont enregistrés. Avec la répartition du marché entre les opérateurs publics et privés, le secteur privé capte actuellement 80 % du marché, et les 20 % restants correspondent à l'opérateur public Société nationale des transports routiers (SNTR). Depuis la libéralisation, les tarifs du transport routier sont libres et ne sont assujettis à aucun type de spécifications tenant compte des coûts réels du transport. Par ailleurs, il n'existe aucune bourse de fret de marchandises. La structure du type de services proposés est divisée en transport pour le compte d'autrui et en transport pour compte propre. Ce dernier constitue 40 % du total du service proposé, il est mené à bien par 65 000 opérateurs, dont seulement 100 appartiennent au domaine public, et il représente 9 411 000 tonnes de charge utile. Ces chiffres indiquent que, pour le moment, la

## Chapitre 01 : Opérations d'importation méthodes et outils

---

logistique est faiblement externalisée par le secteur de production, car seuls 60 % du transport de marchandises, soit un peu plus de la moitié, sont réalisés en tant que service pour le compte d'autrui.

### 2.2.1.2 Le transport ferroviaire

En Algérie, le transport ferroviaire joue un rôle important pour la desserte des ports et des grands centres urbains de la bande côtière. Il a évolué en rapport avec les activités agricoles, minières et industrielles, la croissance et le déploiement des populations et en réponse également à des exigences de défense nationale. Le transport ferroviaire en Algérie est réalisé par un unique opérateur : la Société nationale des transports ferroviaires (SNTF).

La SNTF possède 13 filiales lui permettant de réaliser l'ensemble de ses activités dans les domaines du transport de carburants, transport de céréales, transport intermodal, transport de messagerie, exploitation des wagons-restaurants et des wagons-lits, signalisations et télécommunications, approvisionnement, électrification, infrastructures, ingénierie.

Le transport ferroviaire est peu développé et connaît une baisse prononcée. En effet, la part du chemin de fer dans le transport de marchandises est estimée à environ 10 %. Le tonnage transporté par la SNTF en 2007 a atteint environ 6,5 millions de tonnes, alors qu'il était de 9,3 millions en 2002, ce qui représente une perte de marché de l'ordre de 43 %. En termes de tonnes km, l'activité du transport a enregistré une baisse de 5 % au cours de la période 2002-2007<sup>20</sup>

### 2.2.2 Le transport maritime

En Algérie, le transport maritime constitue un secteur stratégique, qui assure la quasi-totalité du commerce extérieur. Il a connu une remarquable croissance depuis l'indépendance. Les activités portuaires hors hydrocarbures sont importantes à Alger (30 % du total) ; les ports situés à l'est (Annaba, Skikda, Bejaia) traitent ensemble 50% de ce trafic et à l'ouest, les ports d'Oran et de Mostaganem en traitent 13%. Les ports d'Arzew/Bethioua sont affectés exclusivement au transport des hydrocarbures. Le cabotage national se limite essentiellement à l'alimentation de certaines régions côtières déficitaire en produits pétroliers et en gaz de pétrole liquéfié (GPL) (Alger, Oran et Bejaia). Il s'effectue à partir de Skikda pour les produits pétroliers et d'Arzew pour les GPL.

En ce qui concerne le système d'organisation du transport maritime en Algérie, signalons que la gestion et la supervision des ports algériens est entre les mains du MT, qui est chargé

---

<sup>20</sup> <https://www.interieur.gov.dz/images/brochure-SNAT-FR-compressed.pdf>

## Chapitre 01 : Opérations d'importation méthodes et outils

---

de planifier et de mettre en place les actions nécessaires directement ou par l'intermédiaire de la Marine marchande et des autorités portuaires, organisme public sous tutelle du ministère servant à dynamiser la gestion et la prise de décisions.

À partir de 2004, l'État algérien a envisagé la privatisation afin de promouvoir l'efficacité et la compétitivité de ses ports. Le port de Bejaïa a été le premier port dont la gestion a été confiée à un opérateur privé, la société Singapourienne PORTEK, pour une période de 20 ans. Ensuite, en 2006, la privatisation des ports d'Algérie s'est concrétisée avec le lancement de plusieurs appels d'offres à l'échelle internationale pour la gestion du port d'Alger. La privatisation du port d'Oran a commencé en juin 2008 et la sélection des possibles opérateurs privés internationaux intéressés par sa gestion est en cours.

Les investissements dans le domaine portuaire concernent uniquement les ports pétroliers. Les ports polyfonctionnels accusent un retard important confrontés à cause de la vétusté des infrastructures et sont considérés comme des ports de la première génération ce qui fait du transport des hydrocarbures l'unique spécialisation à laquelle les ports algériens ont consenti des efforts

### **2.2.3 Le transport aérien**

En Algérie, le transport aérien a son importance pour le désenclavement de certaines régions du pays, notamment dans le vaste Sud où les densités de population sont très faibles. Les services aériens intérieurs opèrent sur environ 65 relations et sont surtout centrés sur la capitale dont l'aéroport, à lui seul, traite 66 % des vols enregistrés. Les services internationaux réguliers sont quasiment assurés à partir des 4 principaux aéroports du nord : Alger, Oran, Constantine et Annaba et couvrent l'Europe, les pays du Maghreb, le Moyen-Orient et l'Ouest de l'Afrique.

### **1.3 Le dédouanement des marchandises**

Le dédouanement s'entend de toute la procédure applicable aux marchandises importées ou exportées afin d'assurer, d'une part, la correcte perception des droits et taxes que l'administration des douanes est chargée de liquider, d'autre part, d'appliquer les diverses mesures réglementaires. L'ensemble des opérations de dédouanement se scinde en quatre aspects principaux à savoir :

- La conduite et la mise en douane,
- L'établissement de la déclaration en détail,
- Le contrôle et la vérification de la marchandise,

# Chapitre 01 : Opérations d'importation méthodes et outils

---

- La liquidation et l'acquittement des droits et taxes.

L'objectif de cette section c'est d'appréhender les mécanismes douaniers.

## 1.3.1 La conduite et la mise en douane

La conduite des marchandises en douane consiste dans l'acheminement des marchandises importées ou à exporter vers le bureau de douane compétent le plus proche de la frontière douanière.

Cette obligation prend naissance dès le franchissement de la frontière douanière pour le cas des importations, Le but de cette obligation est de canaliser le flux des marchandises aussi bien à l'importation qu'à l'exportation pour éviter d'une part le versement frauduleux des marchandises sur le marché national et leur exportation illicite d'autre part.

Les marchandises sont déchargées dans des magasins de dépôts temporaires on attendant la déclaration le dépôt de la déclaration en détail.

## 1.3.2 L'établissement de la déclaration en détail

Selon l'article 75 du code de douane algérien la déclaration en détails est défini « La déclaration en détail est l'acte, dans les formes prescrites par les dispositions du présent code, par lequel le déclarant indique le régime douanier à assigner aux marchandises et communique les éléments requis pour l'application des droits et taxes et pour les besoins du contrôle douanier »<sup>21</sup>.

Elle doit être déposée au bureau de douane habilité à cet effet, dans un délai maximum de vingt et un jours francs à compter de la date d'enregistrement du document par lequel a été autorisé le déchargement ou la circulation des marchandises<sup>22</sup>.

- **Personnes habilitées à déclarer les marchandises en détail**

Suivant l'article 78 du code de douane Les marchandises importées ou exportées doivent être déclarées en détail par leurs propriétaires ou par les personnes physiques ou morales ayant obtenu l'agrément en qualité de commissionnaires en douane.

Lorsqu'aucun commissionnaire en douane n'est représenté auprès d'un bureau de douanes frontalier, le transporteur peut, à défaut du propriétaire, accomplir les formalités de dédouanement pour les marchandises qu'il transporte.

---

<sup>21</sup> JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 11, Article 75 code de douane algérien (procédures de dédouanement), consulté le 05/06/2021 à 14h10.

<sup>22</sup> JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 11, Article 76 code de douane algérien (procédures de dédouanement), consulté le 05/06/2021 à 14h38.



- **Conditions d'établissement de la déclaration en détail**

Les déclarations en détail doivent être faites par écrit. Elles doivent contenir toutes les indications nécessaires pour l'application des mesures douanières et pour l'établissement des statistiques de douane. Elles doivent être signées par le déclarant. Le directeur général des douanes, avec possibilité de subdélégation détermine la forme des déclarations, les énonciations qu'elles doivent contenir et les documents qui doivent y être annexés. Il peut autoriser, dans certains cas, le remplacement de la déclaration écrite par une déclaration verbale.<sup>23</sup>

### 1.3.3 La vérification des marchandises

Après enregistrement de la déclaration en détail, le service des douanes procède, s'il le juge utile, à la vérification de tout ou partie des marchandises déclarées ;

En cas de contestation, le déclarant a le droit de récuser les résultats de la vérification partielle et de demander la vérification intégrale des énonciations de la déclaration sur lesquelles porte la contestation<sup>24</sup>.

La vérification des marchandises déclarées dans les bureaux de douane ne peut être faite que dans les magasins de la douane ou dans les lieux désignés à cet effet par le service des douanes.

Le transport des marchandises sur les lieux de la vérification, le déballage, le remballage et toutes autres manipulations nécessitées par la vérification sont effectués aux frais et sous la responsabilité du déclarant.

Les marchandises qui ont été conduites dans les magasins de la douane ou sur les lieux de la vérification ne peuvent être déplacées sans la permission du service des douanes.

Les personnes employées par le déclarant pour la manipulation des marchandises en douane doivent être agréées par le service des douanes ; à défaut de cet agrément, l'accès des magasins de la douane et des lieux désignés pour la vérification leur est interdit. La vérification a lieu en présence du déclarant. Lorsque le déclarant ne se présente pas pour assister à la vérification, le service des douanes lui notifie par lettre recommandée son intention de commencer les opérations de visite, ou de les poursuivre s'il les avait suspendues, si à l'expiration d'un délai de huit jours après cette notification, celle-ci est restée sans effet, le

---

<sup>23</sup> JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 11, Article 82 code de douane algérien (procédures de dédouanement), consulté le 05/06/2021 à 14h55.

<sup>24</sup> JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 11, Article 92 code de douane algérien (procédures de dédouanement), consulté le 05/06/2021 à 15h15.

## Chapitre 01 : Opérations d'importation méthodes et outils

---

juge, dans le ressort duquel est situé le bureau de douane, désigne d'office, à la requête du receveur des douanes, une personne pour représenter le déclarant défaillant et assister à la vérification.

### 1.3.4 La liquidation et l'acquittement des droits et taxes

Après le dépôt de la déclaration en détail son enregistrement et la reconnaissance de sa conformité, vient l'étape de la liquidation des droits et taxes.

La mise à la consommation constitue la destination normale donnée à toutes les marchandises importées en les soumettant aux droits et taxes inscrites au tarif douanier de leur versement sur le marché intérieur.

#### 1.3.4.1 Le principe général de la liquidation des droits et des taxes

Les droits et taxes sont liquidés autrement dits calculés en fonction de l'espèce tarifaire, de l'origine et de la valeur des marchandises.

Ainsi, aux termes de l'article 103 du code des douanes : "les droits et taxes sont liquidés sur la base des taux et tarifs en vigueur à la date de l'enregistrement de la déclaration en détail<sup>25</sup>, sauf lorsqu'il est fait application des dispositions de l'article 7 du présent code.

En cas d'abaissement du taux des droits et taxes, le déclarant peut lorsque l'autorisation d'enlever les marchandises n'a pas encore été donnée par les agents des douanes bénéficier du nouveau taux.

Toutefois, pour être acceptable, la demande écrite du déclarant doit être introduite avant que les droits et taxes n'aient été perçus.

Ainsi, l'enlèvement des marchandises est subordonné à la présentation de la quittance douanière ou d'un document en tenant lieu et portant la mention de la liquidation des droits et taxes.

Il incombe au déclarant en douane d'acquitter les droits et taxes auprès du bureau de douane.

Par ailleurs, le montant de chaque droit ou taxe liquidé pour chaque article d'une même déclaration est arrondi au dinar inférieur (CF ART 104 du code des douanes)<sup>26</sup>. Les droits et taxes sont appliqués, soit d'après les résultats de la vérification soit d'après les énonciations de la déclaration.

---

<sup>25</sup> JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 11, Article 103 code de douane algérien (procédures de dédouanement), consulté le 05/06/2021 à 15h31.

<sup>26</sup> JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 11, Article 104 code de douane algérien (procédures de dédouanement), consulté le 05/06/2021 à 16h49.

### 1.3.4.2 Le paiement des droits et taxes

Le code des douanes prévoit dans son article 105 que : « les droits et taxes dus sont payables en numéraire ou par tout autre moyen de paiement ayant pouvoir libératoire par le déclarant, ou toute autre personne agissant pour son compte »<sup>27</sup>.

Les agents des douanes habilités qui constatent le paiement sont tenus d'en délivrer quittance.

Le paiement peut intervenir par tous moyens de droit: numéraire, chèques, obligations cautionnées.

IL existe deux modes de paiement à savoir : le paiement au comptant et le paiement différé. De plus, les droits et taxes doivent être garantis (consignés ou cautionnés).

#### a) Le paiement au comptant

D'après l'article 106 du code des douanes, «les droits et taxes liquidés pour les marchandises déclarées deviennent exigibles dès que la vérification est achevée et qu'il peut être donné main levée des marchandises.

Cependant, l'administration des douanes peut exiger que la somme représentant les droits et taxes soit consignée ou que soit constituée une garantie suffisante pour assurer au moment de la mainlevée, le paiement intégral des droits et taxes ."<sup>28</sup>

Les marchandises constituent le gage des droits et taxes et une sureté réelle au profit du trésor public.

Ainsi, le paiement est la phase essentielle de l'opération comptable de recouvrement des droits et taxes. Leur prise en charge est effectuée en même temps que le paiement et se confond avec lui.

La délivrance de la quittance au déclarant constitue la justification du paiement des droits et taxes.

#### b) Le paiement différé

Le paiement différé comprend le crédit d'enlèvement et le crédit de droit

- **Le crédit d'enlèvement**

Aux termes de l'article 109 bis du code des douanes : "le receveur des douanes peut autoriser l'enlèvement des marchandises au fur et à mesure des vérifications et avant

---

<sup>27</sup> JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 11, Article 105 code de douane algérien (procédures de dédouanement), consulté le 05/06/2021 à 19h11.

<sup>28</sup> JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 11, Article 106 code de douane algérien (procédures de dédouanement), consulté le 07/06/2021 à 10h00.

## Chapitre 01 : Opérations d'importation méthodes et outils

---

liquidation et acquittement des droits et taxes exigibles moyennant la souscription d'une soumission annuelle cautionnée de crédit d'enlèvement portant engagement :

1. D'acquitter les droits et taxes dans un délai de 15 jours à compter de la date de délivrance de l'autorisation d'enlèvement.
2. De payer une remise spéciale de 1 pour mille.
3. De verser à défaut de paiement dans les délais prescrits un intérêt de retard comme fixé à l'article 108 du présent code.<sup>29</sup>

De même, l'article 110 du code des douanes précise que:"L'administration des douanes peut autoriser l'enlèvement des marchandises importées par les Administrations publiques, les organismes publics, les collectivités territoriales ou les établissements publics à caractère administratif où pour leur compte avant le paiement des droits et taxes ,sous réserve que l'importateur fournisse à l'administration des douanes un engagement de régler les droits et taxes dans un délai n'excédant pas trois mois ."<sup>30</sup>

- **Le crédit des droits et taxes**

Le crédit des droits et taxes est un mode de paiement très ancien consistant dans le paiement des droits et taxes à l'expiration d'un délai de quatre mois moyennant soumission cautionnée. Il s'agit d'une sorte de facilité de paiement.

IL s'agit d'une facilité que le receveur accorde sous sa responsabilité. IL fixe aussi la limite du crédit et agréé la caution.

Il permet de dispenser le redevable du paiement immédiat des droits et taxes afférents à la déclaration en détail.

Ce crédit est accordé à des entreprises notoirement solvables contre la souscription d'obligations cautionnées ou traites cautionnées par des organismes agréés par la douane moyennant le paiement d'un intérêt de crédit. (cf art 108 du code).

L'obligation cautionnée est une promesse de payer une certaine somme à une date déterminée au receveur des douanes et comportant la signature du souscripteur et celle de la caution laquelle est conjointement et solidairement responsable de son paiement.

L'obligation cautionnée couvre les droits et taxes auxquels s'ajoutent un intérêt de crédit et la remise du receveur.

---

<sup>29</sup> JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 11, Article 109 code de douane algérien (procédures de dédouanement), consulté le 07/06/2021 à 14h50.

<sup>30</sup> JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 11, Article 109 code de douane algérien (procédures de dédouanement), consulté le 07/06/2021 à 18h36.

# Chapitre 01 : Opérations d'importation méthodes et outils

---

Ce mode de paiement est consacré par l'article 108 du code des douanes lequel dispose que : " Pour le paiement des droits et taxes, l'administration des douanes peut accepter des obligations cautionnées par une institution financière nationale à quatre mois d'échéance lorsque la somme à payer après chaque décompte dépasse cinq mille (5000) dinars.

## **Section 03: financement de l'opération d'importation et paiement des fournisseurs**

La connaissance des différents instruments de paiement, des techniques de paiement, des crédits mis à la disposition de l'importateur et des techniques de couverture de change permet de garder de bonnes relations commerciales avec son fournisseur mais aussi mieux gérer sa trésorerie.

Le paiement du fournisseur lors d'une opération d'importation doit être une étape primordiale et non une conséquence d'un processus d'achat ; mieux maîtriser cette étape permet à l'importateur de gagner des frais financiers important et lui procurer une trésorerie aisée.

### **3.1 Les instruments de paiement utilisés à l'international**

Il existe dans tout contrat commercial deux obligations impératives, à savoir de déterminer les conditions de livraison et de paiement. Ce dernier représente donc un acte essentiel au dénouement du contrat. Il résulte de l'entrée en créance qui n'est pas forcément lié au moment de livraison. Il existe plusieurs instruments de paiement qui s'adaptent à la fois au moment contractuel prévu pour le règlement, ainsi qu'un niveau de sécurité accepté par le vendeur. À l'importation, l'acheteur dispose d'une panoplie d'instruments dont l'utilisation suit les mêmes exigences qu'à l'exportation.

Dans ce qui suit, nous allons présenter ces instruments de paiements :

#### **3.1.1 Le chèque**

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire, ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, libellé en monnaie nationale ou en devises étrangères. Peu coûteux et très répandu dans le monde, le chèque se caractérise par de nombreux inconvénients<sup>31</sup>. L'inconvénient majeur de

---

<sup>31</sup> LEGRANG G. & MARITINI H. « Techniques du commerce international, comment bien gérer vos opérations import / export », – Gualino, 2ème édition, Paris, 1999. 128.

## Chapitre 01 : Opérations d'importation méthodes et outils

---

cet instrument réside dans l'acheminement postal qui rallonge les délais d'encaissement et accroît les risques de perte du chèque.

### 3.1.2 Les effets de commerce

Pour garantir le paiement à l'échéance, le vendeur peut exiger la remise d'un document appelé « effet de commerce », qui présente les trois caractéristiques suivantes :

- il représente une créance d'argent d'un montant déterminé et exigible à court terme ;
- il ne peut être payé qu'à celui qui détient matériellement le document ;
- il est négociable, c'est-à-dire qu'il peut se transmettre par endossement : cette qualité constitue sa principale utilité en rendant sa circulation rapide et facile, en distingue la lettre de change, le billet à ordre, le warrant.

#### 3.1.2.1 La lettre de change

La lettre de change appelée également « traite » est un écrit par lequel une personne (le tireur) donne l'ordre à une autre (le tiré) de payer à une certaine échéance une somme déterminée à un bénéficiaire en général le tireur lui-même. Dans la pratique le tireur, souvent bénéficiaire, expédie la traite au tiré pour que celui-ci la lui retourne acceptée, c'est-à-dire signée <sup>32</sup>.en effet, ces avantages matérialise une créance qui peut être escompte auprès d'une banque et détermine précédemment la date de paiement. L'inconvénient de cet instrument reste soumis à l'acceptation de l'acheteur.

#### 3.1.2.2 Le billet à ordre

C'est un écrit par lequel un souscripteur (le débiteur) s'engage à payer au créancier (le bénéficiaire) une somme fixée à une date et à un lieu donnés .son avantage principal est sa simplicité et la possibilité d'une mobilisation immédiate par l'escompte .les limites du billet à Ordre sont fortes, il fait courir en particulier les risques non négligeable de non-paiement, de non transfert des fonds, d'émission tardive de d'autre et d'erreurs quant à la somme, la date ou le lieu. Cet instrument est peu utilisé dans les transactions importantes à l'international.

#### 3.1.2.3 Le warrant

Le warrant est un billet à ordre par lequel le souscripteur s'engage à payer une certaine somme à une certaine échéance. Il se distingue du billet à ordre ordinaire par le fait qu'il constitue, en outre, nantissement (garantie) au profit du créancier sur des marchandises

---

<sup>32</sup> OULOUNIS.S. « Gestion financière internationale », office des publications universitaires, Alger, 2005, p.11.

## Chapitre 01 : Opérations d'importation méthodes et outils

---

déposées dans un magasin général ou dans des entrepôts dont le stock est contrôlé par des sociétés de vérification des stocks<sup>33</sup>.

### 3.1.3 Le virement bancaire

Un virement bancaire est une opération d'envoi (transfert) ou de réception (rapatriement) d'argent entre deux comptes bancaires: La personne physique ou morale qui demande l'émission du virement est dénommé le donneur d'ordre, celle qui reçoit l'argent le bénéficiaire.<sup>34</sup>

### 3.1.4 Le virement Swift

C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur / importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement. Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide et fiable.

Le bénéficiaire du virement disposera toujours d'un acquit Swift qui prouve la réalisation du transfert. Les conditions de vente de l'exportateur pourraient indiquer : payable par virement Swift à 30 jours date de facture ou date de document de transport. L'inconvénient majeur de cet instrument est le Risque de change si le virement est libellé en devises<sup>35</sup>.

## 3.2 Les techniques de financement à disposition de l'importateur

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).

Par ailleurs, les techniques de financement les plus élaborées et les plus adéquates dans ce cas sont "le crédit documentaire, remise documentaire et le transfert libre.

### 3.2.1 La remise documentaire (l'encaissement documentaire)

L'encaissement documentaire est un mode de règlement beaucoup moins compliqué, il est recommandé lorsque :

---

<sup>33</sup> BERNET.R. « principe de technique bancaire », 25 éditions DUNOD, paris, 2008, p.258.

<sup>34</sup> <http://www.becompta.be/modules/dictionnaire> , consulté le 14/06/2021 à 17h49.

<sup>35</sup> LEGRANG G. & MARITINI H. « Techniques du commerce international, comment bien gérer vos opérations import / export », – Gualino, 2ème édition, Paris, 1999, p.129.

## Chapitre 01 : Opérations d'importation méthodes et outils

---

- Il y a une confiance et de bonnes relations d'affaire entre les partenaires.
- La situation politique, économique et monétaire du pays de l'importateur est stable.
- La marchandise peut facilement être revendue sur place en cas de désistement de l'importateur.
- L'importateur a la possibilité d'inspecter la marchandise avant de procéder au règlement.

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances<sup>36</sup>.

" Le terme «encaissement documentaire» peut signifier soit :

Documents commerciaux accompagnés de documents financiers

Documents commerciaux non accompagnés de documents financiers"<sup>37</sup>.

Nous entendons par :

Documents commerciaux : documents relatifs au prix, au transport.

Documents financiers : tous les instruments de paiement, chèques, effets de commerce.

### 3.2.1.1 Les intervenants

La remise documentaire fait généralement intervenir les parties suivantes :

#### a) Le donneur d'ordre

C'est le vendeur (exportateur) qui donne mandat à sa banque. Il rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque avec l'ordre d'encaissement.

---

<sup>36</sup> La chambre de commerce internationale a édité des brochures relatives aux règles et usances uniformes et notamment :

– la brochure n° 522 relative à la remise documentaire,

– la brochure n° 382 relative à l'arbitrage,

– la brochure n° 600 relative aux crédits documentaires (révision de 2007), consulté le 18/06/2021 à 08h05.

<sup>37</sup> Article 2.d. des RUU relatives aux encaissements. Publication CCI n° 522. Paris. Révision de 1995, consulté le 18/06/2021 à 10h11.



### **b) La banque remettante**

C'est la banque de l'exportateur. Elle exécute ses instructions d'encaissement en remettant les documents à son correspondant dans le pays de l'acheteur afin de recouvrer la créance<sup>38</sup>.

### **c) La banque chargée de l'encaissement**

C'est une banque correspondante de la banque remettante. La banque chargée de l'encaissement doit se trouver dans le pays de l'acheteur.

### **d) La banque présentatrice : (banque de l'acheteur)**

C'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement qui effectue la présentation des documents à l'acheteur et ne les remettra que si elle reçoit le règlement ou une traite, Conformément aux instructions reçues de la banque remettante.

### **e) Le tiré**

C'est l'importateur qui est partie redevable du montant, à qui la présentation des documents doit être faite contre paiement ou acceptation d'une ou plusieurs traites.

### **3.2.1.2 Formes de réalisation**

La remise documentaire se réalise suivant plusieurs formes<sup>39</sup>.

#### **a) Document contre paiement (D/P)**

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les remet que contre le paiement immédiat de la somme due.

#### **b) Documents contre acceptation (D/A)**

Correspond à documents contre acceptation. Dans Ce cas, la banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure.

#### **c) Document contre acceptation et aval (garantie, caution)**

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

---

<sup>38</sup> AMLOUKKAS A. & GUEDDOUDJ F. & ZELOUCHE K. « Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie », mémoire de licence, HEC, Alger, 2011, P.41.

<sup>39</sup> BOUCHATAL.S. « Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant », mémoire DESB, Ecole Supérieure des Banques, Alger, 2003, P.43.

### 3.2.1.3 Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire

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

Par ailleurs, ce document comprend éventuellement des instructions complémentaires, et de préciser les mesures que doit prendre la banque présentatrice si le règlement donne lieu à des difficultés.

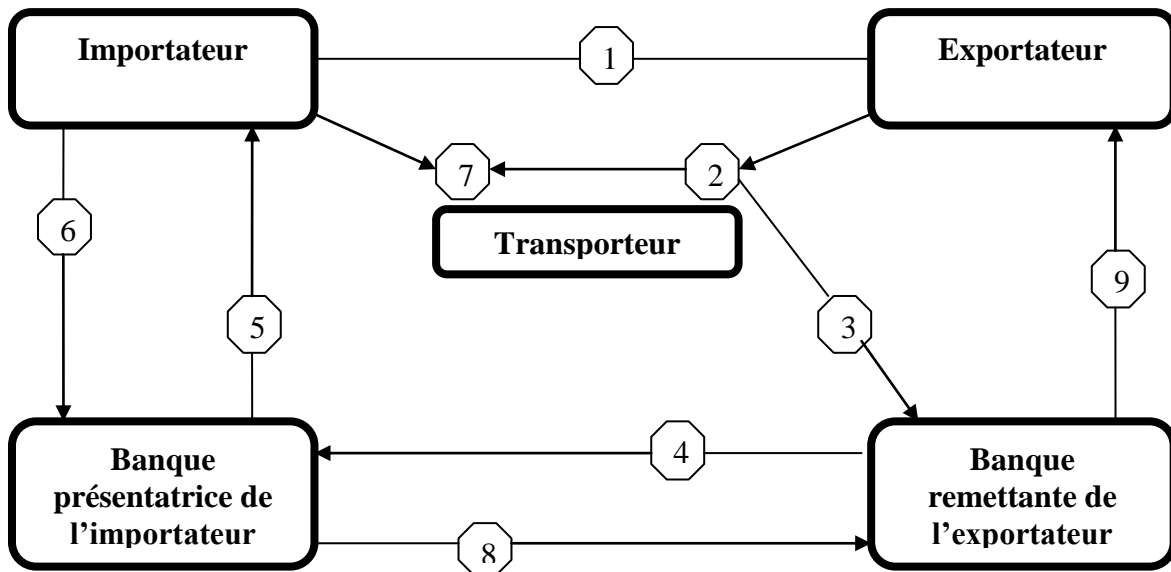
**L'avis de sort** est le document par lequel la banque présentatrice informe le donneur d'ordre (le vendeur) du paiement ou de l'acceptation de la remise documentaire, ou des raisons invoquées par l'acheteur pour retarder ou refuser le règlement.

