

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA.

**FACULTE DES SCENCES ECONOMIQUES; COMMERCIAL
ET SCIENCES GESTION.**

■ Département des Sciences Commerciales

Mémoire de fin de Cycle
Pour l'obtention du diplôme de Master

En Sciences Commerciales

Option: Finance ET Commerce International

Thème

Financement, risques et garanties liés aux opérations
du commerce extérieur

Cas pratique

L'Ouverture et La réalisation d'un crédit documentaire

Réalisé par.

AIT ARAB Nassim
AHAMZIOU Reda

Membre du Jury

M

M

M

Encadreur.

BOUROUAHA
Abdelhamid

Remerciement

La matérialisation de Ce travail n'est rendue possible que grâce au soutien et la bonne volonté de certaine personnes a qui nous jugeons nécessaire de témoigné notre gratitude.

Nous présentant nos remerciements à monsieur Abd elhamid BOUROUAHA qui à bien voulu encadrer Ce mémoire de master; nous tenant tout particulièrement à exprimer notre reconnaissance pour la qualité de son encadrement, sa disponibilité et ses conseils apporté tout au long de ce travail.

Nous tenons aussi à remercier les responsables de l' agence SGA Sghir dans laquelle nous avons Pu trouver toutes les informations nécessaires a la réalisation de ce modeste travail.

Que toute personne ayant contribué de loin ou de près à la réalisation de Ce modeste travail, soit assuré de notre profonde reconnaissance.

Dédicace

Je dédie Ce modeste travail à mes très chers parents qui Mon soutenu Durant toute ma scolarité, mes frères ghani et Djamel qui m'ont encouragé toute au long de mon cursus et ma sœur bien aimer qui ma vraiment pousser à faire des efforts et a donner toujours plus.

Ce modeste travail est à la mémoire de mon très cher ami et frère Nasreddine « Nasro ». et tout mes amis qui mon soutenu de près ou de loin, grâce a vous j 'ai pu en arriver la.

Merci

Reda ahamziou

Dédicace

Je dédie ce modeste travail aux membres de ma précieuse famille, à mes très chers parents qui m'ont soutenu durant tout mon cursus et qui m'ont donné le courage et pousser pour aller devant et continuer mes études jusqu'à ce jour la.

Je le dédie aussi à mes sœurs et mon petit frère (youyou).aussi à tout mes amis Djebbar, Zahir, Amar et Idir et a tous ceux qui, de loin ou de prés, ont contribué à la réalisation de ce travail.

Nassim

IFC	International Finance Corporation
MIGA	L'Agence multilatérale de garantie des investissements
CIRDI	Multilateral Investment Guarantee Agency
CCI	Chambre de commerce internationale
EXW	Ex Works
FCA	Free Carrier
CPT	Carriage Paid To
CIP	Carriage and Insurance Paid to
DAT	Delivered At Terminal
DAP	Delivered At Place,
DDP	Delivered Duty Paid
FAS