#### **On distingue huit étapes de déroulement de la remise documentaire :**

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

**Figure N° 01 : Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire**

Les étapes de la remise documentaire sont retracées dans ce schéma suivant :



Source : LEGRANG G. & MARITINI H. « commerce international », 3<sup>ème</sup> édition DUNOD, Paris, 2010, p.146.

### 3.2.1.4 Avantages et inconvénients de la remise documentaire

La remise documentaire présente plusieurs avantages et plusieurs inconvénients.

#### a) Les avantages de la remise documentaire

- la procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates.
- L'importateur peut dans certains cas inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter une traite.
- Le coût bancaire plus faible qu'un crédit documentaire.

#### b) Les inconvénients de la remise documentaire

- Dans la pratique, le seul inconvénient qui puisse arriver à l'importateur dans le cas d'une remise documentaire, c'est quand l'importateur commande une telle marchandise, mais l'exportateur lui délivre une autre marchandise qui n'est pas signée dans le contrat.

### 3.2.2 Crédit documentaire (Credoc)

Du fait de l'éloignement géographique, acheteur et vendeur ne se connaissent souvent pas et il leur est difficile de se faire confiance à la première opération.

L'exportateur hésite à entreprendre la fabrication d'un produit s'il n'est pas sûr de se faire payer. De son côté, l'importateur hésite à verser des fonds à l'exportateur, avant d'être sûr que

## Chapitre 01 : Opérations d'importation méthodes et outils

---

l'expédition est bien conforme aux clauses du contrat. Les intérêts des deux parties étant divergents, l'introduction d'un intermédiaire (une banque généralement) afin de rassurer et de satisfaire les deux parties est nécessaire.<sup>40</sup>

La technique de paiement la plus élaborée et la plus adéquate dans ce cas est "le crédit documentaire".

On peut définir le crédit documentaire comme : «une opération par le quelle une banque, appelée banque émettrice, délivré 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.

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 à 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.

### 3.2.2.1 Les intervenants

#### a) 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.

#### b) La banque émettrice

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

#### c) 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.

#### d) Le bénéficiaire

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

---

<sup>40</sup> BOUCHATAL.S. « Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant », mémoire DESB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003, P 43.

### 3.2.2.2 Les différentes formes de crédit documentaire

Il existe différents types du crédit documentaire, classés selon trois grands critères :

- Le critère "sécurité"
- Le critère "mode de réalisation"

#### a) Selon le critère de sécurité

Il existe trois sorts de crédits documentaires qui définissent le degré d'engagement des banques et protègent d'une manière croissante l'exportateur :

- **Le crédit documentaire révocable**

Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment amendé ou annulé par la banque émettrice sans avertissement préalable tant que les documents ne sont pas présentés. Ce type de crédit est très rarement utilisé, car il n'apporte aucune sécurité pour le vendeur.<sup>41</sup>

- **Le crédit documentaire irrévocable**

La banque émettrice est seule engagée au paiement et ne peut modifier ou annuler son engagement sans l'accord de toutes les autres parties (l'acheteur, le vendeur et la banque notificatrice) ce type de Credoc protège l'exportateur du risque de non-paiement ou risque commercial. Cependant l'exportateur demeure tributaire de la banque émettrice à l'étranger et doit supporter le risque politique, risque de non-transfert de fonds (cessation de paiement du fait d'une catastrophe naturelle dans le pays ou d'un changement de la politique de change suspendant par conséquent les transferts de devise vers l'étranger, voire d'un coup d'état).

- **Le crédit documentaire irrévocable et confirmé**

Ce crédit 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.

Cette confirmation est demandée soit par la banque émettrice sur instructions de l'importateur, soit sollicitée par l'exportateur auprès d'une banque de son pays.

Ce crédit est le plus sûr, car il couvre les risques de non-transfert, les risques politiques, tout en réduisant les délais de paiement. Il constitue, cependant, la forme la plus coûteuse pour l'importateur<sup>42</sup>.

---

<sup>41</sup> Article 8 des règles usances uniformes, consulté le 18/06/2021 à 14h45.

<sup>42</sup> BOUCHATAL.S. « Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant », mémoire DESB, Ecole Supérieure des Banques, Alger, 2003, P.34.

### b) Selon le critère Modes de réalisation

La réalisation d'un crédit documentaire correspond à l'acte par lequel la banque réalise ces engagements vis-à-vis du bénéficiaire lorsque celui-ci utilise le crédit. L'article 10 du RUU 500 et l'article 6 du RUU 600 distinguent quatre modes de Réalisation<sup>43</sup> :

- **Le crédit réalisable par paiement à vue**

Le vendeur reçoit le paiement de ses documents par l'établissement financier désigné dès que celui-ci les a reconnus conformes.

- **Le crédit réalisable par paiement différé**

Dès la réception des documents conformes, la banque désignée donnera son engagement ferme et écrit de payer le bénéficiaire à la date d'échéance fixée dans le crédit.

- **Le crédit réalisable par acceptation de traite**

Pour ce cas, l'exportateur qui accorde à l'importateur des délais de paiement préfère se prémunir contre les éventuels risques en exigeant aussitôt la contrepartie de sa créance sous la forme d'une traite mobilisable tirée sur la banque émettrice, confirmatrice ou encore toute autre banque. Cette forme de crédit implique l'acceptation de la traite dès la présentation des documents et le paiement à l'échéance fixée.

- **Le crédit réalisable par négociation**

En fonction de ses considérations propres, l'exportateur souhaite parfois le paiement avant l'arrivée à échéance de la traite. Il devra recourir dans ce cas à la négociation de sa traite, avec la banque, en vue d'aboutir à l'escompte de cette dernière, L'exportateur bénéficiera alors du paiement par anticipation moyennant déduction des intérêts négociés dus à la banque.

Pour mettre en œuvre ce type de crédit, l'exportateur remet à la banque notificatrice les documents accompagnés d'une traite tirée sur la banque émettrice.

### 3.2.2.3 Mécanisme de déroulement d'un de crédit documentaire

Une opération de crédit documentaire se déroule comme suit :

1. L'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial, dans lequel ils prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement.

---

<sup>43</sup> AMLOUKKAS A. & GUEDDOUDJ F. & ZELOUCHE K. « Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie », mémoire de licence, HEC, Alger, 2011.p.59.

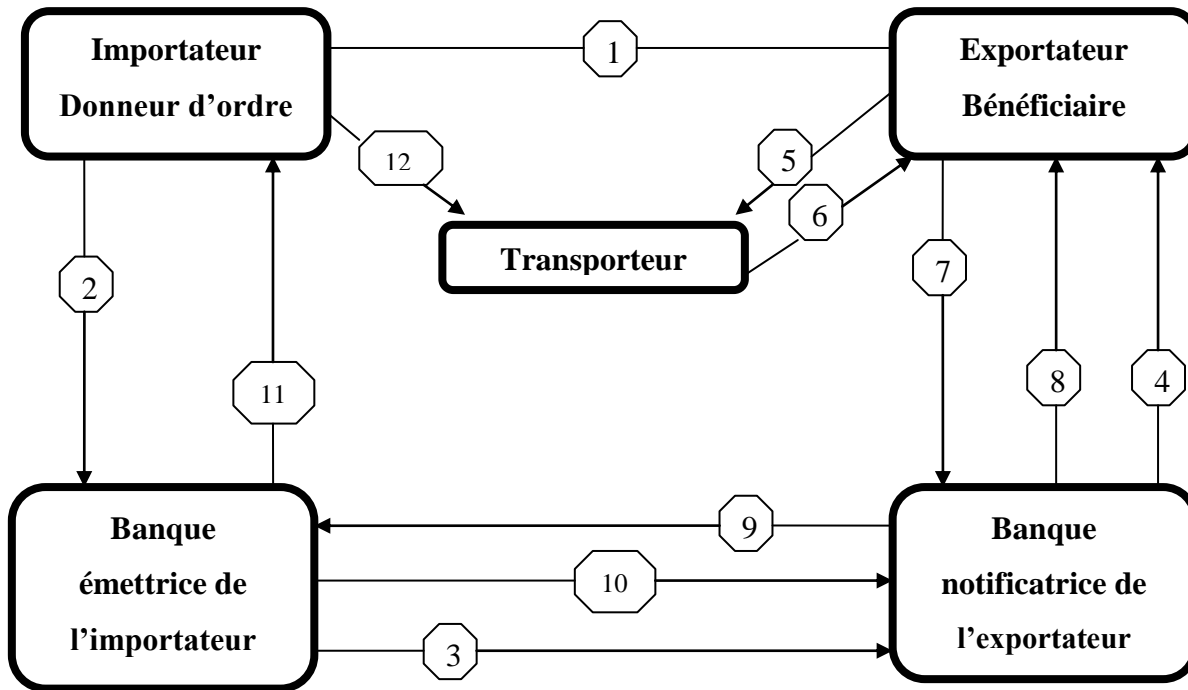
## Chapitre 01 : Opérations d'importation méthodes et outils

---

2. L'acheteur (donneur d'ordre) demande à sa banque (banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur (bénéficiaire) sur la base d'un ensemble d'instructions précises.
3. La banque émettrice ouvre le crédit en transmettant la lettre d'émission à une banque située habituellement dans le pays du vendeur afin que cette dernière notifie, avec ou sans sa confirmation, le crédit documentaire au bénéficiaire.
4. La banque notificatrice (ou éventuellement confirmatrice) informe le vendeur de l'émission du crédit documentaire.
5. Le vendeur expédie les marchandises selon le mode de transport et l'incoterm prévu au contrat.
6. En contrepartie de la prise en charge des marchandises, le transporteur remet au vendeur le titre de transport.
7. Le vendeur transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit (y compris ceux attestant l'expédition des marchandises) à la banque désignée.
8. A la réception des documents d'expédition, la banque notificatrice (confirmatrice) vérifie leur conformité Si ces documents satisfont aux conditions du crédit la banque réglera alors le vendeur dans la forme prévue au crédit (acceptation ou engagement de paiement à échéance).
9. La banque notificatrice (confirmatrice), transmet tous les documents à la banque émettrice.
10. La banque émettrice reçoit et vérifie les documents afin de s'assurer qu'ils ont l'apparence de conformité au crédit documentaire (à ce stade, l'exportateur peut être payé ou bien les documents peuvent être acceptés pour un paiement différé) ; elle rembourse la banque confirmatrice (notificatrice).
11. La banque émettrice remet les documents à l'acheteur (importateur) après satisfaction par ce dernier des modalités de règlement convenues entre eux.
12. L'acheteur est alors en mesure de prendre livraison des marchandises en remettant les documents de transport au transporteur.

Figure N° 02 : Mécanisme de déroulement d'un crédit documentaire

Les étapes du déroulement d'un crédit documentaire sont retracées dans ce schéma suivant :



Source: LEGRANG G. & MARITINI H. « commerce international », 3<sup>ème</sup> édition DUNOD, Paris, 2010, p.136.

### 3.2.2.4 Avantages et inconvénients des crédits documentaires

Le Credoc comporte plusieurs avantages et plusieurs inconvénients.

#### a) Les avantages du crédit documentaire

- Une sécurité : les fonds ne seront remis au vendeur s'il fournit les documents prouvant qu'il a réellement expédié une marchandise conforme.
- L'importateur bénéficie d'une garantie documentaire.
- Le fournisseur étranger pourra accorder un délai de paiement plus ou moins long avec plus facilité si le Credoc dont il est bénéficiaire est confirmé par une banque dans son pays.

#### a) Les Inconvénients du crédit documentaire

- Cout élevé surtout, lorsqu'il s'agit d'un montant important.
- Lourdeur, complexité et formalisme rigoureux de la procédure.



### 3.2.3 L'encaissement simple (transfert libre)

Le crédit documentaire et l'encaissement documentaire sont les techniques de paiements les plus courantes dans le commerce international compte tenu le degré de sécurité qu'elles apportent aux opérateurs. Toutefois, lorsqu'il y a une confiance totale entre l'acheteur et le vendeur, aucun formalisme n'est nécessaire pour effectuer leur transaction. Ils optent généralement pour la technique d'encaissement simple (transfert libre).

L'encaissement simple est une technique de paiement qui consiste à faire encaisser par la banque du vendeur des documents financiers (une traite dans la majorité des cas). Cette procédure permet à l'exportateur d'expédier directement à son importateur tous les documents relatifs aux marchandises tels que factures, documents de transport et d'autres, et de tirer une traite à vue sur lui, qu'il transmet à son banquier pour encaissement. L'acheteur paie ainsi directement l'exportateur dès réception des documents conformes et non des marchandises<sup>44</sup>.

Cette technique de règlement utilisée entre partenaires entretenant des relations de confiance, pour des raisons de souplesse, d'économie de temps et de frais.

#### 3.2.3.1 Déroulement de l'opération <sup>45</sup>

- Tout d'abord, l'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial dans lequel ils prévoient le règlement par encaissement simple.
- Avant tout paiement, l'acheteur reçoit de la part du vendeur la marchandise accompagnée des documents d'expédition, en son nom, pour lui permettre d'en prendre possession auprès du transporteur.
- A la réception de la marchandise, l'acheteur ordonne le transfert du règlement à sa banque pour le compte du vendeur.

Donc, le règlement du vendeur par cette technique n'est en aucun cas conditionné par la remise à la banque de documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations concernant l'expédition de la marchandise.

Notons, par ailleurs, que cette technique n'engage pas la responsabilité des banques car ces dernières n'agissant qu'à titre d'intermédiaire pour faciliter l'opération.

---

<sup>44</sup> <http://www.algomtl.com/1> , consulté le 19/06/2021 à 08h16.

<sup>45</sup> BOUCHATAL.S. « Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant », mémoire DESB, Ecole Supérieure des Banques, Alger, 2003,P48.

### 3.2.3.2 Avantages et inconvénient de l'encaissement simple

L'encaissement simple comporte plusieurs avantages et plusieurs inconvénients.

#### a) **Avantage**

Cette opération se caractérise par la :

- Simplicité de la procédure;
- Modération des coûts ;
- Rapidité et souplesse.

#### a) **Inconvénients**

Cette opération renferme cependant deux inconvénients de taille.

- Elle apporte peu d'assurance à l'exportateur qui est exposé au risque de non-paiement puisque l'acheteur prend possession des biens avant de payer ;
- De plus, en n'étant pas basé sur des documents, elle ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le non-paiement.

### **Conclusion du premier chapitre**

D'après ce que nous avons vu dans ce chapitre nous pouvons dire que la réalisation des transactions commerciales entre les nations nécessite le choix idéal des instruments et des techniques de paiement. Toute opération d'achat et de vente avec l'étranger est soumise à l'ensemble des opérations et des moyens relatifs au déplacement des marchandises (transport, emballage, dédouanement). Toutefois, il est à signaler que les aspects juridiques sont très importants dans le fonctionnement du commerce extérieur. Ce qui confirme notre première hypothèse.

Dans le chapitre qui suit nous allons présenter les risques liés à l'opération d'importation.

# **Chapitre 02 : les risques liés à une opération d'importation**

## Chapitre 02 : les risques liés à une opération d'importation

---

### Chapitre 02 : les risques liés à une opération d'importation

La maîtrise des techniques et risques d'importation semble être le critère le plus important dans un contexte où les échanges internationaux connaissent une forte évolution.

Dans un but de compétitivité, l'enjeu des approvisionnements internationaux est très important dans la mesure où ils engendrent des flux importants en devises mais aussi du fait qu'ils constituent une composante essentielle dans la structure du coût de revient dont la maîtrise est conditionnée par une gestion rationnelle des achats.

Pour gérer efficacement l'incertitude et le changement la maîtrise des risques joue un rôle primordial dans la mesure où elle permet de mettre en œuvre les dispositions les plus adaptées pour améliorer le processus d'importation.

Ce deuxième chapitre sera consacré à l'identification des risques liés à l'opération d'importation dans les quels on trouve :

- le risque d'approvisionnement et sa gestion (section 01),
- ainsi que le risque financier d'une opération d'importation (section 02).

### Section 01: gestion des risques d'approvisionnement

La présence d'une entreprise à l'international ne s'improvise pas, elle doit trouver le moyen d'être compétitive et cela en maîtrisant le processus d'achat et trouver des fournisseurs fiables, mais aussi gérer les risques de la chaîne import.

#### 1.1 La consultation et la sélection des fournisseurs

Les organisations ont longtemps négligé la fonction achat à l'international. Il apparaît aujourd'hui que la mondialisation a renforcé l'impact de la fonction achat sur les performances de l'entreprise en termes de qualité, de coûts et de délais. La fonction achat étranger est considérée comme stratégique et contribue directement à la politique de qualité totale de l'entreprise. Il est aujourd'hui difficile d'augmenter le profit par les ventes, mais il est possible d'améliorer la productivité d'une entreprise en réduisant les coûts et le nombre de défauts par produit.

Dés lors, un meilleur choix du produit passe inéluctablement par une consultation et par un meilleur choix de ses fournisseurs.

Réussir une opération d'importation nécessite une bonne maîtrise des spécificités et des risques liés à la consultation et à la sélection des fournisseurs internationaux à travers une gestion méthodique.

---

## Chapitre 02 : les risques liés à une opération d'importation

---

### 1.1.1 La consultation des fournisseurs

Dans un contexte de mondialisation, l'entreprise devra concevoir son fournisseur. Le secret de cette conception est la recherche efficace du meilleur fournisseur qui répond le mieux aux exigences de l'importateur en terme de délais de livraison, coût, qualité et facilité de paiement.

Dans ce qui suit, nous présentons les risques que pourraient subir l'importateur s'il néglige cette étape de la chaîne import et les solutions pour gérer ces risques.

#### 1.1.1.1 L'appréciation des risques de consultation des fournisseurs

Ignorer ou mal se préparer à cette étape de la chaîne achats à l'international peut engendrer plusieurs risques dont notamment :

- être dépendant d'un nombre limité de fournisseur ;
- ne pas bénéficier des effets de la concurrence entre les fournisseurs ;
- une mauvaise maîtrise des coûts ;
- se priver d'autres opportunités qui pourront être mises en oeuvre par d'autres fournisseurs telles que: facilité de paiement, transport assuré, et autres offres commerciales ;
- se priver de nouvelles technologies susceptibles d'apporter des réponses sur les besoins implicites qu'il aura repérés dans son entreprise.

#### 1.1.1.2 La gestion des risques de consultation des fournisseurs

Pour se prémunir contre ces risques, nous proposons une méthodologie de consultation des fournisseurs.

Il existe plusieurs méthodes de consultation des fournisseurs, le choix entre elle dépend largement des caractéristiques de l'entreprise importatrice.

- **La détermination du profil des fournisseurs**

Avant de se précipiter dans la recherche du fournisseur, une identification claire et précise du besoin de l'entreprise importatrice devra être bien conçue et gérée à travers la mise en place d'une procédure de contrôle interne empêchant tout dysfonctionnement qui pourra exister entre la personne qui identifie le besoin, la personne qui lance la commande et l'acheteur. Il est évident que chaque entreprise avance à son rythme sa structure tout en respectant les concepts fondamentaux de contrôle interne à savoir la séparation des tâches incompatibles.

---

## Chapitre 02 : les risques liés à une opération d'importation

---

Une fois le besoin a été bien identifié, l'importateur se lance dans la détermination du profil des fournisseurs potentiels.

Ce profil dépend de plusieurs critères dont principalement :

- critères techniques: capacité de production, qualité du produit, garantie, assistance et formation, etc.
- critères commerciaux: rapidité de livraison, l'existence du service après ventes, etc.
- critères financiers: prix, conditions et modalités de paiement,
- critères stratégiques: organisation du fournisseur, situation financière du fournisseur, notoriété et position sur le marché.

L'arbitrage en ces différents critères dépend largement de la nature du produit à importer.

- **L'identification des fournisseurs potentiels**

Durant cette étape, le responsable des achats conduit ses investigations en vue d'identifier les fournisseurs potentiels répondant au profil préalablement défini.

Au cours de cette étape, l'importateur devra "débroussailler" le terrain en localisant les sources d'approvisionnement à travers une identification des réseaux d'information à l'international à partir des statistiques douanières, des revues sectorielles, des guides industriels et commerciaux, l'Internet, les catalogues des foires et salons, etc.

Cette tâche est aisée pour les entreprises dont le ou les produits sont clairement désignés dans la nomenclature douanière internationale appelée Système Harmonisé. Toutefois, une attention particulière de la part du responsable des achats doit être accordée pour les produits dont la nomenclature n'est pas connue. Dès lors, le recours à des spécialistes (les commissionnaires en douane, transitaires) est fortement recommandé.

- **La rencontre des fournisseurs potentiels**

Une fois les fournisseurs potentiels répertoriés, l'acheteur mène des rencontres chez lui ou bien dans les établissements des fournisseurs.

L'acheteur ambassadeur de son entreprise, doit participer à tous les salons professionnels importants qui le concernent afin de prospecter le marché et d'évaluer les fournisseurs internationaux.

Réussir cette étape, permet à l'entreprise importatrice une meilleure connaissance de ses fournisseurs et leurs produits, leurs potentiels, leurs politiques commerciales.

## Chapitre 02 : les risques liés à une opération d'importation

---

### 1.1.2 La sélection des fournisseurs

La consultation des fournisseurs internationaux a été achevée, l'importateur procède alors à entamer l'étape qui suit à savoir la sélection du fournisseur qui répond au mieux à ses besoins et ses exigences.

Toutefois, la moindre négligence ou précipitation peut engendrer des risques importants sur la vivacité du produit et voir même de l'entreprise.

Nous présentons dans ce qui suit les risques qui peuvent survenir en l'absence d'une procédure méthodique de la sélection du fournisseur ainsi que les moyens à mettre en œuvre pour réussir cette étape.

#### 1.1.2.1 L'appréciation des risques de sélection des fournisseurs

Outre les risques précédemment définis au moment de la consultation des fournisseurs étrangers, d'autres risques pourront se présenter à savoir:

- le non respect du délai d'approvisionnement par le fournisseur
- le non respect du délai de mise en marché sera l'origine d'une apparition de nouveaux produits sur le marché et rendre le produit importé obsolète.
- une mauvaise qualité du produit importé;
- l'absence de garantie technique et de services après ventes;
- une mauvaise situation financière du fournisseur, et impossibilité d'honorer aux engagements conclus;
- une capacité de production ne répond pas aux besoins de l'importateur;
- une perturbation, voire interruption des opérations courantes;
- les litiges avec le fournisseur étranger.

#### 1.1.2.2 La gestion des risques de sélection des fournisseurs

Pour éviter les risques ci-dessus indiqués, l'importateur doit pouvoir se fier à des fournisseurs capables de satisfaire pleinement et régulièrement ses besoins. Les responsables des approvisionnements tentent par conséquent de trouver des fournisseurs fiables. En général, ces responsables cherchent continuellement de nouvelles sources d'approvisionnement bien que l'avènement du concept de **juste à temps** ait amené les entreprises à limiter le nombre de fournisseurs.<sup>46</sup>

---

<sup>46</sup> <http://www.logistiqueconseil.org> consulté le 19/06/2021 à 16h33.

---

## Chapitre 02 : les risques liés à une opération d'importation

---

Il existe plusieurs critères de sélection des fournisseurs étrangers. Il est impossible de déterminer une priorité des uns par rapport aux autres. Chaque entreprise accorde ses priorités en fonction du type du produit, ses capacités financières, sa taille, son historique etc.

Toutefois, nous présentons les critères les plus déterminants dans le choix du fournisseur.

- **La revue des accords bilatéraux**

Parmi les critères de sélection des fournisseurs, une revue des accords bilatéraux entre l'Algérie et le pays du fournisseur en matière de transport et ce pour bénéficier d'une éventuelle exonération douanière et fiscale.

- **L'examen des délais de livraison**

Les délais et programmes de livraison proposés par les fournisseurs étrangers constituent un critère de choix déterminant en raison de leur impact sur la politique de stockage de l'importateur.

- **Le calcul du coût de revient prévisionnel**

L'identification du prix le plus compétitif amène l'importateur à tenir compte, outre le prix facturé, de tous les autres coûts annexes supportés.

L'estimation du coût de revient du produit importé dépend largement du mode de livraison proposé par le fournisseur étranger. Dès lors, un retraitement des offres s'impose incluant notamment:

- les impositions douanières;
- les coûts liés à l'acheminement;
- les frais liés aux conditions de paiement.

- **Le choix du fournisseur étranger**

La sélection des fournisseurs est l'une des plus importantes décisions que doit prendre le responsable des achats. L'évaluation de ceux-ci comporte trois aspects : un aspect économique, un aspect technique et un aspect administratif. Ces trois aspects doivent être évalués pour chaque fournisseur et réalisés rigoureusement afin de s'assurer que le fournisseur puisse remplir adéquatement les demandes qui lui sont faites.

### 1.2 Le choix de l'incoterm

Lors d'une transaction internationale, le vendeur et l'acheteur devront déterminer qui, des deux parties, assumera les frais, supportera les risques liés à la vente et au transport des marchandises. La Chambre de commerce internationale (CCI) a mis en place une codification des termes de vente et conditions de transport à l'export : les Incoterms (International Commercial Terms).



## Chapitre 02 : les risques liés à une opération d'importation

---

### 1.2.1 Définition des incoterms

Dans le cadre de contrats commerciaux internationaux, les incoterms désignent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur dans les domaines suivants : chargement, transport, livraison des marchandises ainsi que les formalités et charges (assurances) liées à ces opérations. Ils indiquent plus précisément, le lieu de transfert des risques : En cas d'avarie à un moment donné du transport, qui aura à supporter les charges liées au dommage entre le vendeur et l'acheteur.

En d'autre terme il s'agit d'un ensemble de règles mis à jour au fur et à mesure de l'évolution du commerce mondial et qui permet à l'acheteur et au vendeur de se mettre d'accord rapidement et sans ambiguïté sur les modalités de la transaction.

Les règles des Incoterms évoluant avec le temps, les parties qui les utilisent sont invitées par la Chambre de commerce internationale à faire référence à l'année d'édition de la version qu'ils veulent utiliser.

### 1.2.2 Le rôle des incoterms<sup>47</sup>

Les incoterms jouent un rôle primordial dans le processus d'importation et il s'éclate en trois fameuses fonctions dans lesquelles :

- **Première fonction**

Dans le cadre de contrats de commerce internationaux et nationaux, ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur, notamment en matière de chargement, de transport, de type de transport, des assurances et de la livraison. Il s'agit donc aussi d'une répartition des frais de transport.

- **La deuxième fonction**

Est de déterminer le lieu de transfert des risques, c'est-à-dire le lieu à partir duquel sera défini qui du vendeur ou de l'acheteur aura à supporter l'avarie en cas de mauvaise exécution du transport. Le lieu de transfert de risque correspond également au lieu de livraison de la marchandise.

Les règles Incoterms définissent les obligations de livraison qui incombent, en termes de délai, au vendeur.

- **La troisième fonction**

Concerne la fourniture des documents et des informations. Qui, du vendeur ou de l'acheteur doit fournir quel document ?

---

<sup>47</sup> <https://www.lfc-conseil.fr/incoterms.consulté> le 19/06/2021 à 17h39

## Chapitre 02 : les risques liés à une opération d'importation

---

Cette fonction prend toute son importance en ce qui concerne la sûreté. La règle générale de fourniture et, surtout, de responsabilité des informations liées à la sûreté définie par les règles Incoterms est simple. Chacun, le vendeur et l'acheteur, est responsable des informations qui vont lui être utiles.

**Commentaire :** il y'a lieu de noter que les Incoterms ne définissent pas le moment du transfert de propriété, mais seulement le moment du transfert des risques liés au transport, des différents frais et de l'organisation du transport. Ils définissent notamment qui de l'acheteur ou du vendeur doit, éventuellement, supporter l'assurance du transport des marchandises. En termes de contrat d'assurance, les règles ne les définissent que dans deux cas, CIP et CIF. Dans tous les autres cas, souscrire une assurance est de la responsabilité de qui supporte le risque.

### 1.2.3 Types et classement des incoterms

Nous distinguons plusieurs modes de classement :

#### 1.2.3.1 Classement par groupe (famille)

- **Le groupe E :**

Le vendeur met les marchandises à la disposition de l'acheteur, dans ses propres locaux à l'usine.

- **Le groupe F :**

Le transport principal n'est pas acquitté par le vendeur, il remet seulement les marchandises à un transporteur désigné par l'acheteur.

- **Le groupe C :**

Le transport principal est acquitté par le vendeur, qui assume les frais mais ne supporte pas les risques encourus pendant le transport (risques de perte ou de dommage des marchandises) ni les frais supplémentaires dus à des faits postérieurs à l'embarquement ou l'envoi.

- **Le groupe D :**

Le vendeur supporte tous les frais et tous les risques qu'entraîne l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination convenu.

## Chapitre 02 : les risques liés à une opération d'importation

---

### 1.2.3.2 Classement selon le type de vente

Les incoterms sont définis par des sigles répartis en trois catégories :<sup>48</sup>

- **Les incoterms de vente au départ**

(Familles des E, C ou F) où les charges et les risques liés au transport principal sont supportés par l'acheteur;

- **Les incoterms de vente à l'arrivée**

(Famille des D) où les charges et les risques liés au transport principal sont supportés par le vendeur;

- **L'incoterm DAF**<sup>49</sup>

Où le vendeur supporte les frais et les risques de transport jusqu'à une frontière donnée, au-delà de laquelle l'acheteur prend le relais.

Le choix d'un incoterm résulte de la négociation commerciale, mais aussi des capacités organisationnelles de l'entreprise et de facteurs extérieurs tels que les habitudes de marchés et les pratiques des entreprises concurrentes. Ce choix conditionnant le montant du contrat de transport, il est important de respecter certaines recommandations.

#### 1.2.3.2.1 Les incoterms de vente au départ

Les incoterms de vente au départ font supporter à l'acheteur (dans une plus ou moins grande mesure) les charges et les risques liés au transport des marchandises. Le vendeur utilisera ces incoterms dans un ordre croissant fonction de sa capacité organisationnelle à prendre en charge le transport.

Au cas où les conditions de prix ou de sécurité ne sont pas satisfaisantes pour accomplir le transport jusque dans le pays de destination, le vendeur se limitera à l'utilisation des incoterms EXW/FCA/FAS/FOB qui dégage sa responsabilité et ses coûts dans son propre pays généralement (sauf s'il y a exportation au départ d'un port ou aéroport d'un pays voisin).

L'acheteur qui ne dispose pas d'expérience en matière de transport les évitera quant à lui. Il privilégiera les incoterms CFR/CIF/CPT/CIP.

Les incoterms de « vente au départ » sont les plus couramment utilisés dans le commerce courant (achat et vente de bien de consommation ou industriel).

---

<sup>48</sup> BELOTTI J. « le transport international de marchandises », édition : VUIBERT-1992, P : 82

<sup>49</sup> BELOTTI J. « le transport international de marchandises », édition : VUIBERT-1992, P : 83

## Chapitre 02 : les risques liés à une opération d'importation

---

On retrouve huit termes différents dans cette catégorie, à savoir <sup>50</sup>

- EXW
- FCA
- FAS
- FOB
- CFR
- CIF
- CPT
- CIP

### ❖ **EXW (ex Works ou « à l'usine », lieu convenu)**

L'obligation du vendeur se limite à la mise à disposition de la marchandise dans son local, c'est l'acheteur qui supporte tous les risques et frais inhérents au transport de la marchandise.<sup>51</sup>

### ❖ **FCA (free carrier ou « franco transporteur », lieu convenu)**

C'est l'acheteur qui choisit le mode de transport et le transporteur et qui le paye. Le vendeur remplit ses obligations lorsqu'il délivre les marchandises entre les mains du transporteur désigné par l'acheteur au point convenu dans l'incoterm. Le transfert des frais et des risques intervient au moment où ce transporteur " prend en charge " la marchandise.

- **Si le lieu convenu est les locaux du vendeur,**

La livraison est effectuée lorsque les marchandises sont chargées sur le véhicule fourni par le transporteur nommé par l'acheteur.

- **Si le lieu convenu est autre (p.ex. à l'aéroport),**

La livraison est effectuée lorsque la marchandise est mise à disposition du transporteur nommé par l'acheteur sur le véhicule du vendeur non déchargé.

Le vendeur est responsable, à ses risques et frais, de fournir à l'acheteur toutes les autorisations nécessaires à l'exportation des marchandises (licences, formalités douanières,..).

### ❖ **FAS (free alongside ship ou « franco le long du navire », port d'embarquement convenu)**

D'après ce terme, les obligations du vendeur sont remplies lorsque la marchandise a été placée le long du navire, sur le quai ou dans des allèges (barges ou péniches). Le vendeur fournit la marchandise dédouanée à l'exportation accompagnée de la facture et des documents spécifiés dans le contrat. Les frais et risques sont transférés du vendeur à l'acheteur au moment de la livraison. Cela signifie que l'acheteur doit, à partir de ce moment, supporter tous

---

<sup>50</sup> [http://www.mainfreight.fr/suivi\\_expedition/incoterms.consulté](http://www.mainfreight.fr/suivi_expedition/incoterms.consulté) le 19/06/2021 à 18h59.

<sup>51</sup> CORINNE P. « commerce international », édition, DUNOD-2006, p.61.

## Chapitre 02 : les risques liés à une opération d'importation

---

les frais et risques de perte ou de dommage aux marchandises. C'est l'acheteur qui désigne le navire et paye le fret maritime.

### ❖ **FOB (free on board ou « franco bord », port d'embarquement convenu)**

Le vendeur doit acheminer les marchandises au port d'embarquement convenu et placer celles-ci à bord du navire. Le transfert des risques entre l'acheteur et le vendeur a lieu lorsque les marchandises ont passé le bastingage du navire. C'est l'acheteur qui choisit le navire et paye le fret maritime. Les formalités d'exportation incombent au vendeur.<sup>52</sup>

### ❖ **CFR (cost and freight ou « coût et fret », port de destination convenu)**

C'est le vendeur qui choisit le navire et paye le fret maritime jusqu'au port convenu et qui effectue le chargement sur navire et les formalités douanières d'exportation. Le risque de perte ou de dommages aux marchandises, ainsi que toute augmentation des frais sont transférés du vendeur à l'acheteur lorsque la marchandise passe le bastingage du navire au port d'embarquement. Le point de transfert de risque est donc le même qu'en FOB.

### ❖ **CIF (cost, insurance and freight ou « coût, assurance et fret », port de destination convenu)**

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

### ❖ **CPT (carriage paid to ou « port payé jusqu'à », lieu de destination convenu)**

Le vendeur choisit le transporteur et paye le fret pour le transport de la marchandise au lieu de destination convenu. C'est l'acheteur qui payera l'assurance transport. Le risque de perte ou de dommage est transféré à l'acheteur dès remise de la marchandise au transporteur. Si des transporteurs successifs sont utilisés : le risque est transféré à la remise au premier transporteur. Les marchandises seront dédouanées à l'export par le vendeur.<sup>53</sup>

### ❖ **CIP (carriage and insurance paid to ou « port payé, assurance comprise jusqu'à », lieu de destination convenu)**

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

---

<sup>52</sup> <http://www.mainfreight.fr>, consulté le 19/06/2021 à 20h56.

<sup>53</sup> <https://fr.scribd.com/document/357519862/incoterms-pdf>, consulté le 19/06/2021 à 21h13.

## Chapitre 02 : les risques liés à une opération d'importation

---

### 1.2.3.2.2 Les incoterms de vente à l'arrivée

Les incoterms de vente à l'arrivée ne libèrent le vendeur de ses obligations que lorsque les marchandises arrivent à destination. Les coûts et les risques liés au transport sont à charge du vendeur jusqu'au lieu convenu. Le vendeur décharge ainsi l'acheteur de toute une série d'obligations et de risques, ce qui peut constituer un excellent argument de vente. De plus, il est parfois préférable pour le vendeur de rester maître du transport de ses marchandises jusqu'à leur livraison. Une des conséquences négatives de l'utilisation de ces incoterms est que le moment de la livraison et donc, souvent, du paiement est postposé à l'arrivée des marchandises à destination. En outre, ces incoterms seront évités par le vendeur qui ne dispose d'aucune expérience en matière de gestion logistique à l'international.

#### Les incoterms de ventes à l'arrivée regroupent quatre termes

- **DES**
- **DEQ**
- **DDU**
- **DDP**
- ❖ **DES (Delivered Ex Ship ou « Rendu Ex Ship » port de destination convenu)**

C'est le vendeur qui choisit le navire, paye le fret et l'assurance, et supporte les risques du transport maritime. Il n'est pas tenu, par contre, de faire assurer la marchandise. Le transfert des frais et des risques se fait à bord du navire au port de destination convenu.

- ❖ **DEQ (Delivered Ex Quay ou « Rendu à quai » port de destination convenu)**

Ce terme signifie que le transfert des risque et de frais a lieu lorsque le vendeur met la marchandise à disposition de l'acheteur, non-dédouanée sur le quai du port de destination convenu. Le vendeur doit supporter tous les risques inhérents à l'acheminement de la marchandise y compris le déchargement au port de destination, mais ne supporte aucune obligation de faire assurer la marchandise.

- ❖ **DDU (Delivered Duty Unpaid ou « Rendu Droits Non Acquittés » lieu de destination convenu)**

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été mise à disposition, non-déchargée, au lieu convenu dans le pays d'importation. Le vendeur supportera les frais et risques inhérents à l'acheminement de la marchandise (mais ne supporte aucune obligation de faire assurer la marchandise) jusqu'à ce lieu, à l'exclusion du paiement des droits de douanes et taxes dans le pays d'importation.<sup>54</sup>

---

<sup>54</sup> Article 27 du journal officiel N°31 DU 13 MAI 2007, p11, consulté le 19/06/2021 à 23h23.

## Chapitre 02 : les risques liés à une opération d'importation

---

### ❖ **DDP (Delivered Duty Paid ou « Rendu Droits Acquittés » lieu de destination convenu)**

Ce terme définit l'obligation maximale pour le vendeur, dans la mesure où il met la marchandise, non déchargée à l'arrivée, à la disposition de l'acheteur, au lieu convenu dans le pays d'importation. Le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à livraison chez l'acheteur. Il est chargé également du dédouanement à l'importation ainsi que du paiement des droits et taxes exigibles liés à la livraison de la marchandise au lieu convenu.<sup>55</sup>

**Commentaire :** Les incoterms les plus utilisés en Algérie sont le FOB et le CFR. L'incoterm CIF est interdit.

### 1.2.4 Les objectifs de l'incoterm

L'incoterm réalise trois objectifs :

- Il encadre le transfert de risque<sup>45</sup> : jusqu'à où les risques sont encourus par les deux parties (importateur exportateur).
- Il détermine lesquels de l'importateur ou de l'exportateur doit supporter les frais d'acheminements.
- Il indique la personne qui doit fournir les documents de transport de marchandises.<sup>56</sup>

### 1.2.5 Les précautions à prendre dans l'utilisation des incoterms

Les précautions à prendre dans l'utilisation des incoterms sont les suivantes :

- Bien connaître la signification des incoterms et leur sigle ;
- L'usage des incoterms est facultatif (aucun texte de loi ne les rend obligatoires);
- Faire suivre le sigle utilisé du lieu de référence (port, frontière, etc.) ; Information sans laquelle l'incoterm n'a aucune signification. Par exemple ; FOB doit toujours être suivi du port choisi, DAF doit toujours être suivi de la frontière concernée ;
- Tenir compte du mode de transport car tous les incoterms ne sont pas utilisables pour tous les modes de transport. Par exemple ; pour une expédition terrestre, le sigle FOB est irrecevable ;
- L'incoterm ne règle pas le problème du transfert de propriété de la marchandise, mais uniquement le transfert des risques et des frais entre acheteur et vendeur. Le transfert de propriété est régi par des règles juridiques différentes selon les pays.

---

<sup>55</sup> VALERIE G-B. « commerce international », édition Foucher, Vanves 2009.p 138.

<sup>56</sup> CHEVALIER D. « transporté à l'international » ,4<sup>ème</sup> édition, Foucher, Paris, 2009, p.39.

## Chapitre 02 : les risques liés à une opération d'importation

---

- Lorsque les parties en présence stipulent dans leur contrat de vente des Conditions différentes de celle de l'incoterm officiel, c'est le contenu du Contrat qui prévaut.<sup>57</sup>

### 1.3 Les risques de dédouanement à l'import

C'est trop souvent à l'occasion d'un contrôle des opérations douanières par l'administration des douanes que les responsables d'entreprises découvrent les risques liés à une activité douanière mal maîtrisée ou insuffisamment sécurisée.

Réussir le dédouanement de la marchandise au moindre coût, impose à l'importateur une appréciation des risques afin de prendre les dispositions les plus adaptées visant à améliorer la procédure de dédouanement.

Dans ce qui suit nous allons présenter les risques aux quels l'entreprise est confronté lors de la procédure de dédouanement de la marchandise, ainsi que les moyens et techniques qu'elle doit mettre en œuvre pour mieux les gérer.

#### 1.3.1 Les risques douaniers

Pour mieux gérer les risques liés à cette étape l'entreprise doit bien identifier les dits risques, qui peuvent être engendré par le non respect de la procédure douanière.

Parmi ces risques on peut citer :

- Une mauvaise évaluation des droits de douane qui peut hausser le cout du produit, et réduire ainsi le bénéfice de l'entreprise qui ne pourra plus facturer à ses clients cette hausse des couts.
- Blocage de la marchandise à la douane ce qui retardera la livraison pour le client, et même dans certain cas la saisi de la marchandise par la douane.
- Défauts dans l'accomplissement de la déclaration en détail (origine, valeur...).

Ces risques peuvent avoir un impact sur la continuité de l'exploitation de l'entreprise qui elle aussi doit respecter un délai de livraison à ces clients, notamment si la concurrence dans ce secteur est très rude.

#### 1.3.2 La gestion des risques douaniers par l'entreprise

La réglementation douanière dans l'entreprise est assurée par un transitaire, néanmoins des mesures doivent être prises par l'entreprise afin d'éviter les risques ci-dessus énumérés.

---

<sup>57</sup> <https://www.objectif-import-export.fr/consulté> le 20/06/2021 à 08h20.



---

## Chapitre 02 : les risques liés à une opération d'importation

---

### 1.3.2.1 L'optimisation de la réglementation douanière

L'optimisation de la réglementation douanière par l'entreprise passe par le choix d'un bon transitaire et par la connaissance des rouages des procédures de dédouanement. Ce dernier assure l'interface entre les services transit des clients et la douane, il établit le montant des droits et taxes et communique à la douane tout les renseignements concernant la marchandise, et procède à la vérification de leurs conformité à la réglementation douanière en vigueur, avant de signer le dossier et le remettre à la douane.

Celui-ci doit donc avoir des compétences en technique tarifaire, et doit maîtriser la procédure de dédouanement.

Différents avantages sont accordés par la réglementation douanière dont il faut tirer profit à savoir :

- Les procédures simplifiées, sous forme de déclaration estimatives.
- Bénéficiaire du crédit d'enlèvement qui permet au déclarant d'enlever (de prendre possession) les marchandises dès celles-ci vérifiées par la douane. Cela lui offre pour avantage de permettre à l'importateur de ne pas avoir à payer les taxes douanières à l'import avant cet enlèvement.

## Section 02: la gestion des risques de financement d'une opération d'importation

L'importateur doit mettre en œuvre des moyens de financement pour financer ses achats internationaux.

Il lui appartient de maîtriser les risques financiers internationaux et qui sont:

- risques liés au choix des instruments et techniques de paiement;
- risques liés au choix des techniques de financement de l'opération d'importation;
- risques de change.

### 2.1 La maîtrise des instruments et techniques de paiement

La maîtrise du paiement est naturellement une dimension importante dans une relation d'affaires mais elle prend un caractère encore plus aigu alors que trop souvent les échanges se seront faits à distance et aussi par le fait que les coûts de transport sont souvent importants pour un achat international.

L'importateur cherchera donc à les minimiser en réalisant une commande substantielle, soit d'une somme importante.

---

## Chapitre 02 : les risques liés à une opération d'importation

---

Dans cette maîtrise du paiement, chacune des parties à ses appréhensions : pour le fournisseur, il y a la crainte de ne pas être payé s'il envoie la marchandise sans être payé au préalable et l'acheteur a peur de ne pas recevoir la marchandise s'il paie à l'avance ou de perdre un levier de négociation si la marchandise reçue n'est pas conforme.

### 2.1.1 La maîtrise des instruments de paiement

Pour payer son fournisseur, l'importateur dispose de plusieurs instruments de paiement et il lui convient de choisir l'instrument qui présente moins de risques et plus d'avantages pour optimiser le coût financier afférent à la transaction commerciale.

#### 2.1.1.1 L'appréciation des risques des instruments de paiement

Les risques dus à un mauvais choix de l'instrument de paiement sont multiples et dont principalement:

- lenteur de recouvrement peut s'avérer pénalisante si le vendeur attend la réception du chèque ou du virement, voire son encaissement réel pour remplir son obligation retardant ainsi la livraison;
- coût bancaire du moyen de paiement élevé (virement, lettre de change);
- être refusée par le vendeur pour le cas de la traite.

L'absence d'un consensus entre l'acheteur et le vendeur peut même interrompre la relation commerciale et engendrant de mauvaises conséquences sur l'opération d'importation.

#### 2.1.1.2 La gestion des risques des instruments de paiement

La totalité de ces instruments de paiement, utilisés dans le cadre d'un paiement après expédition, sont à l'initiative de l'acheteur. Même la lettre de change ne vaut que par son retour, dûment acceptée par l'acheteur.

L'importateur cherchera à trouver une entente avec son fournisseur sur l'instrument de paiement à utiliser et à négocier le virement par SWIFT (Society For Worldwide Interbank Financial Télécommunication) qui est le plus rapide, le plus souple, et le plus sûr. Il est, en outre, plus économique.

Le fournisseur cherchera par conséquent à sécuriser la collecte du moyen de paiement en proposant des techniques de paiement.

---

## Chapitre 02 : les risques liés à une opération d'importation

---

### 2.1.2 Maîtrise des techniques de financement de l'opération

La maîtrise des techniques de paiement signifie une bonne connaissance des modalités d'utilisation des dits instruments. Ce ci passe à travers une appréciation des risques dans un premier temps, et une mise en œuvre des moyens pour gérer ces risques dans un deuxième temps.

#### 2.1.2.1 L'appréciation des risques des techniques de paiement

Parmi les risques que peu subir l'importateur lors du choix d'une technique de paiement est les suivants:

- paiement de marchandises non conformes à celles commandées;
- coûts financiers de sortie de trésorerie anticipée (paiement avant expédition);
- répercussion du coût financier supporté par le fournisseur sur le prix de vente de la marchandise (en cas de contre remboursement)
- absence d'engagement des banques notamment sur la réalité de l'expédition et la conformité des marchandises à la commande (en cas remise documentaire);
- les marchandises peuvent arriver avant les documents, interdisant leur enlèvement et générant des délais et coûts d'immobilisation (en cas de remise documentaire ou de crédit documentaire);
- difficulté de négocier un Incoterm EXW ou DDP rendu domicile (en cas remise documentaire ou de crédit documentaire);
- la banque émettrice cherchera à obtenir un maximum de garanties de la part de son client (en cas de crédit documentaire ou de Lettre de Crédit Stand-by);
- supporter des frais financiers élevés (cas du crédit documentaire).

#### 2.1.2.2 Gestion des risques des techniques de paiement

Dans une relation commerciale sécurisée, l'importateur va plutôt opter pour la technique de paiement qui lui convient en termes de coût (suivant les conditions de banque négociées), de délai de paiement (suivant son besoin de trésorerie) et de l'Incoterm choisi.

Toute fois et puisque le crédit documentaire est imposé pour l'entreprise, elle est tenu de d'accomplir certaine diligences et prendre des précautions afin de minimiser les couts financiers engendrée par la mise en jeu du crédit documentaire.

Une fois l'entreprise a en possession les documents, il doit vérifier leurs conformités aux exigences conclues dans le contrat de vente, et l'état de la marchandise, dans le cas ou ces

---

## Chapitre 02 : les risques liés à une opération d'importation

---

documents expriment des irrégularités, les documents seront donc retournés à la banque du bénéficiaire qui reste le propriétaire de la marchandise et dans ce cas aucun paiement ne sera effectué, dans le cas contraire l'importateur décide de les accepter, et de lever les réserves et retirer sa marchandises des entrepôts du transport et devient ainsi propriétaire de la marchandise.

Ainsi la moindre erreur dans les documents fournis par le fournisseur (erreur sur le total de la facture par exemple) après l'ouverture d'un crédit documentaire entraine la modification de la lettre de crédit par la banque et cela engendre des couts financiers.

Néanmoins le crédit documentaire n'est pas une solution magique, s'il peut garantir le paiement pour le fournisseur et l'envoi de la marchandise pour l'acheteur, il ne pourra pas faire de même quand à l'existence de malveillance entre les deux, donc les affaires doivent être seines et les partenaires honorables.

### **2.2 Maîtrises des techniques de financement de l'opération d'importation**

Le règlement des importations est librement effectué par l'intermédiaire agréé domiciliataire après l'entrée effective des marchandises justifiée par l'imputation douanière.

Les importations peuvent donner lieu au versement d'acomptes sous réserve de l'émission en faveur de l'importateur d'une garantie de restitution d'acompte à première demande par la banque du fournisseur. L'émission de cette garantie n'est pas exigée pour le règlement d'acomptes relatifs à l'importation de produits liés à la production.

Le règlement des marchandises peut être effectué avant leur réception sous réserve de la justification de leur expédition directe et exclusive à destination de l'Algérie.

Toutefois, malgré la simplicité de cette phase de la chaîne import, certains problèmes dus au non disponibilité de trésorerie peuvent surgir imposant à l'importateur de mettre en place des solutions et des techniques de financement de l'opération.

Dès lors, il est judicieux d'identifier les risques dus à une indisponibilité de la trésorerie et une gestion de ses risques.

#### **2.2.1 L'appréciation des risques de financement de l'opération d'importation**

Une fois que l'importateur a négocié avec son fournisseur les techniques et les instruments de paiements, il serait en mesurer de gérer sa trésorerie pour honorer ses engagements. A défaut, et selon l'instrument et la technique de paiement choisi, il peut encourir les risques suivants:

- blocage de la marchandise en douane à défaut de paiement;

## Chapitre 02 : les risques liés à une opération d'importation

---

- litige avec son fournisseur et rupture de la relation commerciale;
- litige avec la banque suite à non disponibilité du montant de la marchandise dans son compte bancaire;
- poursuite pénale dans le cas de l'émission des chèques sans provision;
- courir des frais financiers importants;
- être déclarée en cessation de paiement;
- supporter tous les frais judiciaire en cas de poursuite par son fournisseur, etc.

### 2.2.2 La gestion des risques de financement de l'opération d'importation

La recherche du moyen de financement adapté au projet de l'entreprise est le facteur déterminant pour pouvoir réaliser une opération d'importation.

Les techniques de financement sont multiples et chacune d'entre elles répond à une situation particulière que nous avons bien identifiée dans le deuxième chapitre de la première partie de ce présent mémoire intitulé : "Paiement des fournisseurs et financement de l'opération".

Dans le cadre d'une opération de financement des importations, la question qu'il faut se poser est : comment honorer ses engagements financiers à moindre coût?

Toute entreprise doit disposer en permanence des ressources suffisantes pour remplir ses engagements financiers (salaires, fournisseurs, charges sociales et fiscales...). A défaut, elle serait déclarée en cessation de paiement et serait éventuellement liquidée.

C'est ce qui arrive trop souvent aux jeunes sociétés, faute de prévisions réalistes !

Gérer sa trésorerie, c'est être en permanence en prise directe avec les flux réels et prévisionnels, entrants et sortants, et avec ses banques, pour pouvoir effectuer rapidement les ajustements nécessaires. C'est avant tout anticiper !

Une bonne gestion de trésorerie nécessite, à notre avis, une :

- anticipation des causes de dégradation de la trésorerie;
- mise en place des techniques de gestion de trésorerie.

#### 2.2.2.1 L'anticipation des causes de dégradation de la trésorerie

Les principales causes de dégradation de la trésorerie qu'il faut bien anticiper et en faire face sont les suivantes:

##### a) La crise de croissance

Une forte augmentation des ventes provoque une augmentation proportionnelle du besoin de fond de roulement (BFR). Les lignes de crédit à court terme n'étant pas toujours facilement

---

## Chapitre 02 : les risques liés à une opération d'importation

---

ajustables (dans les délais et dans les proportions nécessaires) les ressources deviennent insuffisantes pour financer l'exploitation. D'où il y'a lieu d'augmenter les capitaux permanents ou anticiper le financement à court terme avec les banquiers.

### **b) La mauvaise gestion du BFR**

L'entreprise laisse se dégrader le délai de paiement des clients ou accroît inutilement le niveau de ses stocks. Dans ce cas, le BFR augmente plus vite que les ventes. Il convient donc de prendre conscience que des procédures doivent être mises en place et de sensibiliser tous les acteurs concernés et de financer le poste client ou les stocks.

### **c) Le mauvais choix de financement**

Le fond de roulement (FR) devient insuffisant car l'entreprise autofinance trop d'investissements par rapport à sa rentabilité. Il convient de recourir à une augmentation de capital ou à un emprunt à long et moyen terme.

### **d) La perte de rentabilité**

L'accumulation de pertes diminue les capitaux propres et par conséquent, le FR se dégrade. Il faut reconstituer les fonds propres par une augmentation de capital.

### **e) La baisse d'activité**

Face à une baisse conjoncturelle du chiffre d'affaires, si la production n'est pas ralentie simultanément et les charges fixes amputées drastiquement, le BFR augmente. Il faut surveiller régulièrement le tableau de bord de gestion et privilégier les charges variables chaque fois que c'est possible.

### **2.2.2.2 La mise en place des techniques de gestion de trésorerie**

La mise en place des techniques de gestion de trésorerie nécessite, à notre avis, la réalisation des actions suivantes:

#### **a) Assurer la liquidité de l'entreprise**

Le terme de liquidité désigne ici l'aptitude de l'entreprise à faire face à ses échéances. Les techniques de financement permettent de financer en aval, c'est à dire à partir du moment où l'importateur a émis sa facture. Mais également en amont, c'est à dire au moment des achats à partir d'un bon de commande.

Les solutions de financement pour l'importateur sont en fonction du moment du besoin de financement. Généralement, le besoin de financement pour une entreprise se trouve à deux moments : au moment des achats de marchandises et/ou au moment des ventes de marchandises.

---

## Chapitre 02 : les risques liés à une opération d'importation

---

L'importateur doit impérativement disposer d'outils prévisionnels afin de mesurer le besoin de financement de l'entreprise sur l'année à venir et négocier dans de bonnes conditions, les lignes de crédit à court terme correspondantes. De même, il doit prévoir un financement adapté pour les investissements sans puiser exagérément dans la trésorerie. (Une règle d'or : le long terme doit être financé par du long terme...) Enfin, il doit suivre l'évolution de son activité et l'amélioration de son BFR, mois par mois, afin de détecter à l'avance une dégradation éventuelle et d'y remédier en déclenchant un plan d'actions correctives:

- négocier la possibilité d'obtention au près de ses fournisseurs des crédits fournisseurs;
- accélérer le recouvrement des créances;
- minimiser le stock de sécurité détenu dans ses locaux;
- étudier la possibilité de recourir à des sources de financement proposées par les établissements de crédit.

### **b) Réduire le coût des services bancaires**

Plusieurs coûts peuvent être réduits tant par une bonne négociation que par des prévisions fines. Nous présentons à titre indicative les coûts suivants:

- les intérêts débiteurs : agios que la banque facture sur les soldes débiteurs...;
- les jours de valeur : date à laquelle un mouvement prend effet sur le compte... ;
- la commission sur plus fort découvert : calculée en appliquant un taux au plus important solde débiteur de chaque mois...;
- les commissions sur opération : c'est le coût de chaque type d'opération;
- la commission de mouvement : c'est le prélèvement sur tous les mouvements débiteurs : chèques, virements, prélèvements...

La réduction des coûts financiers nécessite une parfaite connaissance des techniques de financements proposés par les banques et une bonne maîtrise des avantages et inconvénients de chaque type de crédit.

### **c) Construire un partenariat bancaire équilibré**

Construire une relation équilibrée consiste d'une part à ne pas trop dépendre de son banquier et d'autre part à ne pas lui faire courir des risques qu'il ignore mais présents. Pour instaurer un climat de confiance durable, l'importateur doit donc avoir au moins deux interlocuteurs bancaires qu'il peut mettre en concurrence, dans certains cas, ou qui peuvent intervenir ensemble dans d'autres. Par ailleurs, pour rassurer, le meilleur outil de l'importateur

## Chapitre 02 : les risques liés à une opération d'importation

---

reste de montrer, qu'il maîtrise la situation, qu'il anticipe les besoins et prévoit des solutions crédibles. Il ne faut jamais être surpris ou surprendre !

### **d) Elaborer des prévisions de trésorerie**

Deux types de tableau de bord de trésorerie doivent être envisagés :

- **Le budget de trésorerie**

Il prévoit l'évolution de la trésorerie de l'année suivante, mois par mois. Il est construit en fin d'exercice comptable à partir des autres budgets déjà réalisés. L'importateur doit d'abord valider les budgets amonts (achats, ventes, ressources humaines...) et les pondérer s'ils sont trop ambitieux. Ensuite, il procède à deux retraitements : passer les flux de date comptable en date de flux et calculer le décaissement mensuel de TVA. Pour cela, il applique aux ventes les délais de paiement moyens constatés dans le passé et définit des règles pour les différentes charges...

- **Le plan de trésorerie glissant**

À l'inverse du budget qui constitue une prévision figée à un moment donné, le plan glissant, issu du budget, est actualisé en permanence. Le financier en fait progresser l'horizon au fur et à mesure du déroulement de l'année. Il peut être mensuel ou hebdomadaire et les prévisions des 12 semaines à venir côtoient le réalisé des 9 mois écoulés. Il permet, de positionner les décaissements en face des encaissements et de justifier des demandes de crédits à CT (Escompte, découvert,...). A chaque intervalle de temps, le financier compare les flux réalisés avec les prévisions, calcule les écarts ce qui le conduit à actualiser les prévisions.

### **e) Informatiser la gestion de trésorerie**

Gérer sa trésorerie par le biais d'un logiciel permet grâce à un tableau de bord et à des outils de simulation, de prendre des décisions d'équilibrage, de placement, d'utilisation d'une autorisation de découvert ou de négociation d'un crédit à court terme. Dans beaucoup de cas, surtout en PME (Petite et Moyenne Entreprise), un développement sur tableur « Excel » pourra suffire.

Toutefois, si l'on souhaite aller plus loin et notamment contrôler ses conditions de banque, piloter en dates de valeur, suivre la répartition entre les établissements, un logiciel du marché s'imposera.

## **2.3 La couverture du risque de change**

Dans un contexte de mondialisation renforcé, les marchés des changes sont très volatils. Ces fluctuations amènent aujourd'hui les entreprises travaillant à l'international à considérer très sérieusement la problématique du risque de change et à se protéger. Dans cette section



## Chapitre 02 : les risques liés à une opération d'importation

---

nous allons nous intéresser aux différents risques de change ainsi que les moyens de couvertures.

### 2.3.1 Définition du risque de change

Le risque de change s'agit d'un sous ensemble du risque de marché<sup>58</sup>. « Il représente la variation des résultats provoquée par les fluctuations des cours de devises, à l'occasion d'une transaction commerciale ou financière effectuée dans autre monnaie locale (monnaie dans laquelle est évaluée la performance puisque monnaie de comptabilisation) ». <sup>59</sup>

Certains auteurs limitent la notion du risque de change « aux pertes éventuelles susceptibles d'affecter du fait des variations des parités ou des cours de change des monnaies étrangères les revenus de l'entreprise libellés en devise étrangères ». <sup>60</sup>

### 2.3.2 Naissance du risque de change

Le risque de change apparait une fois que l'entreprise effectue des transactions commerciales et financières en devises étrangères.

En effet, l'entreprise est exposée au risque de change avant même la signature du contrat avec son partenaire étranger.

Concernant la gestion de ce risque, cette dernière peut s'effectuer lors de la réalisation des opérations d'importations ou d'exportations.

#### 2.3.2.1 Le risque de change à l'export

Lorsqu'un exportateur fait des propositions de prix ou présente un devis libellé en devises, il se trouve en risque aléatoire de change car il ne sait pas si un contrat commercial va naitre suite à cette proposition. Il en est de même lorsque l'entreprise pratique la vente à l'export sur catalogue, elle se trouve en risque aléatoire de change tout au long de l'année.

Après la phase d'offre et de négociation, en cas d'accord, un contrat commercial est signé entre les deux parties. À partir de ce moment, l'exportateur se trouve en risque économique de change, qui doit être nuancé ou différencié selon les diverses phases qui séparent la signature du contrat du paiement définitif. <sup>61</sup>

---

<sup>58</sup> DEBAUVAIS M. SINNAH Y. « La gestion globale du change, nouveaux enjeux et nouveaux risques », <sup>2em</sup> édition, ECONOMICA, paris, 1992, p.183.

<sup>59</sup> DESMICHT F. « Pratique de l'activité bancaire », 2ème édition, DUNOD, Paris 2007, p.271

<sup>60</sup> FAYE F. « comment gérer les risques financiers », Editions Formatick, 1993.

<sup>61</sup> ATMANI H. & ICHALLAL B. « Gestion du risque de change dans une opération du crédit documentaire Cas : BNA « El KSEUR 585 », université de Bejaia, mémoire en ligne, 2015 /2016, p40, 41.

## Chapitre 02 : les risques liés à une opération d'importation

---

### 2.3.2.2 Le risque de change à l'import

Lorsqu'une entreprise importe des produits semi-ouverts ou des matières premières libellés en devises, elle doit gérer son risque de change entre la date de facturation et la date de règlement. Si les produits importés rentrent dans la production de produit finis destinés par exemple à l'exportation, une mauvaise gestion du risque de change provoque une augmentation du coût de revient et donc une perte de compétitivité.<sup>62</sup>

### 2.3.3 Les stratégies de l'entreprise face au risque de change

Pour faire face au risque de change, une entreprise peut adopter trois stratégies :<sup>63</sup>

#### 2.3.3.1 La non-couverture

Cela suppose un environnement monétaire assez stable pour prendre un tel risque. Dans ce cas, les agents économiques choisissent de ne pas agir et acceptent les risques de change. Ils adoptent alors une attitude potentiellement risquée. Pour une entreprise, la non-couverture provient généralement d'une espérance de gain ou d'une méconnaissance des risques encourus. Cette absence de contrôle (délibérée ou non) peut avoir des conséquences fâcheuses sur la rentabilité de l'entreprise. Bien sûr, il devient moins pertinent de se couvrir lorsque la quantité de transactions internationales constitue une part négligeable des affaires. Bref, si le pourcentage des comptes-clients et/ou comptes-fournisseurs en devises étrangères par rapport au chiffre d'affaires est très faible ou si par exemple les échéances des comptes fournisseurs et comptes-clients dans une même devise peuvent être appariées, l'entreprise peut se retrouver donc dans une situation où une absence de couverture pourrait être envisageable.

#### 2.3.3.2 Une couverture sélective

Cette stratégie prend en considération l'anticipation des parités. Il s'agit d'adopter ici une politique qui détermine quand et comment couvrir le risque de change. Par exemple, décider de ne couvrir qu'une partie des opérations étrangères.

Cette politique suppose que l'entreprise à au préalable défini ses critères quant aux risques en prenant en considération l'évolution prochaine des cours d'une devise.

On peut aussi partir du principe que toute couverture qui a entraîné une moins ou plus-value de x dollars doit être fermée (prise de pertes ou de profits).

---

<sup>62</sup> ATMANI H. & ICHALLAL B. « Gestion du risque de change dans une opération du crédit documentaire Cas : BNA, El KSEUR 585 », p 42.

<sup>63</sup> HASSANI T. OUERD A. « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur : Cas de la Société Générale de Tizi-Ouzou », P 51.

## Chapitre 02 : les risques liés à une opération d'importation

---

Dans ce cas précis de couverture sélective, un exemple flagrant serait la situation où 80% des revenus ou des comptes-clients de l'entreprise proviennent des États-Unis et de ce fait, vous prenez la décision de ne couvrir que la moitié de ces comptes à l'aide d'une stratégie de couverture. Une des motivations de l'entreprise pourrait par exemple être ses anticipations quant au taux de change à court terme. En effet, supposant le fait que ses comptes-clients viennent tous à échéance d'ici 3 mois et que ses anticipations sur 3 mois pour le taux de change sont à son avantage, alors elle pourra prendre la décision de suivre une stratégie de couverture sélective et de ne couvrir que a moitié de ses comptes-clients.

### 2.3.3.3 La couverture automatique

Elle consiste à se couvrir automatiquement dès qu'apparaît un engagement ou un avoir en devises. Dans la réalité, très peu d'entreprises couvrent totalement leur position. En règle générale, plus les flux en devises étrangères d'une entreprise sont importants pour sa croissance ou le remboursement de ses dettes, plus la proportion du risque couvert par l'entreprise sera élevée.

Les entreprises désirant se prémunir contre le risque de change peuvent adopter soit des techniques de couverture internes ou des techniques de couvertures externes.

### 2.3.4 La couverture interne du risque de change

La gestion interne du risque de change a pour objet soit d'éliminer de façon préventive le risque de change, soit de permettre au niveau global la gestion du risque de change. Plusieurs possibilités existent dans ce contexte<sup>64</sup>.

#### 2.3.4.1 Le choix de la monnaie de facturation

La monnaie de facturation est la devise dans laquelle sera libellé le contrat d'achat ou de vente internationale. Les parties au contrat, qui ont la liberté de choisir cette monnaie de facturation, peuvent choisir une devise plutôt qu'une autre afin de minimiser le risque de change.

##### ❖ La facturation en monnaie nationale

Pour éviter le risque de change, de nombreuses entreprises, notamment les PME, choisissent de ne facturer ou de n'accepter que des transactions en monnaie nationale. Cette situation fait peser le risque de change sur la partie étrangère.

##### ❖ La facturation en une monnaie étrangère

---

<sup>64</sup> FONTAINE P. « Marché des changes », Pearson éducation, paris, 2009.P 133.

## Chapitre 02 : les risques liés à une opération d'importation

---

Dans ce cas, l'importateur préfère une facturation dans une devise faible, ayant une tendance à se déprécier par rapport à sa monnaie nationale. De son côté l'exportateur préfère une facturation dans une devise forte, ayant une tendance à s'apprécier par rapport à sa monnaie nationale<sup>65</sup>.

### 2.3.4.2 La compensation des flux

Cette technique consiste à utiliser les mêmes devises à l'export et à l'import afin de réduire naturellement l'exposition au risque de change dans une devise. Ainsi une entreprise Contrainte d'acheter ses matières premières en Dollar proposera une facturation en Dollar à Ses clients à l'export. Elle diminue de cette façon le recours au marché des changes et réalise Des économies.

#### ❖ Le TERMAILLAGE (LEADING AND LAGGING)

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<sup>66</sup>.

Le principe de cette technique consiste à <sup>67</sup> :

- Accélérer le remboursement des dettes et le recouvrement des créances libellées en devise pouvant s'apprécier (dettes) ou se déprécier (créances) par rapport à la monnaie nationale, et retarder le remboursement des dettes et le recouvrement des créances libellées en devises pouvant se déprécier (dettes) ou s'apprécier (créances) par rapport à la monnaie nationale.

#### ❖ Le NETTING

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.<sup>68</sup>

---

<sup>65</sup> GARSUAULT P. & PRIAMI S. « Les opérations bancaires à l'international », Ed. Banque- Editeur, Paris, 1999.

<sup>66</sup> PRISSERT P. & GARSUAULT P. & PRIAMI S. « Les opérations bancaires avec l'étranger », La revue banque éditeur, paris, 1995, p.117.

<sup>67</sup> DEBELS V. & DESMULIERS G. & DUBUS B. « les risques financiers de l'entreprise », édition ECONOMICA, paris 1992.P.205.

<sup>68</sup> FONTAINE P. « marché des changes », PEARSON EDUCATION, paris, 2009.P.134.

## Chapitre 02 : les risques liés à une opération d'importation

---

Par ailleurs, le netting a deux impacts importants. Il réduit d'une part l'exposition au risque de change de chacune des filiales .il diminue, d'autre part, le montant des flux financiers qui doivent être transférés entre deux entités du groupe multinational<sup>69</sup>.

### ❖ POOLING

Le pooling c'est la centralisation la plus large des opérations en devises des différentes entités du Groupe. Tous les flux de trésorerie en devises, qu'ils soient entre sociétés du groupe ou entre sociétés du groupe et sociétés externes au groupe, sont centralisés. Les excédents en devises de certaines filiales sont utilisés pour financer les besoins en devises d'autres Filiales. La gestion de trésorerie est totalement centralisée<sup>70</sup>.

### 2.3.5 La couverture externe

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 :

#### 2.3.5.1 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

---

<sup>69</sup> SIMON Y. & LAUTIER D. «Finance Internationale », 9e édition, ECONOMICA, Paris, 2005 ; P.887.

<sup>70</sup> FONTAINE. P. « Marché des changes », Pearson éducation, paris, 2009.P.136.

## Chapitre 02 : les risques liés à une opération d'importation

---

cours de change est supérieur (inférieur) au cours garanti, l'entreprise verse la différence à la compagnie d'assurance.<sup>71</sup>

### 2.3.5.2 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<sup>72</sup>.

### 2.3.5.3 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, assumer par l'entreprise, sans incidence sur le calcul du nouveau cours à terme.

---

<sup>71</sup> LAOUBI R. & AGSOUS D. « 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 », p47

<sup>72</sup> DEBAUVAIS M. & SINNAH Y. « la gestion globale du risque de change », édition ECONOMICA, Paris, 1992, P 237.

## Chapitre 02 : les risques liés à une opération d'importation

---

### 2.3.5.4 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<sup>73</sup>.

### 2.3.5.5 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<sup>74</sup>.

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.

## Conclusion du deuxième chapitre

Derrière chaque transaction commerciale qui se déroule en dehors du territoire national, il y aura sûrement naissance de risques logistiques ou financiers. L'entreprise doit s'assurer une bonne logistique en tenant compte des contrôles dont elle dispose qui permettent de réduire les coûts d'achat et de formuler des offres compétitives en termes de prix et de services. Parallèlement, il a intérêt de choisir les techniques et les modes de paiement les plus appropriés s'il ne comporte pas de risques. Ces risques sont de plus en plus diversifiés du fait du développement rapide du commerce international préconisant la recherche de garanties, et il existe de nombreuses techniques financières qui peuvent fortement réduire le risque, voire l'éliminer, comme les techniques qui offrent plus de sécurité à savoir ; remise et crédits documentaires.

---

<sup>73</sup> LEGRAND G. & MARTINI H. « commerce international », édition, DNOND .Paris, 2008. P212.

<sup>74</sup> DESBRIERES P. & POINCELOT E. « Gestion de trésorerie », édition, Management, Paris, 1999, P123.

## Chapitre 02 : les risques liés à une opération d'importation

---

Parmi les principaux types de risques auxquels sont confrontées les entreprises, le risque de change est un aspect qui doit être considéré très attentivement, car les conséquences sont désastreuses.

A travers ce chapitre, nous avons conclu que la gestion des risques est aujourd'hui l'un des sujets importants pour aborder les questions financières, que ce soit pour la finance, le commerce ou même les transactions. La gestion des risques est également l'un des principaux outils de financement d'un projet, une gestion qui se veut parfaite, et qui doit évaluer, mesurer et mettre en œuvre des techniques et des stratégies visant à faire face aux risques.

Dans chapitre suivant nous tenterons d'étudier le processus de financement d'opérations d'importation à partir des données de l'entreprise BATICOMPOS ainsi que les chapitres précédents.



**Chapitre 03 : Etude d'opérations de  
financement des importations : cas  
BATICOMPOS**

# Chapitre 03 : Etude d'opérations de financement des importations cas BATICOMPOS

---

## Chapitre 03 : Etude d'opérations de financement des importations cas BATICOMPOS

Les notions abordées dans la partie théorique nous serviront comme base pour développer notre cas pratique qui s'est déroulé au sein de l'entreprise BATICOMPOS. Avant d'entamer cette analyse, nous procédons d'abord, dans la première section à une présentation générale de l'organisme d'accueil de BATICOMPOS, et par la suite en essaierons de présenter notre cas pratique.

Dans ce troisième chapitre, nous traiterons le financement de deux opérations d'importation. Nous essaierons d'illustrer les différents instruments et types de paiement, accompagné d'une étude sur la gestion de risque de change.

### Section 01: Présentation de l'organisme d'accueil (BATICOMPOS SPA)

Dans cette section nous allons essayer de présenter l'entreprise où nous avons effectué notre stage.

#### 1.1. Historique

BATICOMPOS, est une société de composants industrialisés a été créée en tant que filiale du groupe BATIMITAL. Après la résolution du C.P.E en date de 16/09/2006, le contrat de cession a été finalisé entre le groupe BATIMETAL et groupe CEVITAL le 17/12/2007, faisant ainsi de BATICOMPOS une filiale de ce dernier son usine de fabrication en contenu de panneaux sandwichs, mise en exploitation au courant de l'année 1986.

- **La forme juridique de l'unité**

« BATICOMPOS Spa » est une société à capitaux privés (SPA), dont le capital social s'élève à 1 518 765 000 DA. Elle est héritière d'une longue tradition dans le domaine du bâtiment industrialisé. Elle a capitalisé une expérience non négligeable et a accumulé un savoir-faire en matière de fabrication de panneaux sandwich et les composants apparents.

BATICOMPOS est le premier fabricant en Algérie du panneau sandwich. Elle est leader dans la fabrication et la commercialisation de ce produit et de la tôle nervurée.

- **Activités de l'entreprise**

La société BATICOMPOS a pour objet la production d'ensembles de composants destinés à l'habillage des bâtiments industriels et socio-éducatifs, des halls frigorifiques aussi qu'à la préfabrication légère (chalets, bungalows, cabines ...).

# Chapitre 03 : Etude d'opérations de financement des importations cas BATICOMPOS

---

## 1.2 Organisation de l'organisme d'accueil

En plus du siège de la Direction Générale, BATICOMPOS dispose de deux (02)

Unités de production, à savoir :

- Unité Panneau Sandwich (UPS)
- Unité Préfabrifications Légères (UPL).

Actuellement, BATICOMPOS comporte une Direction Générale avec un staff technique administratif de 22 personnes, réparti entre les cellules suivantes :

- Cellule audit et contrôle de gestion,
- Cellule contrôle qualité,
- Cellule informatique,
- Cellule management qualité,
- Une Cellule hygiène et sécurité/ environnement,
- Cinq directions.

La direction générale prend des décisions stratégiques et résout les conflits. De plus, elle s'occupe de la communication externe au profil de l'organisation. Enfin, elle définit et développe la stratégie de l'entreprise.

- **Cellule Informatique**

La cellule informatique a pour tâches d'assurer un meilleur fonctionnement du système informatique de l'entreprise, la sauvegarde des données et une assurance en matière informatique pour les différentes structures.

- **Cellule contrôle de gestion (planification et contrôle opérationnel)**

Ses tâches principales sont :

- Contribution à la définition, et l'exécution des plans, des politiques et projets assignés à l'entreprise dont l'élaboration et le suivi budgétaire ;
- Assistance de la direction dans la gestion et correspondances de l'unité ;
- Rédaction des procès-verbaux, des conseils de coordination.

- **Cellule management qualité**

Les principales tâches de ce service sont :

- Veiller à ce que les objectifs en matière de qualité soient définis et atteints ;
- Soutenir et valider les actions du groupe d'amélioration de la qualité.

## Chapitre 03 : Etude d'opérations de financement des importations cas BATICOMPOS

---

- **Cellule contrôle qualité (laboratoire)**

Placé sous l'autorité directe de la direction, le contrôle qualité a pour mission de veiller à la qualité des produits fabriqués et la conformité des matières premières achetées.

A ce titre, le laboratoire de contrôle qualité effectue le contrôle et les analyses nécessaires pour assurer :

- La réception, la conformité des matières achetées aux exigences des cahiers de charge.
- En cours et en fin de fabrication à la conformité des produits aux exigences relatives aux produits.

- **Cellule hygiène et sécurité/environnement**

Cette section a pour missions :

- De veiller à la fiabilité permanente des dispositions de sécurités.
- Rendre compte régulièrement à la direction de l'état général de l'hygiène et de la sécurité sur la base d'un rapport d'activités.

### **Cinq directions**

#### **1- Direction Technico-commercial et marketing**

Cette direction est chargée d'assurer les attentes et besoins des clients. Il est composé de :

##### **a) administration des ventes**

Il a une relation directe avec le monde extérieur et plus particulièrement avec la clientèle.

Il a pour missions :

- La prise en charge de la clientèle du premier contact jusqu'à sa satisfaction ;
- Application et évaluation de la stratégie commerciale ;
- Assistance et conseil de la clientèle ;
- Des factures pro formas sont établies à des clients désireux connaître le coût de leur commande ;

- **Section Expédition**

La tâche principale de cette section consiste à livrer les produits aux clients et établir un

## Chapitre 03 : Etude d'opérations de financement des importations cas BATICOMPOS

---

bon de livraison. Il doit remettre le dossier complet avec chèque en sa possession à la section facturation pour établir la facture de vente.

- **Section Facturation**

Cette section est chargée d'établir :

- Des factures de vente aux clients, lorsque la livraison est faite ;
- Des factures d'avances quand un client fait une avance de règlement de sa commande;
- Une fiche client est attribuée pour chaque client afin d'assurer le suivi des règlements et des recouvrements.

- **Section Recouvrement**

Est chargée de remplir la fiche client, du suivi des opérations de paiement et de relancer les clients.

### **b) service force de vente**

### **c) service marketing**

- Élaboration des plans marketing opérationnels
- Elaboration des plans marketing de communication
- Réalisation des études de satisfactions.
- Suivi des réclamations
- Participation aux salons et foires d'expositions.

### **d) Bureau d'étude**

Ce bureau effectue l'étude technique de la commande du client :

- Réception du dossier client (expression du besoin) :
- Traitement du dossier, étude des plans en collaboration avec le client.
- Etablissement des mesures nécessaires ;
- Etablissement de la nomenclature ;
- Demande d'approbation du client ;

## Chapitre 03 : Etude d'opérations de financement des importations cas BATICOMPOS

---

- Etablissement d'ordre de service destiné à la production pour procéder à la fabrication des produits mentionnés.
- L'étude de CALEPINAGE.

**2- Direction finance et comptabilités**

**3- Direction technique**

**4- Direction d'approvisionnement**

**5- Direction des ressources humaines**

Les certificats obtenus par BATICOMPOS :

BATICOMPOS est certifiée en norme ISO 9001 de son système de management qualité de gestion, en norme ISO 14001 de son système management environnemental et en norme ISO 18001 de son système santé et sécurité.

**Figure N° 03 : Certificats obtenus par BATICOMPOS.**

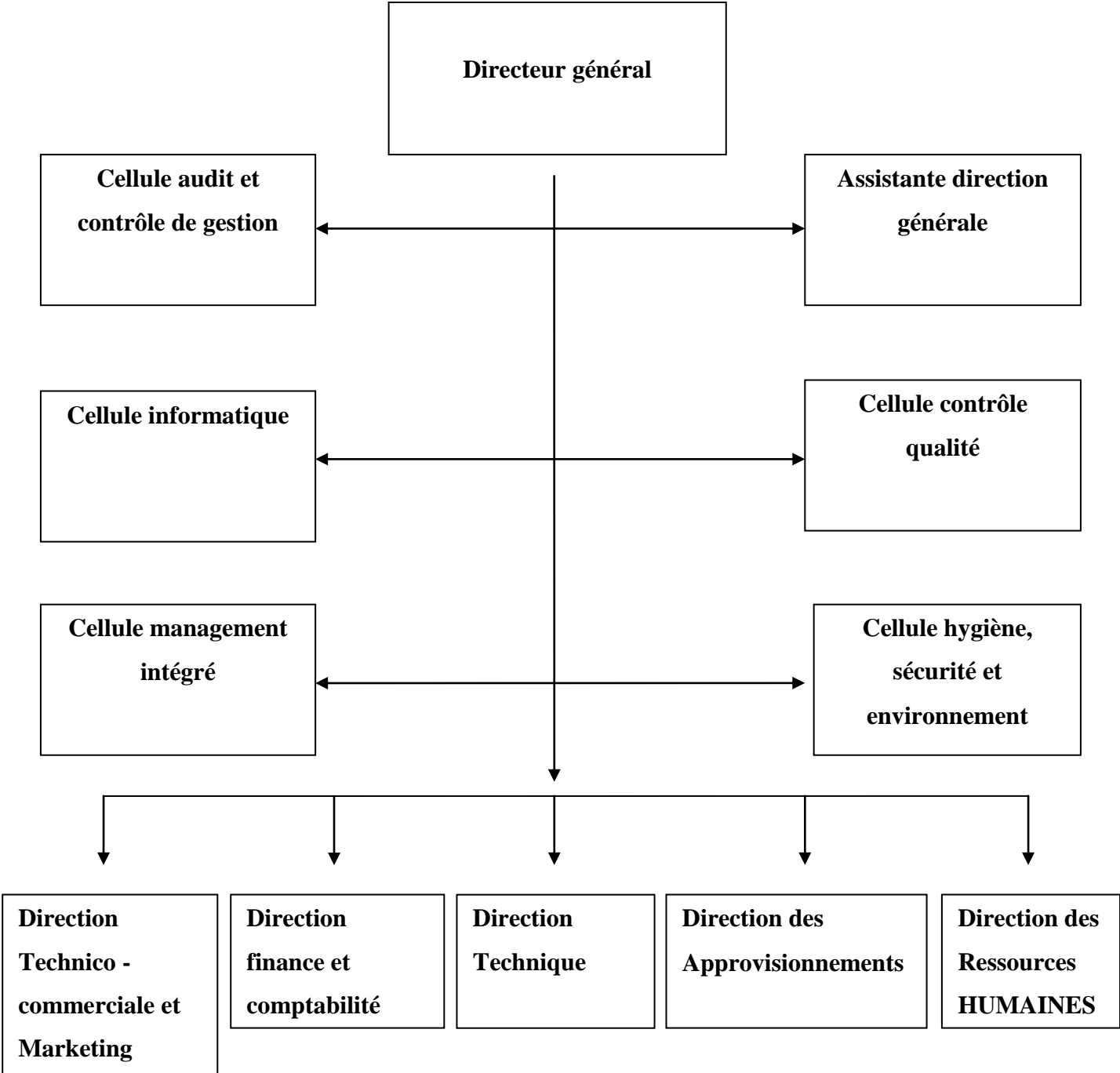


# Chapitre 03 : Etude d'opérations de financement des importations cas BATICOMPOS

---

## 1.3 Organigramme de l'entreprise

Figure N° 04 : Organigramme de l'entreprise.



Source : Réaliser par nous même à partir des documents internes de l'entreprise BATICOMPOS.

# Chapitre 03 : Etude d'opérations de financement des importations cas BATICOMPOS

---

## 1.4 Gammes de Produits fabriqués

- Panneaux sandwich de couverture **TL75**
- Panneaux de bardage: LL35, LL40, LL60, LL80, LL100, LL150 ET LL200
- Panneaux sandwichs discontinu : LL40, jusqu'à LL200
- Panneaux sandwichs en laine de roche (toiture et bardage)
- Profils TRAPEZOIDAUX : TR35 PC55 TR66
- Faux plafond métallique
- Pièce de finition : Toutes pièces servent à parfaire les bâtiments industriels et renforcer l'étanchéité de ces derniers
- Les angulaires, les rejets d'eau, les bandeaux faitière, sous faitière, etc.

Unités de fabrication légères :

- Cabines Sahariennes d'habitation
- Cabine saharienne sanitaire
- Camps de forage
- Constructions modulaires
- Bungalows
- Chambres froides
- Shelters pour les télécommunications
- Constructions métallique légères.

## 1.5 Les principaux concurrents de l'entreprise

**Tableau N° 01 : La part des concurrents**

Concurrents	Part en pourcentage
Concurrents locaux	100%
Concurrents étrangers	00%

**Source :** Réaliser par nous même à partir des documents internes de l'entreprise BATICOMPOS.

**Commentaire :** ce tableau désigne la part en pourcentage des concurrents, en remarque que cette entreprise a que des concurrents locaux car cette dernière ne réalise pas des opérations sur les marchés étrangers c'est la raison pour laquelle on ne trouve pas la part des concurrents étrangères.



## Chapitre 03 : Etude d'opérations de financement des importations cas BATICOMPOS

---

**Tableau N° 02 : Concurrents locaux**

N	désignation de l'entreprise	Adresse
01	SUIPANEL	Lot n°32 zone industrielle SIDI KHETABRELIZANE
02	HODNAMETAL	zone industriel Msila pb1595
03	MAGHREB PANNEAUX	rue du 1er novembre BENITAMOU-BLIDA
04	EUROPANNEUX	cite ben Salah, OUED EL ALLEUG-BLIDA
05	SPS	BP 1537, Msila
06	GROUPE RAHMANI	zone industrielle d'el alia, BABEZZOUAR-ALGER
07	BOURDJ STEEL	01lieu dit mechta Fatima 34000 BORDJ BOUARRERIDJ
08	LOTUS	Zone industrielle de Msila 28000 Algérie
09	AKRAM INVESTISSEMENT	RN n°40 MAGRA MSILA
10	ZOUAOUI PANEL INDUSTRY	GUEDJAL SETIF

**Source :** Réaliser par nous même à partir des documents internes de l'entreprise BATICOMPOS.

**Commentaire :** ce tableau désigne les noms et les adresses des concurrents locaux de l'entreprise BATICOMPOS SPA.

### **Section 02 : les procédures d'une opération d'importation par (CREDOC, REMDOC)**

L'accomplissement d'une opération d'importation suit tout un enchainement d'un processus et le choix des modalités de paiement. Dont ce qui suit nous allons détailler ces derniers

#### **2.1 Les directions intervenantes à l'opération d'importation au sein de BATICOMPOS**

Parmi les cinq directions existantes au niveau de cette firme on trouve la direction approvisionnement et la direction finance et comptabilité qui sont permanente a l'opération d'importation

- **La direction approvisionnement** suit un enchainement d'étapes dans lesquelles
  - Expression de besoin du magasin ce besoin se détermine en fonction du stock de sécurité, c'est a partir de la que la demande d'achat sera réaliser,

## Chapitre 03 : Etude d'opérations de financement des importations cas BATICOMPOS

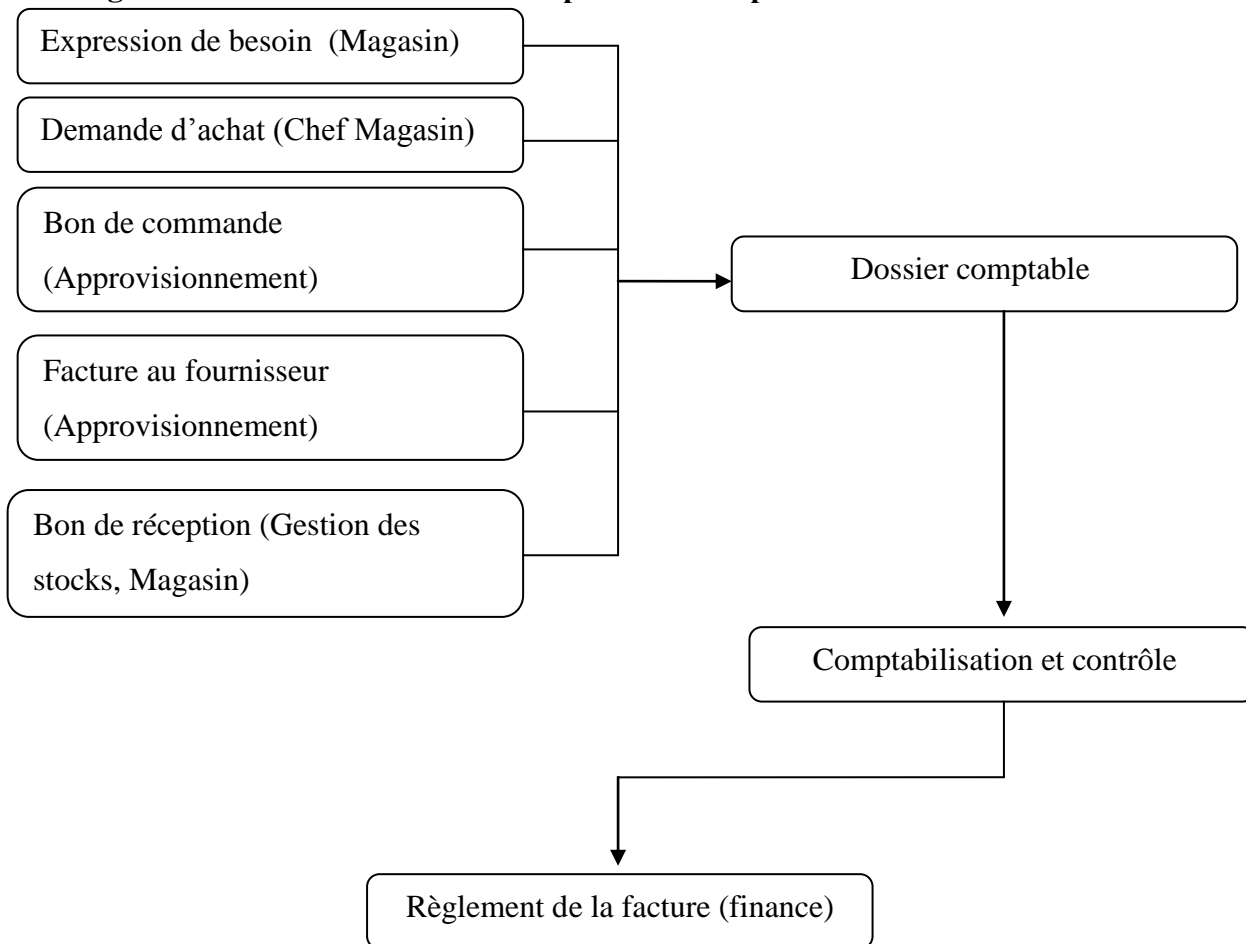
---

- Consultation des fournisseurs : La recherche des fournisseurs est menée avec le plus grand soin afin de trouver le partenaire qui satisfasse au mieux les intérêts de l'entreprise. Cette recherche exige rigueur et méthode. Elle suppose de déterminer avec précision le profil de ces fournisseurs potentiels et d'en établir une liste aussi exhaustive que possible afin de la sélectionner la meilleure offre et la manière d'importation,
- Passation de la commande (bon de commande) ce dernier sera transmis au vendeur.
- **La direction finance et comptabilité** suit un enchaînement d'étapes dans lesquelles
  - L'ouverture du dossier (CREDOC, REMDOC) après la sélection de la banque de domiciliation de la remise (BNA, BNP, SGA.....),
  - Etablissements du pré domiciliation de l'opération d'importation,
  - Dans cette étape la banque soit accepte ou refuse la demande si cette dernière accepte la demande dans ce cas l'entreprise demande l'ouverture du (CREDOC, REMDOC) plus les engagements qui suivent cette étape, si la banque refuse cette demande dans ce cas l'opération sera ignoré.
- **La banque dans son rôle**
  - Ouvre la domiciliation,
  - Une provision (120%),
  - Le règlement après la restitution de la provision (la réception de la marchandise).
- **La direction d'approvisionnement**
  - Réception du dossier fournisseur par le service des achats,
  - Magasin réception de la marchandise et le contrôle de la qualité et la quantité (bon de réception).

## Chapitre 03 : Etude d'opérations de financement des importations cas BATICOMPOS

---

**Figure N° 05 : déroulement d'une opération d'importation au sein de BATICOMPOS**



Source : Réaliser par nous même à partir des documents internes de l'entreprise BATICOMPOS.

### 2.2 Déroulement d'une opération d'importation par Crédit documentaire

Après avoir passé l'étape de la consultation des offres BATICOMPOS a choisi l'offre du fournisseur « MAGHREB STEEL » MAROC, paiement par le crédit documentaire, étant l'offre la plus correspondante a ces exigences.

#### 2.2.1 Etablissement du contrat

Le gestionnaire de l'entreprise BATICOMPOS SPA a signé un contrat d'achat de BOBINES PRELAQUEES par le fournisseur MAGHREB STEEL dont le montant 998 312.15 euro et le mode de règlement de la matière première se fera avec le crédit documentaire

#### 2.2.2 L'ouverture du crédit documentaire

Dans ce qui suit nous allons présenter les étapes de la domiciliation bancaire

## Chapitre 03 : Etude d'opérations de financement des importations cas BATICOMPOS

---

### a) Domiciliation bancaire de la facture d'importation

La domiciliation est relative aux opérations d'importation, elle est présentée sous forme d'une immatriculation, elle a pour objet le contrôle du commerce international et le dédouanement de la marchandise.

Pour lancer ce processus le client doit se présenter à sa banque les documents suivants :

- un dossier administratif comportant : photocopie du registre de commerce authentifié par la chambre du commerce, photo copie de la carte nationale d'identité et une photocopie de la carte fiscale magnétique.
- une demande d'ouverture de domiciliation qui doit comporter la signature de l'importateur, la date de son établissement, le nom ou le réseau sociale de l'importateur et son numéro de compte auprès de la banque ainsi que les conditions relatives aux marchandises.
- un engagement à ne pas revendre la marchandise en l'état. (**Annexe 01**)

La banque lui fournit la griffe de domiciliation :

BNP PARIBAS Agence de BEJAIA							
A	B	C	D	E	F	G	H

- **Case A** : Wilaya : deux chiffres correspondants au lieu d'implantation géographique de l'agence bancaire.
- **Case B** : Agrément deux chiffres correspondant au code agrément de la banque.
- **Case C** : Guichet : deux chiffres correspondant au code attribué par la banque d'Algérie au siège domiciliaire.
- **Case D** : Année : quatre chiffres correspondants à l'année.
- **Case E** : trimestre : un chiffre relatif au trimestre concerné.
- **Case F** : Nature : deux chiffres correspondant à la nature de contrat.
- **Case G** : Numéro d'ordre : Cinq chiffres indiquant le numéro d'ordre chronologique des dossiers ouverts durant un trimestre selon qu'il s'agisse de court terme ou de long terme.
- **Case H** : Devise : trois lettres selon le code IZO.

## Chapitre 03 : Etude d'opérations de financement des importations cas BATICOMPOS

---

La banque remet à l'importateur une copie de la facture pro forma et de l'engagement domiciliés ainsi qu'une copie du prélèvement automatiques des commissions (commission de domiciliation, TVA)

### **b) Ouverture du Credoc au niveau de la BNP PARIBAS**

L'entreprise BATICOMPOS procède à la demande d'ouverture du crédit documentaire cachetée et signé par le représentant légal de l'entreprise, dans laquelle elle précise toutes les informations et termes du contrat et qui sont : **(Annexe 02)**

- Nom et adresse de l'entreprise : BATICOMPOS SPA béni Mansour Bejaia 060018,
- Ouverture de lettre de crédit irrévocable,
- Banque du fournisseur : TIDJARIA Banque
- Fournisseur : MAGHREB STEEL MAROC
- Montant en lettres et en chiffres : neuf cent quatres vingt dix huit mille trois cent douze euros et quinze centimes 998 312.15 euros
- Valable au : 11/05/2020
- La marchandise à expédier : bobines prelaquees
- Définir tous les documents qui doivent être remis soit par canal bancaire.

La BNP PARIBAS vérifie la demande d'ouverture après sa réception, et s'assure de l'existence d'une provision suffisante ou d'un accord préalable ainsi qu'une domiciliation, et procède ensuite à l'ouverture du Credoc.

L'ouverture de ce dernier (Credoc) va engendrer plusieurs commissions à savoir ; une commission d'ouverture, une commission d'ouverture non provisionnée, et des frais SWIFT d'ouverture que la BNP PARIBAS va débiter du compte de BATICOMPOS SPA.

### **2.2.3 Constitution de la provision**

La banque émettrice (BNP PARIBAS) va bloquer les fonds plafonné jusqu'à 120/100 pour éliminer le risque de la fluctuation de la devise

Transmission d'un SWIFT d'ouverture a la banque notificatrice.

### **2.2.4 Réception du pli bancaire**

- La banque du donneur d'ordre BNP PARIBAS réceptionne et vérifie la conformité et le contrôle de la qualité ainsi que la quantité de la marchandise déterminé dans le pli bancaire,

## Chapitre 03 : Etude d'opérations de financement des importations cas BATICOMPOS

---

- L'entreprise BATICOMPOS rédige une demande à sa banque BNP PARIBAS afin de lever toute réserve quant aux documents d'expédition qui proviendront ultérieurement et de procéder à la domiciliation de la facture originale afin qu'elle puisse procéder au dédouanement de sa marchandise.
- L'entreprise procède à la réception de la marchandise transmise par le transitaire (après réception du cheque dédouanement).
- Après le règlement la BNP PARIBAS envoie un avis de débit à BATICOMPOS.

### AVIS DE DEBIT

Règlement des importations : 139 447 136.22 DA

Le montant 998 312.15 euros au cours de 139.6829

Commission de règlement : 142 307.87 DA

TVA : 570.00 DA

Total de débit : 139 590 014.09 DA

**Source :** Réaliser par nous même à partir des documents internes de l'entreprise BATICOMPOS.

### **Interprétation de la réalisation pratique du crédit documentaire**

Le crédit documentaire présente certes des faiblesses à savoir un coût très élevé et des formalités administratives très complexes. Notamment dans l'opération que nous avons traitée, en effet plusieurs commissions ont été payées (une commission de domiciliation, commission d'ouverture du Credoc, commission d'ouverture non provisionnée ainsi qu'une commission de règlement). En outre la procédure administrative pour la réalisation de cette opération est très compliquée, beaucoup de documents sont exigés et doivent être vérifiés et expédiés soit à l'adresse de la banque de l'acheteur ou à l'importateur.

Cependant cette technique de règlement est considérée comme un moyen de paiement idéal pour les parties prenantes car son degré de sécurité est maximale; pour l'exportateur la banque s'engage à payer si tous les documents exigés et reçus sont conformes aux exigences du contrat et pour l'importateur la sécurité de recevoir sa marchandise dans les délais et de prendre possession de cette dernière.

## Chapitre 03 : Etude d'opérations de financement des importations cas BATICOMPOS

---

### 2.3 Déroulement d'une opération d'importation par Remise documentaire

Après avoir consulté plusieurs offres l'entreprise BATICOMPOS SPA a choisi l'offre du fournisseur «PLIXXENT » Espagne, paiement par remise documentaire, étant l'offre la plus correspondante à ses exigences.

#### 2.3.1 Etablissement du contrat

L'entreprise BATICOMPOS a établi un bon de commande de marchandises. Cet achat est effectué auprès d'un fournisseur Espagnole «PLIXXENT» dont les termes sont les suivants :

- Le prix de la marchandise : 349 640 Euro (52 741 131.12 DA)
- La banque présentatrice : BNP PARIBAS à Bejaia
- La marchandise expédiée de: produits chimique
- La marchandise expédiée à : port Bejaia
- Modalité de paiement : Remise documentaire
- Incoterm : CFR

#### 2.3.2 Réalisation de la transaction par remise documentaire

Afin de réaliser cette transaction, l'entreprise doit suivre les étapes suivantes :

##### 2.3.2.1 Domiciliation bancaire de la facture d'importation

La domiciliation bancaire est la même pour les deux techniques de paiement, et donc on va suivre les même étapes qu'on a déjà cité dans la précédente technique.

La griffe de domiciliation : est identique au premier cas.

La banque remet à l'importateur une copie de la facture pro forma et de l'engagement domiciliés ainsi qu'une copie du prélèvement automatiques des commissions (commission de domiciliation, TVA).

#### 2.3.3 Constitution d'un dossier de remise documentaire

Après expédition de la marchandise par l'entreprise «PLIXXENT », La banque de ce dernier, envoi à la BNP PARIBAS le pli bancaire pour le dédouanement de la marchandise.

## Chapitre 03 : Etude d'opérations de financement des importations cas BATICOMPOS

---

- **Documents de transport**

C'est une lettre de connaissance (BILL OF LADING), dans laquelle on mentionne le nom du fournisseur, le nom de l'acheteur, les ports d'expédition et de réception de la marchandise, le nombre de colis et le poids. (**Annexe 03**).

- **La facture commerciale**

Cette facture comporte les coordonnées du fournisseur son identification fiscale, le numéro de son registre de commerce, ainsi que les coordonnées de l'acheteur le type de marchandise, le prix, la destination, le mode de paiement, l'incoterm, l'origine de la marchandise, le numéro de commande, nombre de colis, poids...etc.

La BNP PARIBAS procède à la vérification de la conformité des documents reçus et reproduit le cachet de domiciliation sur la facture définitive et établit un accusé de réception pour informer la banque de l'exportateur de l'arrivée des documents.

Après le dédouanement de la marchandise l'entreprise BATICOMPOS transmet à sa banque un ordre de virement pour procéder au règlement

La BNP PARIBAS débite le compte de BATICOMPOS des commissions bancaires pour la remise des documents expédiés par le fournisseur et envoie à son client un avis de débit pour les frais engendrés par le paiement contre acceptation.

La BNP PARIBAS transmet à son client le pli bancaire pour dédouanement de la marchandise.

L'entreprise BATICOMPOS procède au :

- dédouanement de la marchandise par l'intermédiation du transitaire
- réception des marchandises dans les entrepôts BATICOMPOS SPA,
- ce dernier certifie que la qualité et la quantité sont conformes à la commande effectuée signé par le responsable de la réception des marchandises, le responsable du contrôle qualité, le responsable magasin et le responsable de la gestion des stocks,

La BNP PARIBAS procède au virement du montant de la facture et envoie un avis de débit à l'entreprise BATICOMPOS.



### **AVIS DE DEBIT**

Règlement importation en dinars : 52 741 131.12 DA

Commission de la remise documentaire : 52 688.44 DA

Frais Swift : 3000.00 DA

Le cours de règlement :

TVA : 570.00 DA

Le montant total a débité : 52 797 389.56 DA

**Source :** Réaliser par nous même à partir des documents internes de l'entreprise BATICOMPOS.

### **Interprétation de la réalisation pratique de la remise documentaire**

La remise documentaire représente une technique simple, rapide, peu couteuse et confère à l'importateur la possibilité d'accéder à sa marchandise avant que le paiement ait eu lieu. Cependant, cette technique comporte des risques dont il faut tenir compte. A savoir le retard dans la livraison, le non-respect de la qualité et de la quantité ainsi que le risque de non-conformité des documents envoyés pour l'importateur, mais aussi le risque de non paiement et de contestation de la valeur des documents pour l'exportateur, car en effet, les banques dans cette technique ne jouent qu'un rôle d'intermédiaire, et n'assument aucun engagement ni responsabilité.

Malgré les risques encourus par les importateurs, BATICOMPOS SPA recourt très souvent à cette technique de paiement, et ne règle par crédit documentaire que si les fournisseurs l'exigent.

# Chapitre 03 : Etude d'opérations de financement des importations cas BATICOMPOS

---

## **Section03 : gestion des risques de change**

Nous essayerons de dégager le risque de change a partir des l'opération d'importation des matières premières par deux moyens de financement (la remise documentaire, le crédit documentaire) auprès des différents fournisseurs étrangers.

### **3.1 Identification de la source du risque de change a partir d'une opération de financement d'importation**

Dans ce qui suit nous allons essayer de traiter quelques opérations de financement d'importation et l'origine du risque de change ainsi que son effet sur la situation financière de l'entreprise.

#### **1 L'appréciation du risque de change de l'entreprise**

Comme toute entreprise au niveau international, BATICOMPOS effectue des opérations au-delà des frontières du pays, ces opérations libellées, bien entendu en des monnaies autres que le dinar Algérien, ce qui laisse cette dernière sera confronter au risque de change

Cependant, il ya lieu de signaler que le risque de change est l'effet de variation des cours des monnaies, il est lie au fait que les activités de l'importateur impliquent différentes devises dans le cours varie sans cesse sur le marche de change, la politique d'achat de l'entreprise est orientée vers la réduction des couts. Cet effort de déduction est néanmoins, annihiler par l'effet de la dévaluation de la monnaie nationale.

#### **1.1 Opérations affectées par le risque de change dans l'entreprise**

Comme vue précédemment, l'entreprise BATICOMPOS est une entreprise qui effectue un nombre considérable d'opérations avec l'étranger qui consistent dans leurs majorités en des importations de matières premières et d'autres fournitures, libellées bien entendu dans d'autres monnaies autres que le Dinar Algérien, ce qui l'expose directement au souci du risque de change engendré par la variation du taux de cours de change entre le moment de passation du contrat et le paiement de la facture.

Donc, pour mieux démontrer l'exposition de l'entreprise à ce type de risque, nous allons s'appuyer sur quelques exemples de contrats d'importation de matières premières qui proviennent de différents pays et facturés dans différentes monnaies.

## Chapitre 03 : Etude d'opérations de financement des importations cas BATICOMPOS

---

### 1.1.1 Cas N°01 : opération d'importation financée par remise documentaire

En date du 25/08/2020, BATICOMPOS a passé une commande d'achat en importation pour le fournisseur « PLIXXENT » (Espagne), de produits chimique (ISOCYANATE, POLYOL) dont les quantités 353.5 tonnes et les prix sont les suivants :

**Tableau N°03** : commande d'achat du 25/08/2020 pour le fournisseur « PLIXXENT »  
(Annexe 04)

Référence	Désignation	Unité	Quantité	P, unitaire €	valeur total €
CH01A02008	PLIXXOADD N802A (ADDITIF)	kg	40.00	180	7 200
CH01B01001	ISOCYANATE 44 V 20 DESMODUR	kg	1 495.00	112	167 440
CH01C01029	PLIXXOPOL RF (POLYOL)	kg	1 000.00	175	175 000
TOTAL		-	-	-	349 640

**Source** : Réaliser par nous même à partir des documents internes de l'entreprise BATICOMPOS.

BATICOMPOS a effectuée les commandes des matières premières suivantes (PLIXXOADD N802A (ADDITIF), ISOCYANATE 44 V 20 DESMODUR, PLIXXOPOL RF (POLYOL)) dont le cout d'achat en euro est de 349 640 €

Les informations concernant l'opération d'importation sont comme suit :

- Le paiement doit être effectué par une remise documentaire,
- La livraison doit s'effectuer 35 jours après la réception du bon de commande,
- Les matières première ont été dédouanée le 24/09/2020,
- Le taux de change en date de 24/09/2020 (cour de dédouanement) était de 1€ =151.20830 DA (**Annexe 05**).

## Chapitre 03 : Etude d'opérations de financement des importations cas BATICOMPOS

**Tableau N°04 :** Tableau désignant le taux et les valeurs au temps de dédouanement des matières première le taux de change durant cette opération été de 1€=151.20830 DA (**voir annexe 06**)

Référence	Désignation	Unité	Quantité	P, unitaire DA	Valeur total DA
CH01A02008	PLIXXOADD N802A (ADDITIF)	kg	40.00	27 217.494	1 088 699.76
CH01B01001	ISOCYANATE 44 V 20 DESMODUR	kg	1 495.00	169 353.296	25 318 317.75
CH01C01029	PLIXXOPOL RF (POLYOL)	Kg	1 000.00	264 614.525	26 461 452.50
TOTAL	-	-	-	-	52868470.01

**Source :** Réaliser par nous même à partir des documents internes de l'entreprise BATICOMPOS.

- Le Taux de change au 24/09/2020 jour de règlement de la facturation était de 1€=151.20830 DA le cout total des matières première en dinar est 52 868 470.01 DA,

**Tableau N°05:** Tableau qui désigne le règlement de la facture d'importation avec le taux de change : 1€=150.8441 DA (**Annexe 07**).

Référence	Désignation	Unité	Quantité	P, unitaire DA	Valeur total DA
CH01A02008	PLIXXOADD N802A (ADDITIF)	kg	40.00	27 151.938	1 086 077.52
CH01B01001	ISOCYANATE 44 V 20 DESMODUR	kg	1 495.00	16 894.5392	25 257 336.10
CH01C01029	PLIXXOPOL RF (POLYOL)	Kg	1 000.00	26 397.7175	26 397 717.50
TOTAL	-	-	-	-	52741131.12

**Source :** Réaliser par nous même à partir des documents internes de l'entreprise BATICOMPOS.

- Le cout de règlement des matières première commandée a était 52 741 131.12 DA donc l'entreprise a réalisée un gain de change de 127 338.89 DA.

## Chapitre 03 : Etude d'opérations de financement des importations cas BATICOMPOS

- **Traitement comptables**

**Tableau N°06** : la comptabilisation de l'opération (constations des achats)

Comptes		Libellé de l'opération	Montants	
Débit	Créditer		Débit	Crédit
381	401	Date : 25/08/2020 Matière première fournisseur Constatation des achats (Journal d'achat de l'entreprise) BATICOMPOS	52 868 470.01	52 868 470.01

Source : Réaliser par nous même à partir des documents internes de l'entreprise BATICOMPOS.

**Tableau N°07** : la comptabilisation suite au Dédouanement de la matière première (**Annexe 08**).

Comptes		Libellé de l'opération	Montants	
Débit	Créditer		Débit	Crédit
381 44563	401	Date : 24/09/2020 Matière première TVA récupérable Fournisseur Dédouanement de marchandise (journal d'achat)	1 063 657 10 265 565	11 329 222

Source : Réaliser par nous même à partir des documents internes de l'entreprise BATICOMPOS

**Tableau N°08** : la comptabilisation de la différence de change (gain de change)

Comptes		Libellé de l'opération	Montants	
Débit	Créditer		Débit	Crédit
401	766	Date : 29/09/2020 Fournisseur Gains de change Gain de change opération d'achat (journal des opérations devers)	127 338.89	127 338.89

Source : Réaliser par nous même à partir des documents internes de l'entreprise BATICOMPOS.

## Chapitre 03 : Etude d'opérations de financement des importations cas BATICOMPOS

**Tableau N°09** : la comptabilisation suite au règlement de la facture

Comptes		Libellé de l'opération	Montants	
Débiter	Créditer		Débit	Crédit
401	512	Date : 29/09/2020		
627		Fournisseur	52 741 131.12	
4456		Services bancaire et assimilés	55 688.44	
		TVA récupérable	570.00	
		Banque		52 797 389.56
		Règlement de la facture (journal de la banque)		

Source : Réaliser par nous même à partir des documents internes de l'entreprise BATICOMPOS.

**Tableau N°10** : l'enregistrement comptable du stockage des matières premières

Comptes		Libellé de l'opération	Montants	
Débiter	Créditer		Débit	Crédit
31	381	Date : 30/09/2020		
		Stock de M1	53 932 127.01	
		Matière première		53 932 127.01
		Stockage de la marchandise (journal des stocks)		

Source : Réaliser par nous même à partir des documents internes de l'entreprise BATICOMPOS.

**Commentaire** : c'est différents tableaux représentent l'enregistrement comptable lié au processus d'approvisionnement et le dédouanement ainsi que le paiement de la matière première et la constatations du gain de change.

### 1.1.2 Cas N°02 : opération d'importation financée par crédit documentaire

L'entreprise BATICOMPOS a effectuée une opération d'achat de matières première, de 1457.490 tonnes de BOBINES PRELAQUEES (PRELAQUE POLYESTER) en date de 21/02/2020, auprès de MAGHREB STEEL MAROC, ci après la facture détaillée.

## Chapitre 03 : Etude d'opérations de financement des importations cas BATICOMPOS

---

**Tableau N°11** : Facture d'achat du 11/03/2020 auprès DU fournisseur MAGHREB STEEL  
(Annexe 09).

Référence	Désignation	Unité	Quantité	P, unitaire €	Valeur total €
SD02F149001	TOLE PREL 1250 X 0.70 RAL9001	kg	679.660	685	465 567.10
SD02J39001	TOLE PREL 1094 X 0.50 RAL 9001	kg	405.690	685	277 897.65
SD02J149001	TOLE PREL 1250 X 0.50 RAL 9001	Kg	372.040	685	254 847.40
TOTAL	-	-	-	-	998 312.15

Source : Réaliser par nous même à partir des documents internes de l'entreprise BATICOMPOS.

BATICOMPOS a effectuée la commande des matières première suivantes (TOLE PREL 1250 X 0.70 RAL9001, TOLE PREL 1094 X 0.50 RAL 9001, TOLE PREL 1250 X 0.50 RAL 9001) dont le cout d'achat des matières première en euro et de 998 312.15 €.

Les informations concernant cette opération sont comme suit :

- Le paiement doit être effectué par crédit documentaire ;
  - Envoie de la facture PRO FORMA par BATICOMPOS le 21/02/2020 ; le CREDOC a été effectuée au niveau de la Banque BNP PARIBAS
  - Emission du crédit documentaire par la banque émettrice à l'adresse de la banque notificatrice 11/05/2020 ;
  - Le taux de change du jour de réception (dédouanement était de 1€=137.59410 DA)
- (Annexe 10).

## Chapitre 03 : Etude d'opérations de financement des importations cas BATICOMPOS

**Tableau N°12** : Tableau retrace le bon de réception avec le cours de 14/04/2020 (dédouanement 1€=137.59410 DA) ; (**Annexe 11**).

Référence	Désignation	Unité	Quantité	P, unitaire DA	Valeur total DA
SD02F149001	TOLE PREL 1250 X 0.70 RAL9001	kg	679.660	94 251.958	64 059 286.11
SD02J39001	TOLE PREL 1094 X 0.50 RAL 9001	kg	405.690	94 251.958	38 237 077.05
SD02J149001	TOLE PREL 1250 X 0.50 RAL 9001	Kg	372.040	94 251.958	35 065 498.64
TOTAL	-	-	-	-	137361861.80

**Source** : Réaliser par nous même à partir des documents internes de l'entreprise BATICOMPOS.

- Le cout d'achat des matières premières avec l'application du taux de dédouanement est de 137 361 861.80 DA.

**Tableau N°13** : Tableau indiquant le cout de règlement de la facture au 12/05/2020 (1€=139.6829 DA) (**Annexe 12**)

Référence	Désignation	Unité	Quantité	P, unitaire DA	Valeur total DA
SD02F149001	TOLE PREL 1250 X 0.70 RAL9001	kg	679.660	95 682.786	65 031 762.12
SD02J39001	TOLE PREL 1094 X 0.50 RAL 9001	kg	405.690	95 682.786	38 817 549.10
SD02J149001	TOLE PREL 1250 X 0.50 RAL 9001	Kg	372.040	95 682.786	35 597 825.00
TOTAL	-	-	-	-	139447136.22

**Source** : Réaliser par nous même à partir des documents internes de l'entreprise BATICOMPOS.

- Le cout d'achat des matières premières lors de règlement de la facture été de 139447136.22 DA.



## Chapitre 03 : Etude d'opérations de financement des importations cas BATICOMPOS

**Tableau N°14** : la comptabilisation de l'opération (constations des achats)

Comptes		Libellé de l'opération	Montants	
Débit	Créditer		Débit	Crédit
381	401	Date : 11/03/2020 Matière première Fournisseur Constataion des achats (Journal d'achat d'entreprise) BATICOMPOS	137 361 861.8	137 361 861.8

Source : Réaliser par nous même à partir des documents internes de l'entreprise BATICOMPOS.

**Tableau N°15** : l'enregistrement comptable de l'opération de dédouanement de la matière première (Annexe 13)

Comptes		Libellé de l'opération	Montants	
Débit	Créditer		Débit	Crédit
381 44563	401	Date : 30/04/2020 Achats matière première TVA récupérable fournisseurs Dédouanement de marchandise (journal d'achat)	2 892 048 27 764 896	30 656 944

Source : Réaliser par nous même à partir des documents internes de l'entreprise BATICOMPOS.

**Tableau N°16** : la comptabilisation de la différence de change (perte de change)

Comptes		Libellé de l'opération	Montants	
Débit	Créditer		Débit	Crédit
666	401	Date : 12/05/2020 Perte de change Fournisseur Perte de change opération d'achat (journal des opérations devers)	2 085 274.42	2 085 274.42

Source : Réaliser par nous même à partir des documents internes de l'entreprise BATICOMPOS.

## Chapitre 03 : Etude d'opérations de financement des importations cas BATICOMPOS

**Tableau N°17** : l'enregistrement comptable de l'opération de règlement de la facture d'achat des matières première

Comptes		Libellé de l'opération	Montants	
Débiter	Créditer		Débit	Crédit
401 627 4456	512	Date : 12/05/2020 Fournisseur Service bancaire et assimilés TVA récupérable Banque Règlement de la facture (journal de la banque)	139 447 136.22 142 307.87 570.00	139 590 014.09

Source : Réaliser par nous même à partir des documents internes de l'entreprise BATICOMPOS.

**Tableau N°18** : l'enregistrement comptable de l'opération de stockage des matières premières achetées

Comptes		Libellé de l'opération	Montants	
Débiter	Créditer		Débit	Crédit
31	381	Date : 14/04/2020 Matière première stockée Matière première Stockage de matière première (journal des stocks)	140 253 909.8	140 253 909.8

Source : Réaliser par nous même à partir des documents internes de l'entreprise BATICOMPOS.

**Commentaire** : c'est différents tableaux représentent l'enregistrement comptable lié au processus d'approvisionnement et le dédouanement ainsi que le paiement de la matière première et la constations de la perte de change.

### 1.2 Analyse et interprétation des résultats

Dans ce qui suit, nous allons essayer d'expliquer les résultats des deux exemples précédents.

#### 1.2.1 Interprétation des résultats de cas 01

BATICOMPOS a enregistré une variation du taux de change, qui est passé de 1€ =151.20830 DA au moment de la réception de la marchandise (dédouanement) à

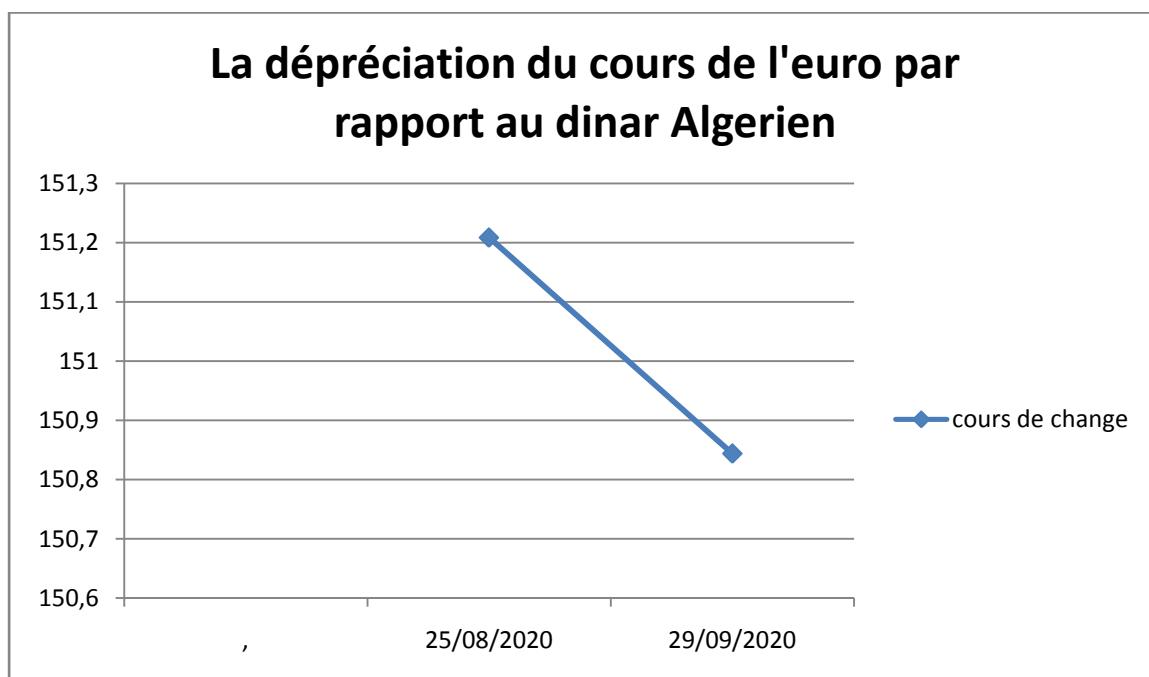
## Chapitre 03 : Etude d'opérations de financement des importations cas BATICOMPOS

---

1€=150.8441 DA au moment du paiement de la facture. Ce qui lui à procuré un gain de change de :

$$52\ 868\ 470.01 - 52\ 741\ 131.12 = 127\ 338.89 \text{ DA.}$$

**Figure N° 06: La dépréciation du cours de l'euro par rapport au dinar Algérien.**



**Source :** Réaliser par nous même à partir des documents internes de l'entreprise BATICOMPOS.

Donc, au lieu que l'entreprise paye 52 868 470.01DA, montant calculé avec le cours de change de 151.20830 DA, elle paye uniquement 52 741 131.12 DA qui est calculé avec le cours de 150.8441 DA.

L'entreprise dans ce cas, va enregistrer ce résultat engendré par l'opération D'importation dans la rubrique des résultats financiers dans le compte produits financiers (C/76) et précisément dans le **sous compte 766 : Gain de change**. Ce qui va influencer positivement son résultat financier, donc finalement, la dévaluation de l'euro par rapport au dinar est une évolution favorable pour l'entreprise.

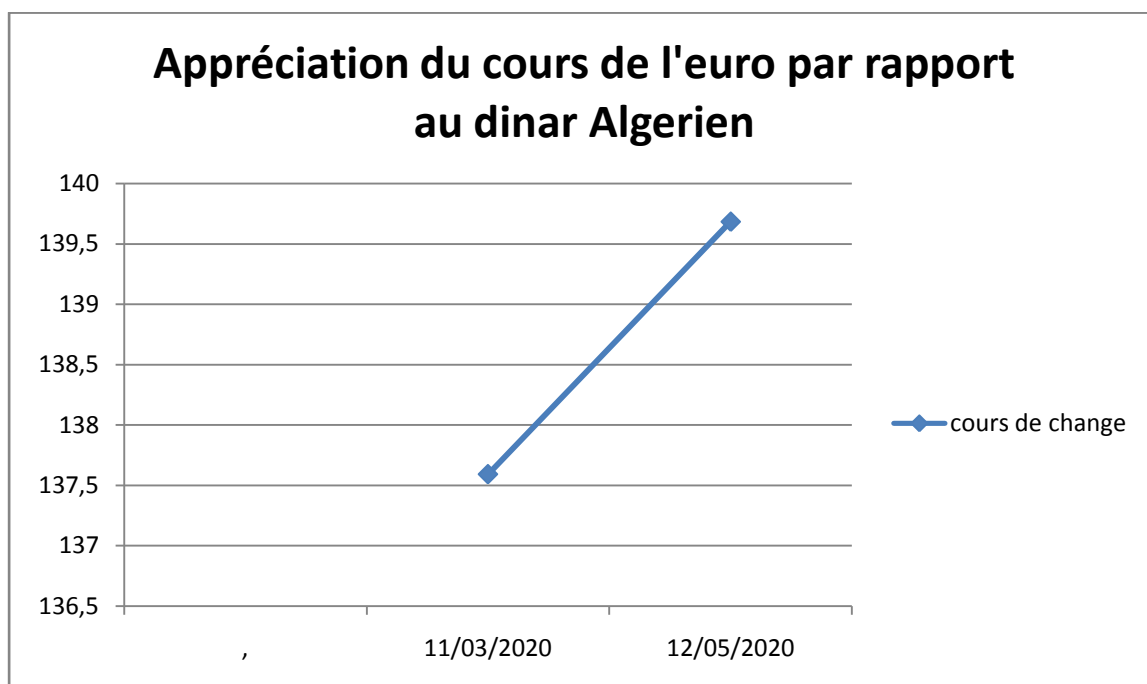
### 1.2.2 Interprétation des résultats de cas 02

On constate une réévaluation de l'euro par rapport au dinar qui est passé d'un cours de change de 1 € = 137.59410 DA au moment de réception de matière première à un cours de change de 1 € = 139.6829 DA au moment de règlement de la facture. Ce qui à engendré une perte de change pour l'entreprise de l'ordre de :

## Chapitre 03 : Etude d'opérations de financement des importations cas BATICOMPOS

137 361 861.80 - 139 447 136.22 = - 2 085 274.42 DA.

Figure N° 07 : Appréciation du cours de l'euro par rapport au dinar Algérien.



Source : Réaliser par nous même à partir des documents internes de l'entreprise BATICOMPOS.

L'entreprise, au lieu de payer un montant de 137 361 861.80 DA qui est calculé avec le cours de 137.59410 DA lors réception de la matière première, elle paie un montant de 139 447 136.22 DA, calculé avec le cours du jour du règlement qui est de 139.6829 DA.

Cette perte est enregistrée par l'entreprise dans le compte de charges financières (C/66) et précisément dans le sous **compte 666 : perte de change**. Ce qui va influencer négativement son résultat financier.

Dans cet exemple, la réévaluation de l'euro par rapport au dinar est une évolution défavorable pour l'entreprise qui réduira aussi son résultat de l'exercice.

### 1.3 Les fluctuations annuelles du taux de change et son effet sur la trésorerie de BATICOMPOS

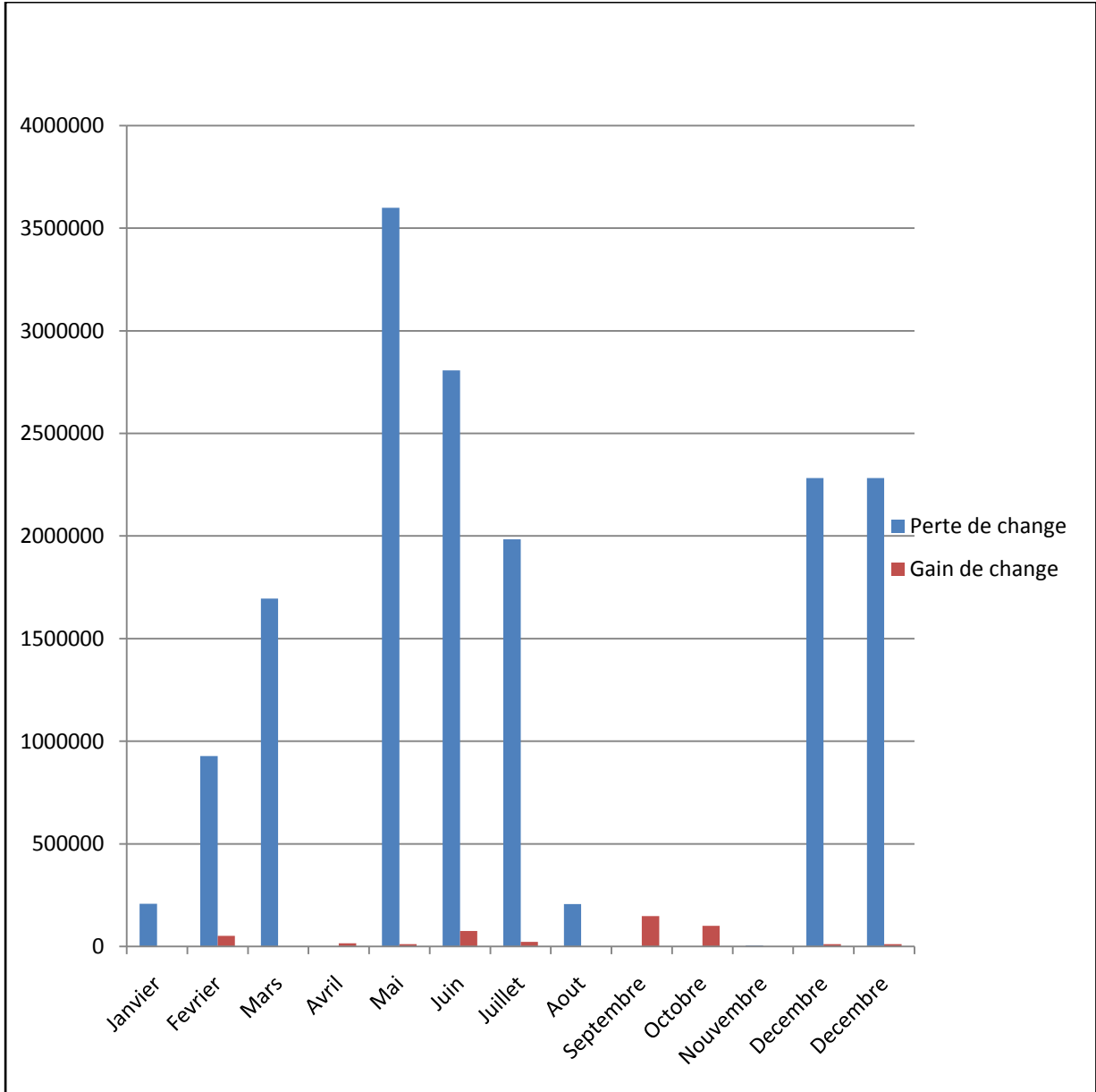
L'entreprise BATICOMPOS a effectuée un nombre considérable d'opérations d'importation durant la période qui se déroule entre 01/01/2020 et 31/12/2020, ce qui a engendré des pertes et des gains de change :

- La perte de change : la firme a supportée des pertes considérables qui représente 34 265 172.76DA, comme s'est indiqué dans **l'annexe 14** le Gand livre et la balance des comptes et **l'annexe 15**.

# Chapitre 03 : Etude d'opérations de financement des importations cas BATICOMPOS

- Le gain du change : en ce qui concerne les gains, on remarque qu'il a récupérée une faible partie de gain qui représente 434 569.84 DA, Grand livre l'annexe 16 et Balance des comptes l'annexe 17.

Figure N° 08 : Histogramme représente la fluctuation de change durant l'exercice 2020



Source : Réaliser par nous même à partir des documents internes de l'entreprise BATICOMPOS.

Les produits financiers s'élèvent a 8767 675.71 DA (Annexe 18), dont 434 569.84 DA sont des gains de change qui représente 4.96% des produits financiers

## Chapitre 03 : Etude d'opérations de financement des importations cas BATICOMPOS

---

En ce qui concerne les charges financières on trouve 34 400 585.40 DA (**Annexe18**) dont 34 265 172.76 DA sont des pertes de change, ce qui représente 99.61% des charges financières.

La différence existante entre les gains et les pertes de change se traduit comme suit :  
 $434\,569.84 - 34\,265\,172.76 = -33\,830\,602.92$  DA.

D'après l'analyse des opérations on constate que BATICOMPOS supporte un 33 830 602.92 DA de pertes de change ce qui représente 78.85 fois supérieures par rapport aux gains de change.

Cette charge financière se reflète négativement sur la situation financière de BATICOMPOS car elle contribue à la dégradation de la trésorerie suite au sur financement des charges non prévues ainsi que la baisse de la rentabilité causée par l'augmentation des coûts de revient du produit fabriqué par BATICOMPOS ce qui favorise également la réduction des marges bénéficiaires de cette firme.

### 1.3.1 Construction du bilan

C'est le bilan fonctionnel de grandes masses de l'entreprise qui permet d'obtenir d'une part la meilleure image de sa structure financière puisqu'il fournit la balance comptable des ressources et leur emploi et d'autre part permet d'effectuer un diagnostic financier car ce dernier bilan constitue le socle de notre étude dont la structure est visualisée comme suit :

**Tableau N°19 : Bilan de grandes masses au 31/12/2020**

Actif (Emplois)	montant en DA	Passif (Ressources)	montant en DA
Emplois stable	1 228 392 961.87	Ressources stable	4 845 120 490.98
Actif circulant	4 103 770 817.74	Passif circulant	631 907 631.59
Trésorerie active	145 225 884.92	Trésorerie passive	3 611 541.96
Total d'actif	5 477 389 664.52	Total de passif	5 477 389 664.52

**Source :** Réaliser par nous même à partir des documents internes de l'entreprise BATICOMPOS.

Ce tableau englobe l'ensemble des actifs (actif stable, actif circulant, actif de trésorerie) et des passifs (passif stable, passif circulant, passif de trésorerie) qui représente le bilan de grandes masses durant l'exercice 2020.

## Chapitre 03 : Etude d'opérations de financement des importations cas BATICOMPOS

---

### 1.3.2 Analyse du bilan

- **Structure financière et fond de roulement**

$$\text{FR} = \text{Ressources stables} - \text{Emplois stables}$$

$$\text{FR} = 4\,845\,120\,490.98 - 1\,228\,392\,961.87$$

$$\text{FR} = 3\,616\,727\,529.1 \text{ DA}$$

Un fond de roulement positif l'entreprise arrive non seulement à couvrir ses investissements mais aussi dispose d'une ressource à long terme non mobilisée pour financer son activité d'exploitation et donc l'entreprise est équilibrée à long terme.

- **Cycle d'exploitation et besoin en fond de roulement**

$$\text{BFR} = \text{Actif circulant} - \text{Passif circulant}$$

$$\text{BFR} = 4\,103\,770\,817.74 - 631\,907\,631.59$$

$$\text{BFR} = 3\,471\,863\,186.14 \text{ DA}$$

Un BFR positif montre un besoin de financement à court terme. Cela signifie que vos créances client et votre stock sont plus importants que vos dettes fournisseurs.

- **Trésorerie et solvabilité**

$$\text{Trésorerie nette} = \text{FR} - \text{BFR}$$

$$\text{TN} = 3\,616\,727\,529.1 - 3\,471\,863\,186.14$$

$$\text{TN} = 144\,864\,342.96 \text{ DA}$$

Dans notre cas, une trésorerie positive la solvabilité est largement assurée : les créances clients et disponibilités permettent largement de faire face aux dettes d'exploitation, l'entreprise est équilibrée à court terme.

Malgré que l'entreprise BATICOMPOS est exposée dans une situation de perte de change mais elle est capable de couvrir ce déficit car elle est en bonne situation financière ainsi qu'elle a un équilibre à long et à court terme ce qui même laisse cette firme à l'intérêt d'éviter en permanence de s'endetter ou d'être face au risque de perte et de faillite.

# Chapitre 03 : Etude d'opérations de financement des importations cas BATICOMPOS

---

## 1.4 Recommandations et perspectives

### 1.4.1 Recommandations

A partir de l'étude du cas de L'entreprise BATICOMPOS on remarque qu'elle réalise un nombre important d'opérations d'importation cela du fait qu'elle a une part importante sur le marché Algérien, qui laisse cette dernière augmenter sa capacité de production, par la suite elle est exposée au risque de taux de change qu'elle arrive à couvrir en supportant des dépenses supplémentaires bien qu'elle lui accorde une importance majeure au risque de change et jusqu'à nos jours elle n'arrive pas à le maîtriser, ce qui nous amène à lui proposer des solutions afin de pouvoir maîtriser ce risque.

- **La gestion du risque de change au niveau de BATICOMPOS**

La gestion du risque de change comporte deux volets distincts :

Le premier concerne la détermination et la surveillance permanente de la position de change et de l'évolution du cours des devises.

Le deuxième volet concerne la détermination d'une politique de couverture et le choix d'une technique (*ce deuxième volet n'existe pas en Algérie car les banques algériennes n'offrent pas des couvertures contre le risque de change*).

- **Le suivi des fluctuations des devises**

Estimer l'évolution des taux de change n'est pas une pratique que peut se permettre toute entreprise. En effet, apprécier l'évolution des devises suppose qu'une structure (*humaine et informationnelle*) soit mise en place. Une telle solution ne peut s'envisager que si le volume des achats en devises, pondéré par le risque de change, atteint un niveau assez élevé pour que l'espérance de gain comble au moins les coûts de mise en œuvre de la structure.

Cette entreprise ne possède pas d'un service spécialisé dans l'estimation du risque de change

### 1.4.2 Perspectives

On a déjà évoqué que le développement et la croissance des entreprises dans le cadre du commerce extérieur repose sur le risque de taux de change l'entreprise est confrontée à des pertes de change permanentes car le dinar algérien est en baisse perpétuelle l'entreprise est dans l'obligation de réduire les pertes de change en réduisant le nombre d'opération d'importation cela avec la création d'une unité affiliée à l'entreprise pour fournir les matières premières nécessaires liées à son produit.



## Chapitre 03 : Etude d'opérations de financement des importations cas BATICOMPOS

---

D'une part l'entreprise ne sera pas exposée au risque de change et d'autre part contribue à la croissance économique et l'encouragement de la production nationale ainsi qu'elle aura une possibilité de fournir des matières premières aux entreprises concurrentes, ce qui contribuera à augmenter le bénéfice de cette firme, d'ailleurs l'état algérien mène une bataille pour réduire les importations qui n'est pas seulement une affaire de l'Etat mais aussi une affaire collective dans laquelle les entreprises doivent également s'impliquer .en outre la réductions des importations préserve les réserves de change et permet aux entreprises algériennes de se réapproprier le marché national, l'Algérie est dans une situation économique et financière difficile que le soutien des entreprises algériennes lui est primordial et nécessaire elles doivent réaliser un meilleur rendement.

### **Conclusion du troisième chapitre**

Le processus d'importation est très vaste vu l'existence de nombreuses méthodes et outils intervenant dans ce dernier, parmi ces outils on trouve les instruments de financement CREDOC REMDOC. D'après l'enquête faite au niveau de l'entreprise BATICOMPOS, 90/100 de ses opérations d'importation sont financé par le REMDOC la preuve de l'efficacité de cet instrument et sa simplicité mais il reste à signaler que le risque de change est un vrai problème qui influence directement sur sa trésorerie et sur sa marge bénéficiaire, malgré l'existence d'une répercutions de ce risque de change mais cette firme arrive toujours à couvrir ses engagements car sa trésorerie est pratiquement positive .

# **Conclusion générale**

# Conclusion générale

---

## Conclusion générale

L'étude empirique de ce mémoire nous a permis de développer nos connaissances, nous avons conclu qu'une entreprise est dans l'obligation de bien choisir les techniques et les instruments de paiement les plus efficace, ainsi que l'ensemble d'étapes et moyens relatifs au déplacement des marchandises (transport, emballage, dédouanement) .malgré l'existence d'une panoplie de moyens et instruments l'entreprise reste toujours face a des risques qui peuvent être techniques, opérationnels ou des risques financiers dès qu'elle s'engage a une opération commerciale ou financière avec des autres nations. Ce risque représente un vrai problème et une menace majeure pour la survie de l'entreprise vu que cette dernière supportera des pertes importantes.

Afin de Faire face à ces risques et établir une sécurité des transactions, progressivement divers moyens de paiement internationaux ont été mise en place et parmi ceux la « le crédit documentaire et la remise documentaire ».

Comme nous avons déjà citez le CREDOC et REMDOC les moyens les plus efficace et plus utilisé par les entreprises Algérienne pour limite ce risque mais l'existence de ces derniers ne suffit pas pour faire face envers ces phénomènes qui restent toujours des obstacles qui freine sont activité.

En ce qui concerne le risque de change les entreprises sont dans l'obligation de mettre en place une stratégie et le choix des instruments de couverture de ce dernier, c'est instruments se caractérisent par une souplesse et une parfaite flexibilité de fonctionnement, ils permettent sûrement de réduire le poids de ce risque de change. Cette étape est importante durant une opération de transactions avec l'extérieur.

Cependant, à travers les avantages et inconvénients de ces différentes techniques de couverture, les entreprises peuvent détecter quelle technique sera la plus appropriée en fonction de la nature du risque encouru dans leurs transactions, souplesse de fonctionnement et le coût de mise en place.

Quant à notre cas pratique, les résultats de l'enquête durant l'exercice 2020 nous a permis de constater que BATICOMPOS est exposées au risque de change. Elle a subit ainsi des pertes de change importantes. Cependant, nous avons démontré que la fluctuation des taux de change représente un vrai problème pour cette entreprise, car elle entraîne un décroissement sur sa marge bénéficière ce qui reflète négativement sur sa trésorerie. Malgré l'influence de ces risques sur son accroissement mais sa trésorerie lui permet toujours d'être confortable

## Conclusion générale

---

À travers ces résultats, on peut conclure que les opérations d'importation sont quasiment bien encadré en matière de financement et techniques de paiement mais il reste a signalé qu'il existe toujours une marge d'erreur définie par l'absence de l'encadrement des risques techniques et financiers au niveau de BATICOMPOS SPA.

# **Bibliographiques**

## Bibliographiques

### Ouvrage :

- AMLOUKKAS A. & GUEDDOUDJ F. & ZELOUCHE K. « Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie », mémoire de licence, HEC, Alger, 2011, P.41.
- ATMANI H. & ICHALLAL B. « Gestion du risque de change dans une opération du crédit documentaire Cas : BNA « El KSEUR 585 », université de Bejaia, mémoire en ligne, 2015 /2016, p40, 41.
- BELLOTTI J., « le transport international de marchandises », édition Vuibert, paris, 1992, P 41.
- BERNET.R. « principe de technique bancaire », 25 éditions DUNOD, paris, 2008, p.258.
- BOUCHATAL.S. « Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant », mémoire DESB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003, P.43.
- CHEVALIER D. « transporté à l'international » ,4<sup>ème</sup> édition, Foucher, Paris, 2009, p.39.
- CORINNE P. « commerce international », édition, DUNOD-2006, p.61.
- DEBAUVAIS M. SINNAH Y. « La gestion globale du change, nouveaux enjeux et nouveaux risques » ,<sup>2em</sup> édition, ECONOMICA, paris, 1992, p.183.
- DEBELS V. & DESMULIERS G. & DUBUS B. « les risques financiers de l'entreprise », édition ECONOMICA, paris 1992.P.205.
- DESMICHT F. « Pratique de l'activité bancaire », 2ème édition, DUNOD, Paris 2007, p.271
- FAYE F. « comment gérer les risques financiers », Editions Formatick, 1993.
- FONTAINE P. « Marché des changes », Pearson éducation, paris, 2009.P 133.
- GARSUAULT P. & PRIAMI S. « Les opérations bancaires à l'international », Ed. Banque- Editeur, Paris, 1999.
- HASSANI T. OUERD A. « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur : Cas de la Société Générale de Tizi-Ouzou », P 51.
- KSOURI I. « Les régimes douaniers », Edition GAL, 2007, P37.
- La chambre de commerce internationale a édité des brochures relatives aux règles et usances uniformes et notamment :

La brochure n° 382 relative à l'arbitrage,

La brochure n° 522 relative à la remise documentaire,

La brochure n° 600 relative aux crédits documentaires (révision de 2007), consulté le 18/06/2021 à 08h05.

- LEGRANG G. & MARITINI H., « Techniques du commerce international, comment bien gérer vos opérations import / export », – Gualino, 2ème édition, Paris, 1999, P 335.
- MADELEINE. NGUYEN-THE, « importer », édition d'organisation, 2ème édition, Paris, 2005 P 99.
- MAINI P. & VENTURELLI N. « Transport Logistique », édition Génie des Glaciers, 8ème édition, P 85
- NAJI J. « commerce international : théorie, techniques et applications », édition ERPI, P 269, Québec, 2005.
- OULOUNIS.S. « Gestion financière internationale », office des publications universitaires, Alger, 2005, p.11.
- PRISSERT P. & GARSUAULT P. & PRIAMI S. « Les opérations bancaires avec l'étranger », La revue banque éditeur, paris, 1995, p.117.
- SIMON Y. & LAUTIER D. « Finance Internationale », 9e édition, ECONOMICA, Paris, 2005 ; P.887.
- VALERIE G-B. « commerce international », édition Foucher, Vanves 2009.p 138.
- LAOUBI R. & AGSOUS D. « 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 », p47
- DEBAUVAIS M. & SINNAH Y. « la gestion globale du risque de change », édition ECONOMICA, Paris, 1992, P 237.
- DESBRIERES P. & POINCELOT E. « Gestion de trésorerie », édition, Management,

### **Journaux officiels et articles :**

- Article 2.d. des RUU relatives aux encaissements. Publication CCI n° 522. Paris. Révision de 1995.
- Article 27 du journal officiel N°31 DU 13 MAI 2007.
- Article 8 des règles usances uniformes.
- Convention des nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises, Article 35/1 35/2 de la convention de vienne 1980. P 09.
- JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 11

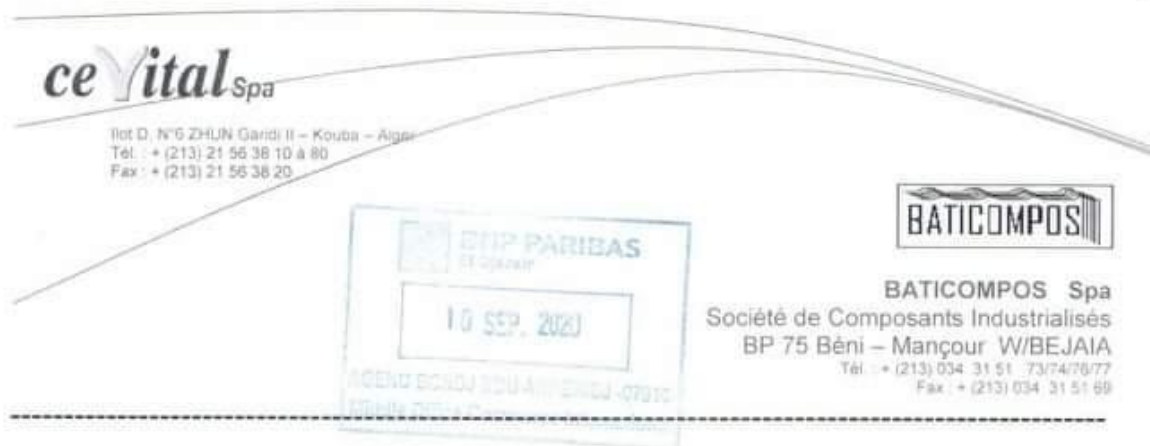
### **Sites internet :**

- <http://ouada-yazid.over-blog.com/2015/10/contribution-risque-de-change-en-algerie-necessite-opportunite-et-possibilite-d-activation-du-mecanisme-de-couverture>.
- <http://www.algomtl.com/>
- <http://www.becompta.be/modules/dictionnaire>
- <http://www.logistiqueconseil.org>
- <http://www.mainfreight.fr>
- [http://www.mainfreight.fr/suivi\\_expedition/incoterms](http://www.mainfreight.fr/suivi_expedition/incoterms)
- <https://fr.scribd.com/document/357519862/incoterms-pdf>
- <https://www.interieur.gov.dz/images/brochure-SNAT-FR-compressed.pdf>
- <https://www.lfc-conseil.fr/incoterms,consulté>
- <https://www.objectif-import-export.fr> Paris, 1999, P123.
- [www.douane.gouv.fr](http://www.douane.gouv.fr)
- [www.Guide business Algeria 2012.fr](http://www.Guide-business-Algeria-2012.fr)
- [www.mémoireonline.com](http://www.mémoireonline.com) , « le financement et le risque de commerce extérieur »



# **Les annexas**

## ANNEXE 01



### ENGAGEMENT DE NON REVENTE EN L'ÉTAT

Je soussigné

Mr MEDJBER KAMEL représentant légal de la société :

- Raison sociale: BATICOMPOS SPA BENI-MANCOUR W-BEJAIA
- Activité : INDUSTRIELLE
- Adresse : BP75 BENI-MANCOUR W-BEJAIA
- NIF : 0998 1001 82364 58

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

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

**Produit** : Bobines prélaquées (prélaqué polyester)  
**Numéro de facture pro forma**: MS201993 du 07.09.2020  
**Fournisseur** : MAGHREB STEEL  
**Montant de la facture** : 1 014 300,00  
**Devise de la facture** : Euro

Fait à Béni-Mancour, le 09/09/2020




## ANNEXE 02

ET 3002 (Janvier 2014)

1/3


**BNP PARIBAS**  
El Djazair

**Demande d'ouverture de Crédit Documentaire à l'Importation**


<b>PREG:</b> 	<b>Visa CAE:</b> 
---	--

Nous vous demandons d'ouvrir pour notre compte un crédit documentaire irrévocable selon les instructions ci-dessous:  
**Ce crédit est soumis aux Règles et Usances Relatives aux Crédits Documentaires Pub 600 de la CCI, Révision 2007.**

<b>50 Nom et adresse du donneur d'ordre :</b> <b>BATICOMPOS SPA</b> <b>BP 75 BENI MANCOUR W.BEJAIA</b> <b>ALGERIE</b>  Tél : 034 31 51 73/74/75/76 Fax : 034 31 51 69 N° Compte : 0 7 6 1 0 0 0 0 0 6 3 0 0 1 2 4	<b>59 Nom et adresse du bénéficiaire :</b> <b>MAGHREB STEEL</b> <b>RN9 Km 10, Ahl Loughlam Tit Mellil, BP3553, CASABLANCA, MAROC</b> Tel : 00212 (0) 522 76 25 00 Fax : :00212 (0) 522 76 25 01/02/03
<b>32B Monnaie : E U R</b> Montant en chiffres : 1.014.300,00 Montant en lettres : <i>Un million quatorze mille trois cent EUROS et 00 CTS</i>	<b>57 Banque notificatrice :</b> <b>ATTIJARIWafa BANK, CASABLANCA, MAROC</b> <i>Km 7.2, Route de RABAT, CASABLANCA, MAROC</i> Code swift : BCMAMAMC IBAN 007 780 000 2278000000438 66
<b>39</b> <input type="radio"/> Maximum <input type="radio"/> Environ <input checked="" type="radio"/> + 0 % / - 5 %	<b>41A Crédit utilisable auprès de :</b> <b>BNP BBA</b>
<b>43P Expéditions Partielles : Autorisées</b>	<input type="radio"/> À vue <input checked="" type="radio"/> Différé à 90 jours <i>date d'expédition</i> <input type="radio"/> Négociation <input type="radio"/> Acceptation <input type="checkbox"/> Refinancé à jours
<b>44 Embarquement/Expédition/Prise en charge de :</b> <b>CASABLANCA, MAROC</b> ..... à destination de : <b>PORT DE BEJAIA</b> ..... au plus tard le (date limite d'embarquement) : <b>15/10/2020</b>	<b>43T Transbordements : Interdits</b>
<b>71B Frais et commissions :</b> à la charge du :                      donneur d'ordre      bénéficiaire en Algérie <input checked="" type="radio"/> <input type="radio"/> hors Algérie <input type="radio"/> <input checked="" type="radio"/> commission de confirmation <input type="radio"/> <input checked="" type="radio"/> (si requise)	<b>45A Description des marchandises :</b> <b>1 470 Tonnes de bobines prélaquées polyester</b>
<b>48 Période de présentation :</b> Documents à présenter dans les <b>21</b> jours après la date d'émission du titre de transport mais dans la validité du crédit.	<b>Termes de Vente (Incoterms 2010) et lieu de livraison :</b> <input type="radio"/> FOB <input type="radio"/> FCA <input checked="" type="radio"/> CFR <input type="radio"/> CPT <input type="radio"/> Autres : Lieu : <b>PORT DE BEJAIA</b>
<b>40A</b> Demande d'émission de crédit documentaire irrévocable <b>Non transférable</b>	<b>49 Confirmation du crédit : Requis</b>
<b>31D</b> Date de validité : <b>05/11/2020</b> Lieu de validité : <b>MAROC</b>	

**ANNEXE 03**

CODE NAME: "CONGENBILL", EDITION 1994

Shipper  
**MAGHREB STEEL**  
 RN 9 KM 10 AHL LOUJHLAM TIT MELLIL  
 BP 3553 CASABLANCA MAROC

**BILL OF LADING**  
 TO BE USED WITH CHARTER-PARTIES

B/L No. | Page 2

Reference No.

Consignee  
**A L'ORDRE DE BNP PARIBAS EL DJAZAIR**

**ORIGINAL**

Notify address  
**BATICOMPOS SPA**  
 BP 75 BENI MANCOUR  
 W BEJAIA,  
 ALGERIE

Vessel Port of loading  
**APRIL PORT DE CASABLANCA MAROC**

Port of discharge  
**PORT DE BEJAIA**

Shipper's description of goods Gross weight

**MARK** \* 165 BOBINES  
**/ ROUGE**  
 1463,435 TONNES DE BOBINES PRELAQUEES POLYESTER

POIDS NET : 1463,435 TONNES  
 POIDS BRUT: 1484,620 TONNES

SHIPPED ON BOARD  
 FRET PAYABLE SELON LA CHARTE PARTIE  
 NUMERO D IDENTIFICATION FISCALE DU DONNEUR D'ORDRE  
 099810018236458

of which 0 on deck at Shipper's risk; the Carrier not being responsible for loss or damage howsoever arising)

Freight payable as per CHARTER-PARTY dated <u>09/10/2020</u>  FREIGHT ADVANCE Received on account of freight: <u>SELON LA CHARTE PARTIE</u>  Time used for loading _____ days _____ hours.	<p><b>SHIPPED</b> at the Port of Loading in apparent good order and condition on board the Vessel for carriage to the Port of Discharge or so near thereto as she may safely get the goods specified above.</p> <p>Weight, measure, quality, quantity, condition, contents and value unknown.</p> <p>IN WITNESS whereof the Master or Agent of the said Vessel has signed the number of Bills of Lading indicated below all of this tenor and date, any one of which being accomplished the others shall be void.</p> <p>FOR CONDITIONS OF CARRIAGE SEE OVERLEAF</p>
--	--

Freight payable at <b>SELON LA CHARTE PARTIE</b> Number of original B/L 3/3	Piece and date of issue <b>CASABLANCA, LE 14/10/2020</b> Signature <b>Mr. GUNER AKIN AS MASTER OF M/V: APRIL</b> 
--	---

Printed and sold by De Vooey, Steenveldestraat 3, 2000 Antwerp by authority of The Baltic and International Maritime Council (BIMCO) Copenhagen

**PLIXENT.**

BATICOMPOS SPA  
 NIF: 099810018236458  
 Beni Mancour BP 75  
 06000 WILAYA DE BEJAIA  
 ALGERIE

Plixent S.L.U.  
 Polígono Químico Sur Ctra. Vilaseca-Pineda  
 43110 LA CANONJA  
 ESPAÑA

Facture  
 No. 8660001030

*Comptabilisé Sous le  
 N° : ... 26109/1/2020*

votre contact:  
 Michaela Tetzlaff  
 Tel: +34(0)977358 338  
 Téléfax: +34(0)977358 220

Date: 23.08.2020 YF20  
 Page: 1 / 10

Adresse de livraison:  
 Votre adresse

N° de TVA: / ESB88224688

*Cours DNO  
 AE = 151,20730.  
 V<sub>2</sub> = 52 368 430,01*

Suivant nos conditions générales de vente et de livraison, à l'exclusion formelle de conditions d'achat contraires, nous vous avons livré :

FOB Barcelona 340.640 €  
 FRET 9000 €  
 CFR BEJAIA 349.640 €  
 Incoterm CFR port de Bejaia  
 Origine Espagne  
 Provenance Port de Barcelone

Marques et numéros	Article	Brut	Net	Uom	Prix EUR / 1 KG	Valeur EUR
COMPANY LOGO BATICOMPOS SPA Waja de Bejaia mail Djamel DESMOUR 44 V 20 L CONTENEUR NONCONSIGNÉ 1160 KG BATICOM BRUT KG NET KG MADE IN SPAIN 30128001 10	Votre commande du: 30.07.2020 mail Djamel					
	Notre commande no.: 3012960301					
	Notre numéro de livraison: 4005378412					
	Notre no. bordereau de liv.: 2602475597					
	Date de sortie usine: 21.08.2020					
	02536173	OSTA				
	DESMOUR 44 V 20 L CONTENEUR NONCONSIGNÉ 1160 KG					
	Numéro de lot: PSP1001321 Pays d'origine: Espagne			5.900,000	KG	
	Numéro de lot: PSP1001323 Pays d'origine: Espagne			13.800,000	KG	
	Origin: Preferential prod.					
Numéro de conteneur: APZU309730-0 Seal no.: P0181420						
	-18 GRV Composite	21.834	20.700	KG		
			20.700	KG	1,12	23.184,00

Plixent S.L.U.  
 Polígono Químico Sur  
 Ctra. Vilaseca-Pineda s/n  
 43110 La Canonja, Tarragona, Spain

Commercial Register Madrid: Page no. M-678984  
 Single member company  
 VAT registration no. ESB88224688

ANNEXE 05

3014-07-09 15:52:10-80

DECLARANT				EYEMPLAIRE DECLARANT			
1. IMPORTATEUR / EXPORTATEUR REEL LEU DIT BENI MANDOUR DNE BOUKA CARRIEUR DU NUMERO MT 097819018236458-001 / 16000				2. ENREGISTREMENT 2020-014798-1-VALIOBE N° DATE - HEURE 2020-07-24 15:47 CODE - BUREAU 79 BEJAIA PORT			
3. FOURNISSEUR / DESTINATAIRE REEL ELIXADIT STR. VILAGECA PIRECA SAN 43140				4. TYPE D'OPERATION PRODUCTION			
5. VALS AVOIR VENTE 525 6. VALS DESTINÉ 125				7. PRIX TOTAL FACTURE NET D'IMPÔT 587640,00 8. MONTANT AUTRES TAXES 0,00 9. MONTANT FRET 0,00 10. MONTANT ASSURANCES 0,00			
11. DECLARANT N° AGREMENT 1972792051 LIBREP 107 N° T.A. 1972792051 AVENUE DES FRERES ANANI 06009				12. SOLDE AUTRES ELEMENTS ET (N 570) 13. VALEUR EN DA 5763898,20 14. DOMINATION MARNAIRE 5617901790017/19700042			
15. ARTICLE 0001 DESIGNATION DES MARCHANDISES (NOMBRE, NATURE, MARQUE, N° CONTAINER ET N° DES COLIS) sous forme liquides ou piteux, y c 99019 les Omissions, dispersions et mol DELMOUR 44 X 20, LISSODYRAT(C)				16. CODE SAUF-CONDUIT 20207447 17. LIBRE COMMERCIALE DATE 21/07/2020 18. N° DE CONTAINERS 47 19. N° DES COLIS 254			
20. ARTICLE 0002 DESIGNATION DES MARCHANDISES (NOMBRE, NATURE, MARQUE, N° CONTAINER ET N° DES COLIS) Agit:es ELIXADIT 87 5002 (POLYOL.)				21. N° DE CONTAINERS 47 22. N° DES COLIS 25366090,00 23. CODE SAUF-CONDUIT 20207447 24. PRIX NET 100000,00 25. VALEUR EN DA 12612218,00 26. N° TAR. FRET 0,00 27. QUANTITABLE 100000			
28. PIÈCES JOINTES 240-019-210-430-048-015				29. LIBRE D'IMPOSITION OU D'EXEMPTION DES MARCHANDISES APRES SOUS LE COUVERT D'UNE POUCE NUMERIQUE			
30. DELAI 31. TAUX D'IMPÔT 32. PRIX VENTE 33. MONTANT NET				34. MONTANT NET			
35. CODE TASE 36. QUANTITE 37. ASSISTE 38. MONTANT 39. QUOTE TASE 40. QUOTE 41. ASSISTE 42. MONTANT				43. MONTANT NET			
44. COMPART 45. COURSE 46. ENCLAVÉ 47. N° CREDIT				48. TRACES / SCHEMETS APPOSES 49. N° CREDIT 50. MONTANT 51. DATE (LIMIT) 52. MONTANT 53. MONTANT			
54. TOTAL 55. MONTANT NET				56. MONTANT NET 57. MONTANT NET 58. MONTANT NET 59. MONTANT NET			

DOUANES ALGERIENNES

SI.G.A.D. LEGISLATION COMMERCIALE

ENGAGEMENTS

CHIMA ouac  
 2020-014798-1-VALIOBE  
 Agrement N° 52051-74-034 22.58.25-1

ANNEXE 06

OMPUS - UPS  
Service Achat / Approvisionnement

# BON DE RECEPTION

N° : 20IMP0025  
Date : 30/09/20

N° B.C : Du :  
N° BI/Fact : 865001030 Du : 25/08/20

N° Liste de colisage :  
Nombre de colis :  
Poids :

**FOURNISSEUR :**  
Code Fournisseur: FR001195  
Raison Sociale : PLIXXENT SLU  
Adresse : ESPAGNE  
CP : Ville  
Tel : Fax :

Taux de change : 1€ = 157,20830 DA

Référence	Désignation	Unité	Quantité	P. Unitaire	Valeur
CH01A02008	PLIXXOADD N802A ( ADDITIF )	Kg	4 000,0000	272174,94	1088699,76
CH01B01001	ISOCYANATE 44 V 20 DESMODUR	Kg	149 500,00	1693,5324	25318317,75
CH01C01029	PLIXXOPOL RF 8802 ( POLYOL )	Kg	100 000,00	264614,52	26461452,5

Montant TOTAL: 000

T = 52 868 470,01

<p>Contrôle Reconnu en Quantité par</p> <p>Signature: </p>	<p>Contrôle Reconnu en Qualité par</p> <p>Nom : ABDERRAHMANI Rachida Responsable Signature: </p>	<p>Observations et Les HIEROUI - NON</p> <p>Service Contrôle</p> <p>Signature: </p> <p>Stamps: </p>
---	---	---

**ANNEXE 07**

**Contact information**  
Service Relation Clients SRC  
Departement Qualite  
Lot 1 N° 1.03 Quartier d'Affaires Alger  
Bab Ezzouar 16024  
Tel: Entreprises: 021 98 11 31  
Particuliers et professionnels: 021 98 11 30

BATICOMPOS SPA  
BENI MANSOUR  
COMMUNE BOUDJELLIL  
060018 BEJAIA

29/09/2020

<b>Notre Reference :</b> 09990ICA2004541	<b>Reference Remettant :</b> 5494BTO244271
<b>Donneur d'ordre :</b> PLIXXENT S.L.U.	<b>Banque Remettante :</b> SANTANDER CENTRAL HISPANO
<b>Montant des Documents :</b> EUR 349.640,00	<b>Termes de Paiement :</b> DOC CONTRE PAIEMENT
<b>Durée :</b> A vue	
<b>Tire :</b> BATICOMPOS SPA BENI MANSOUR COMMUNE BOUDJELLIL 060018 BEJAIA	<b>Tireur :</b> PLIXXENT S.L.U. ESPAGNE

Madame, Monsieur,

Nous avons effectué les opérations suivantes sur votre compte :

<b>Montant Reglé :</b>	EUR	349.640,00			
		Au taux de 130,8441	D	DZD	52.741.131,12
<b>Frais et commissions :</b>					
Frais SWIFT	DZD	3.000,00			
Sous-Total HT	DZD	3.000,00			
TVA	DZD	570,00			
Sous-Total TTC	DZD	3.570,00			
Commission de change BA	DZD	52.688,44			
Sous-Total Non Taxable	DZD	52.688,44			
<b>Total des frais et commissions :</b>	DZD	56.258,44	D	DZD	56.258,44

<b>Numero de compte :</b> 0761000003001240ZD	<b>Date de valeur :</b> 29/09/2020	<b>Montant Net :</b> Debit DZD 52.797.389,56
---	---------------------------------------	---

Vous trouvez, Madame, Monsieur, l'expression de nos salutations distinguées


*207/265/09/20*

**Cette lettre est générée automatiquement, aucune signature n'est requise.**  
Cette lettre électronique est l'équivalent informatique relatif aux chèques décaissés par la CCI (dernière version).





ANNEXE 08

Bureau BEJAIA-PORT		DOUANE ALGERIENNE		Références	
<b>QUITTANCE</b>		Nature	D-type	Numéro	Date
Numero	Date	IMMEDIAT	1023	014778	27-09-2020
012946	27/09/2020				
Partie Versante / Bénéficiaire		Mode de Paiement			
M.I.A R.C.A BATTI COMPOS		C.H.A.N.E. S.C.A 14626 27/09/2020 11329222,00			
VISA CAISSIER	Droits et Taxes		Autres recouvrements et opérations diverses		
	Code	Montant	Code	Montant	
	T.C.S	1.059.397,00	D.U	20,00	
	T.V.A	10.265.565,00	R.P.S	1.500,00	
			R.U.S	740,00	
			T.E.L	2.000,00	
				4.260,00	
<b>Total</b>		11.324.962,00	<b>Total</b>		
ONZE MILLIONS TROIS CENT VINGT SEPT MILLES			11 324 962,00		
D. Montant Total en Lettres EN DINARS			11 324 962,00		

Comptabilité Sous le  
N° : A2/499/0920

ANNEXE 09



Facture commerciale

Casablanca, 11.03.20

ORIGINAL

Facture commerciale

Facturé à  
 BATICOMPOS SPA  
 BP 75 BENI MANCOUR  
 W BEJAIA, ALGERIE  
 NIF: 099810018236458

Numéro de facture 00040/2020  
 Facture proforma MS200502  
 Date 21/02/2020  
 Livraison CFR PORT DE BEJAIA  
 Mode de paiement par Lettre de crédit  
 à 59 jours date de connaissance  
 Facturation Au poids réel, net pour net  
 Origine de la marchandise Maroc

Les détails :

Article	Désignation	Quantités	Prix Unitaires	Montant
	E(num)xL(mm)	TONNES	EUR/TONNES	EUR
<b>CFR PORT DE BEJAIA</b>				
<b>1457,390 TONNES DE BOBINES PRELAQUEES (PRELAQUE POLYESTER)</b>				
1	0.50 x 1094 DX51D+Z100 25/07 9001/0742	405,690	685,00	277 897.65
2	0.50 x 1250 DX51D+Z100 25/07 9001/0742	372,040	685,00	254 847.40
3	0.70 x 1250 DX51D+Z100 25/07 9001/0742	679,660	685,00	465 567.10
SELON LA FACTURE PROFORMA NR. MS200502 DD 21/02/2020		1 457,390	685,00	998 312,15

TOTAL POIDS NET 1 457,390 TONNES VALEUR DE LA MARCHANDISES EXACTE : EUR 998.312,15  
 TOTAL POIDS BRUT 1 480,810 TONNES VALEUR DU FRET EXACT : EUR 36.434 ,75  
 NEUF CENT QUATRE VINGT DIX HUIT MILLE TROIS CENT DOUZE EUR (EURO) ET 15 CTS

Veillez noter que cette facture est soumise aux Conditions Générales de Vente de Maghreb Steel

*2020.110.00026 EUR*  
*02/03/2020*

MAGHREB STEEL  
 Administration des Ventes Export - ADV02  
 RN 9 km 10 Ahl Loughlam Tit Mellil - Casablanca  
 Tel: 05 22 76 25 00 - Fax: 05 22 76 25 01

# ANNEXE 10

2020-04-09 13:02:32.438

DECLARATION				EXEMPLAIRE DECLARANT			
1030	MC	ZONE ARABE	11	0002	0003		
IMPORTEUR / EXPORTATEUR REEL SPA BATTI COMPOS				ENREGISTREMENT 2020-005762 (VALIDEE)			
LIEU DIT BENI MANSOUR CNE BOUDJE				DATE - HEURE: 2020-04-09 13:02			
SAISIE DU NUMERO NIF				CODE - BUREAU 79 BEJAIA-PORT			
FOURNISSEUR / DESTINATAIRE REEL MAGHREB STEEL				TYPE D'OPERATION PRODUCTION		MONTANT 998312,15	
RN9 KM 10 AHL LOUGHLAM TIT MEL				MONTANT EUR 36434,75		NOMBRE D2D	
DECLARANT M.T.A				Valeur en DA 142793319,60		Taux de change 137,59410	
AVENUE DES FRERES AMRANI 06000				Ligne d'importation N 20207433		Ligne d'exportation 5 11/03/2020	
DESIGNATION DES MARCHANDISES D'une epaisseur inferieure a 3 mm				TRANSPORT DE / VERS L'ETRANGER JACHAK CHALLENGER			
PRELAQUE POLYESTER 0.70X1250				MONTANT 66592269,51		POUR NET 679660,00	
DESIGNATION DES MARCHANDISES				MONTANT 679660,00		QUANT. COMPLE 679660	
PRECIS JONCES I 610-616-620-630-648-655-903-				LIEU D'UTILISATION			
CODE / N° SÉC.				DELAI		MONTANT	
MONTANT				MONTANT		MONTANT	
D.D				T.C.S		F.V.A	
2,00				19,00			
66592269,00				67924114,38			
1331845,38				12905581,73			
TOTAL				TOTAL		TOTAL	
30.531.851,00				30.531.851,00		30.531.851,00	

**ANNEXE 11**

*liste operation 152.*

BATICOMPOS - UPS		<b>BON DE RECEPTION</b>	N° : 20IMP0010	
Service Achat / Approvisionnement			Date : 14/04/20	
		N° B.C :		Du :
		N° BI/Fact : 00040/2020		Du : 11/03/20
N° Liste de colisage :		FOURNISSEUR :		
Nombre de colis :		Code Fournisseur: FR001183		
Poids :		Raison Sociale : MAGHREB STEEL MAROC		
		Adresse : RN.9KM 10 AHL LOUGHLAM TIT MELLIL		
		CP : Ville		
		Tel : Fax :		

*Taux de change : 1€ = 137,59410 D.A. LA/T*

Référence	Désignation	Unité	Quantité	P.Unitaire	Valeur
SD02F149001	TOLE PREL 1250 X 0.70 RAL9001	Kg	679 660,00	<i>94,257,918</i>	<i>64059286,11</i>
SD02J139001	TOLE PREL 1094 X 0.50 RAL 9001	Kg	405 690,00	<i>0</i>	<i>38237077,05</i>
SD02J149001	TOLE PREL 1250 X 0.50 RAL 9001	Kg	372 040,00	<i>0</i>	<i>35065498,60</i>

Montant TOTAL: 0,00

*T = 137 361 861,82*

Contrôle Reconnu en Quantité par	Contrôle Reconnu en Qualité par	Observations et / ou litige OUI - NON
Nom : Signature: 	Nom : ABDERRAHMANI Rachida Responsable Signature: 	S.I.R. 

# ANNEXE 12



**BNP PARIBAS**  
El Djazaïr

## CRÉDIT DOCUMENTAIRE IMPORT Avis de débit

### Contact information

Service Relation Clients SRC  
Département Qualité  
Lot 1 N° 1.03 Quartier d'Affaires Alger  
Bab Ezzouar 16024  
Tel: Entreprises: 021 98 11 31  
Particuliers et professionnels: 021 98 11 30

BATICOMPOS SPA  
BENI MANSOUR  
COMMUNE BOUDJELLIL  
060018 BEJAIA

12/05/2020

Référence Utilisation : 09990IUA2000257	
Référence du Crédit: 09990LCA2000244	Bénéficiaire : MAGHREB STEEL MAROC
Montant des Documents : EUR 998,312.15	Échéance : 11/05/2020

Montant de la LC :	EUR	1,027,500.00
--------------------	-----	--------------

Madame, Monsieur,

Nous avons effectué des opérations suivantes sur votre compte :

Montant Régle :	EUR	998,312.15			
		Au taux de :139.6829	D	DZD	139,447,136.22
<b>Frais et commissions :</b>					
Frais SWIFT	DZD	3,000.00			
Sous-Total HT :	DZD	3,000.00			
TVA	DZD	570.00			
Sous-Total TTC :	DZD	3,570.00			
Commission Change BA	DZD	139,307.87			
Sous-Total Non Taxable :	DZD	139,307.87			
Total des frais et commissions :	DZD	142,877.87	D	DZD	142,877.87

Numéro de compte : 0761000006300124DZD	Date de valeur : 12/05/2020	Montant Net : Débit DZD 139,590,014.09
---	--------------------------------	---

Veuillez agréer, Madame, Monsieur, l'expression de nos salutations distinguées.


*TOT/MX/05/20*

**Cette lettre est générée automatiquement, aucune signature n'est requise.**  
Ce crédit est soumis aux règles et usances pour les crédits documentaires de la CCI (Dernière version).

Page 1 / 1



**ANNEXE 13**

BEJAIA-PORT		D & T			
000479	30/04/2020	1030	005762	09-04-202	
M.T.A SPA BATICOMPOS		APPLIC 100502	13/04/2020	30533871,00	
		C.BANK CPA 1481390	30/04/2020	123073,00	
		D.D	22.516,00	D.U	20,00
		T.C.S	2.864.872,00	RPS	1.500,00
		T.V.A	27.764.896,00	RUS	1.140,00
				T.E.L	2.000,00
			30.652.284,00		4.660,00
TRENTE MILLIONS SIX CENT CINQUANTE SIX MILLES NEUF CENT QUARANTE QUATRE DINARS				*****30.656.94	

## ANNEXE 14

BATICOMPOS SPA		<b>Grand-livre des comptes</b>			Période du 01/01/20 au 31/12/20		
Complet					Tenue de compte : DA		
© Sage - Sage 100 Comptabilité i7 SQL 8.50		Date de tirage 28/04/21		à 13:19:35	Page : 1		
Date	C.j	N° pièce	Libellé écriture	Let	Mouvement débit	Mouvement crédit	Solde progressif
<b>66600000000 PERTES DE CHANGE</b>							
310120	120G	15	ITELYUM PURIFICATION SRL		18 257,90		18 257,90
310120	120G	28	HUNTSMAN HOLLAND BV		118 738,50		136 996,40
310120	120G	29	PROJI SA FRANCE		70 873,01		207 869,41
260220	120G	52	MAGHREB STEEL MAROC PERTES DE CHAN		337 777,39		545 646,80
260220	120G	53	MAGHREB STEEL MAROC PERTES DE CHAN	A	244 506,00		790 152,80
290220	120G	58	MAGHREB STEEL MAROC		51 405,18		841 557,98
290220	120G	59	FLOKSER		294 880,95		1 136 438,93
310320	120G	109	PERTES DE CHANGE		1 696 013,65		2 832 452,58
200520	120G	152	MAGHREB STEEL MAROC		2 085 274,42		4 917 727,00
310520	120G	166	MAGHREB STEEL MAROC		2 882,88		4 920 609,88
310520	120G	166	MAGHREB STEEL MAROC		1 510 845,70		6 431 455,58
300620	120G	201	WANHUA PERTES DE CHANGE		3 052 241,26		9 483 696,84
300620	120G	206	MAGHREB STEEL MAROC	A	-244 506,00		9 239 190,84
130720	120G	224	DOW EUROPE GMBH		214 864,00		9 454 054,84
130720	120G	224	DOW EUROPE GMBH		1 616 875,86		11 070 930,70
150720	120G	229	DOW PERTES DE CHANGE		102 470,85		11 173 401,55
150720	120G	229	DOW PERTES DE CHANGE		50 317,20		11 223 718,75
310820	120G	272	PERTES DE CHANGE JORNS		5 358,65		11 229 077,40
310820	120G	274	PERTES DE CHANGE MONTBELLE		201 270,03		11 430 347,43
280920	120G	307	PERTES DE CHANGE		493,92		11 430 841,35
221020	120G	336	ITELYUM PURIFICATION SRL		923,05		11 431 764,40
301120	120G	383	PERTES DE CHANGE		4 996,40		11 436 760,80
231220	120G	402	PERTES DE CHANGE		13 913,37		11 450 674,17
231220	120G	403	PERTES DE CHANGE		2 620,39		11 453 294,56
291220	120G	409	PERTES DE CHANGE		806 023,16		12 259 317,72
311220	120G	414	MAGHREB STEEL MAROC PERTES DE CHANG		1 220 002,21		13 479 319,93
311220	120G	421	PERTES DE CHANGE/12/2020		20 785 852,83		34 265 172,76
<b>Total compte 666000000000 du 010120 au 311220</b>					<b>34 265 172,76</b>		<b>34 265 172,76</b>
<b>Totaux</b>					<b>34 265 172,76</b>		<b>34 265 172,76</b>

## ANNEXE 15

BATICOMPOS SPA	<b>Balance des comptes</b>	Période du 01/01/20 au 31/12/20 Tenue de compte : DA
	Complète	

© Sage - Sage 100 Comptabilité i7 SQL 8.50

Date de tirage 04/05/21 à 14:45:10

Page : 1

Numéro de compte	Intitulé des comptes	Mouvements		Soldes	
		Débit	Crédit	Débit	Crédit
66600000000	PERTES DE CHANGE	34 265 172,76		34 265 172,76	
6660	PERTES DE CHANGE	34 265 172,76		34 265 172,76	
666	PERTES DE CHANGE	34 265 172,76		34 265 172,76	
	<b>Totaux comptes de bilan</b>				
	<b>Totaux comptes de gestion</b>	34 265 172,76		34 265 172,76	
	<b>Totaux de la balance</b>	34 265 172,76		34 265 172,76	



## ANNEXE 16

BATICOMPOS SPA		<b>Grand-livre des comptes</b>			Période du 01/01/20 au 31/12/20 Tenue de compte : DA		
Complet							
© Sage - Sage 100 Comptabilité i7 SQL 8.50		Date de tirage 28/04/21		à 13:20:33		Page : 1	
Date	C.j	N° pièce	Libellé écriture	Let	Mouvement débit	Mouvement crédit	Solde progressif
<b>76600000000</b>			<b>GAINS DE CHANGE</b>				
260220	120G	54	WANHUA CHEMICAL CHINA			51 494,40	-51 494,40
300420	120G	121	KIMPUR			14 916,96	-66 411,36
200520	120G	151	ITELYUM PURIFICATION SRL			10 474,98	-76 886,34
300620	120G	207	MAGHREB STEEL MAROC GAINS DE CHANGE			75 744,74	-152 631,08
300720	120G	233	GAINS DE CHANGE			4 090,40	-156 721,48
310720	120G	252	GAINS DE CHANGE			18 307,29	-175 028,77
130920	120G	293	MAGHREB STEEL MAROC			20 366,05	-195 394,82
300920	120G	313	PLIXXENT SLU			127 338,89	-322 733,71
301020	120G	341	MAGHREB STEEL/GAINS DE CHANGE			101 093,47	-423 827,18
311220	120G	418	GAINS DE CHANGE			10 742,66	-434 569,84
<b>Total compte 76600000000</b>			<b>du 010120 au 311220</b>		<b>434 569,84</b>	<b>-434 569,84</b>	
<b>Totaux</b>						<b>434 569,84</b>	<b>-434 569,84</b>

## ANNEXE 17

BATICOMPOS SPA	<b>Balance des comptes</b>	Période du 01/01/20 au 31/12/20 Tenue de compte : DA
Complète		

© Sage - Sage 100 Comptabilité i7 SQL 8.50

Date de tirage 04/05/21 à 14:45:36

Page : 1

Numéro de compte	Intitulé des comptes	Mouvements		Soldes	
		Débit	Crédit	Débit	Crédit
7660000000	GAINS DE CHANGE		434 569,84		434 569,84
7660	GAINS DE CHANGE		434 569,84		434 569,84
766	GAINS DE CHANGE		434 569,84		434 569,84
Totaux comptes de bilan					
Totaux comptes de gestion			434 569,84		434 569,84
Totaux de la balance			434 569,84		434 569,84

# ANNEXE 18

BILAN DESTINE A L'ADMINISTRATION

TN 0006121

0 0 0 0 1 0 0 1 0 2 0 0 4 5 6

Dénomination: **SATICOMPOS Spa**  
 Société des Composants Industriels  
 Ben Mergouj-Che Boudeff - W. Beja  
 Numéro: 01010200  
 Date: 31/12/2020

31/12/2020

02001010000000

RUBRIQUE	2020		2019	
	en Dinars	en Dinars	en Dinars	en Dinars
<b>Actif</b>		<b>1 444 432</b>		<b>2 442 897 912</b>
Actif immobilisé		<b>2 245 789 682</b>		<b>4 336 971</b>
Actif circulant		<b>236 547</b>		<b>4 336 971</b>
<b>Passif</b>				
Capital		<b>2 353 473 064</b>		<b>2 440 297 004</b>
Provisions		<b>10 236 757</b>	<b>60 457 836</b>	
Reserves		<b>536 074</b>		<b>2 358 703</b>
<b>Autres</b>		<b>2 373 346 893</b>		<b>2 350 189 023</b>
<b>Actif</b>	<b>1 444 432</b>		<b>2 442 897 912</b>	
<b>Passif</b>		<b>1 444 432</b>		<b>2 442 897 912</b>
<b>Actif</b>	<b>1 444 432</b>		<b>2 442 897 912</b>	
<b>Passif</b>		<b>1 444 432</b>		<b>2 442 897 912</b>

# Table des matières

## Liste des abréviations

## Liste des figures

## Liste des tableaux

<b>Introduction générale.....</b>	<b>1</b>
<b>Chapitre 01:Opérations d'importation méthodes et outils.....</b>	<b>4</b>
Section 01 : la démarche d'une opération d'importation .....	4
1.1 La domiciliation du titre de commerce .....	4
1.1.1 Gestion et suivi du dossier de domiciliation .....	5
1.2 L'emballage et le transport de la marchandise .....	5
1.2.1 L'emballage des marchandises.....	5
1.2.2 Le transport des marchandises .....	6
1.3 L'assurance transport de marchandise .....	10
1.3.1 Définition de l'assurance transport .....	11
1.3.2 Les notions de base de l'assurance transport .....	11
1.3.4 Les risques assurables .....	12
1.3.5 Les différents types de garanties .....	13
1.4 Les procédures douanières à l'importation .....	13
1.4.1 Généralité et processus de dédouanement des marchandises.....	13
1.4.1.1 Généralité sur la douane .....	13
1.4.1.2 Les missions de la douane .....	14
1.4.2 Les processus de dédouanement de la marchandise importée .....	14
1.4.2.1 La conduite en douane.....	14
1.4.2.2 La mise en douane.....	15
Section 02 : la démarche d'une opération d'importation en Algérie.....	15
2.1 La domiciliation du titre de commerce .....	15
2.1.1 Les conditions préalables à la domiciliation .....	16

2.1.2 La réglementation des importations .....	16
2.2 Transport des marchandises .....	17
2.2.1 Le transport terrestre .....	17
2.2.2 Le transport maritime .....	18
2.2.3 Le transport aérien.....	19
1.3 Le dédouanement des marchandises .....	19
1.3.1 La conduite et la mise en douane .....	20
1.3.2 L'établissement de la déclaration en détail .....	20
1.3.3 La vérification des marchandises .....	21
1.3.4 La liquidation et l'acquittement des droits et taxes.....	22
1.3.4.1 Le principe général de la liquidation des droits et des taxes.....	22
1.3.4.2 Le paiement des droits et taxes .....	23
Section 03: financement de l'opération d'importation et paiement des fournisseurs .....	25
3.1 Les instruments de paiement utilisés à l'international.....	25
3.1.1 Le chèque .....	25
3.1.2 Les effets de commerce.....	26
3.1.2.1 La lettre de change .....	26
3.1.2.2 Le billet à ordre .....	26
3.1.2.3 Le warrant .....	26
3.1.3 Le virement bancaire.....	27
3.1.4 Le virement Swift.....	27
3.2 Les techniques de financement à disposition de l'importateur .....	27
3.2.1 La remise documentaire (l'encaissement documentaire).....	27
3.2.1.1 Les intervenants.....	28
3.2.1.2 Formes de réalisation .....	29
3.2.1.3 Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire .....	30
3.2.1.4 Avantages et inconvénients de la remise documentaire.....	31

3.2.2	Crédit documentaire (Credoc).....	31
3.2.2.1	Les intervenants.....	32
3.2.2.2	Les différentes formes de crédit documentaire .....	33
3.2.2.3	Mécanisme de déroulement d'un de crédit documentaire .....	34
3.2.2.4	Avantages et inconvénients des crédits documentaires.....	36
3.2.3	L'encaissement simple (transfert libre).....	37
3.2.3.1	Déroulement de l'opération .....	37
3.2.3.2	Avantages et inconvénient de l'encaissement simple .....	38
	Conclusion du premier chapitre .....	38
	<b>Chapitre 02 : les risques liés à une opération d'importation.....</b>	<b>39</b>
	Section 01: gestion des risques d'approvisionnement .....	39
1.1	La consultation et la sélection des fournisseurs .....	39
1.1.1	La consultation des fournisseurs .....	40
1.1.1.1	L'appréciation des risques de consultation des fournisseurs .....	40
1.1.1.2	La gestion des risques de consultation des fournisseurs .....	40
1.1.2	La sélection des fournisseurs.....	42
1.1.2.1	L'appréciation des risques de sélection des fournisseurs .....	42
1.1.2.2	La gestion des risques de sélection des fournisseurs.....	42
1.2	Le choix de l'incoterm .....	43
1.2.1	Définition des incoterms .....	44
1.2.2	Le rôle des incoterms .....	44
1.2.3	Types et classement des incoterms.....	45
1.2.3.1	Classement par groupe (famille) .....	45
1.2.3.2	Classement selon le type de vente.....	46
1.2.4	Les objectifs de l'incoterm .....	50
1.2.5	Les précautions à prendre dans l'utilisation des incoterms.....	50
1.3	Les risques de dédouanement à l'import .....	51

1.3.1 Les risques douaniers .....	51
1.3.2 La gestion des risques douaniers par l'entreprise.....	51
1.3.2.1 L'optimisation de la réglementation douanière.....	52
Section 02: la gestion des risques de financement d'une opération d'importation .....	52
2.1 La maîtrise des instruments et techniques de paiement .....	52
2.1.1 La maîtrise des instruments de paiement .....	53
2.1.1.1 L'appréciation des risques des instruments de paiement.....	53
2.1.1.2 La gestion des risques des instruments de paiement .....	53
2.1.2 Maîtrise des techniques de financement de l'opération .....	54
2.1.2.1 L'appréciation des risques des techniques de paiement .....	54
2.1.2.2 Gestion des risques des techniques de paiement.....	54
2.2 Maîtrises des techniques de financement de l'opération d'importation.....	55
2.2.1 L'appréciation des risques de financement de l'opération d'importation.....	55
2.2.2 La gestion des risques de financement de l'opération d'importation.....	56
2.2.2.1 L'anticipation des causes de dégradation de la trésorerie.....	56
2.2.2.2 La mise en place des techniques de gestion de trésorerie.....	57
2.3 La couverture du risque de change.....	59
2.3.1 Définition du risque de change.....	60
2.3.2 Naissance du risque de change .....	60
2.3.2.1 Le risque de change à l'export .....	60
2.3.2.2 Le risque de change à l'import.....	61
2.3.3 Les stratégies de l'entreprise face au risque de change.....	61
2.3.3.1 La non-couverture .....	61
2.3.3.2 Une couverture sélective .....	61
2.3.3.3 La couverture automatique.....	62
2.3.4 La couverture interne du risque de change.....	62
2.3.4.1 Le choix de la monnaie de facturation .....	62

2.3.4.2 La compensation des flux.....	63
2.3.5 La couverture externe.....	64
2.3.5.1 Les contrats d'assurance .....	64
2.3.5.2 Les avances en devises .....	65
2.3.5.3 Les levées anticipées et les prorogations.....	65
2.3.5.4 Swaps de devises .....	66
2.3.5.5 Les options de change .....	66
Conclusion du deuxième chapitre .....	66
<b>Chapitre 03 : Etude d'opérations de financement des importations cas BATICOMPOS</b> .....	<b>68</b>
Section01: Présentation de l'organisme d'accueil (BATICOMPOS SPA).....	68
1.1. Historique .....	68
1.2 Organisation de l'organisme d'accueil.....	69
1.3 Organigramme de l'entreprise .....	73
1.4 Gammes de Produits fabriqués.....	74
1.5 Les principaux concurrents de l'entreprise .....	74
Section 02 : les procédures d'une opération d'importation par (CREDOC, REMDOC) ...	75
2.1 Les directions intervenantes à l'opération d'importation au sein de BATICOMPOS	75
2.2 Déroulement d'une opération d'importation par Crédit documentaire .....	77
2.2.1 Etablissement du contrat .....	77
2.2.2 L'ouverture du crédit documentaire .....	77
2.2.3 Constitution de la provision .....	79
2.2.4 Réception du pli bancaire .....	79
2.3 Déroulement d'une opération d'importation par Remise documentaire .....	81
2.3.1 Etablissement du contrat .....	81
2.3.2 Réalisation de la transaction par remise documentaire .....	81
2.3.2.1 Domiciliation bancaire de la facture d'importation .....	81



2.3.3 Constitution d'un dossier de remise documentaire .....	81
Section03 : gestion des risques de change .....	84
3.1 Identification de la source du risque de change a partir d'une opération de financement d'importation .....	84
1 L'appréciation du risque de change de l'entreprise .....	84
1.1 Opérations affectées par le risque de change dans l'entreprise.....	84
1.2 Analyse et interprétation des résultats.....	92
1.3 Les fluctuations annuelles du taux de change et son effet sur la trésorerie de BATICOMPOS .....	94
1.4 Recommandations et perspectives .....	98
Conclusion du troisième chapitre.....	99
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>100</b>
<b>Bibliographiques.....</b>	<b>102</b>
<b>Les annexas .....</b>	<b>106</b>
<b>Table des matières.....</b>	<b>124</b>

## **Résumé :**

L'importation est un acte très important pour l'alimentation des entreprises par ses nécessités et ses besoins, c'est la cause principale de son développement et l'accomplissement de ses objectifs tracés. Nous avons constaté que l'importation est un acheminement d'un ensemble d'étapes cohérentes, qui débutent depuis la fonction d'achat par une expression de besoins jusqu'au paiement des marchandises importées, l'étape la plus importante est la détermination de la modalité de financement de ce commerce (CREDOC, REMDOC) et la banque domiciliaire, passant par la logistique de transport à l'international, qui ne se limite pas uniquement au mode de transport, mais comprend également d'autres éléments clés qu'il faut maîtriser, à savoir les Incoterms, l'assurance et le dédouanement passant au règlement de la facture. Il est clair que ce type d'opération est entouré de risques et de limites, quelle que soit leur nature, risque opérationnel, risque de non-conformité de la matière ou la marchandise importée, ainsi que le fameux risque et l'obstacle majeur qui représentent un vrai phénomène qui menace la survie de cette entreprise on trouve le risque financier ou plus précisément le risque de change, malgré l'existence d'une panoplie d'instruments de couverture de ces phénomènes mais ce dernier influence d'une manière directe sur sa santé financière surtout à BATICOMPOS. Finalement, l'activation d'un mécanisme de couverture contre ces risques est une nécessité et une opportunité, pour cette entreprise.

## **Summary:**

Importing is a very important act to provide businesses with its necessities and needs; it is the main cause of its development and the achievement of its stated objectives. We have found that the import is a routing of a set of coherent steps, which start from the purchasing function by an expression of needs until the payment of the imported goods, the most important step is the determination of the modality of financing this trade (CREDOC, REMDOC) and the domiciliary bank, including the logistics of international transport, it also includes other key elements that must be mastered, namely Incoterms, insurance and customs clearance moving on to payment of the invoice. It is clear that this type of operation is surrounded by risks and limits, whatever their nature, operational risk, risk of non-compliance of imported goods, non-compliance of customer orders as well as the famous risk and obstacle major which resumes a real phenomenon which threatens the survival of this company we find the financial risk or more precisely the exchange risk, in spite of the existence of a panoply of instruments of hedging of this phenomenon but this last it influences directly on its Financial situation, in particular at BATICOMPOS. Finally, the activation of a mechanism to cover these risks is a necessity and an opportunity for this company.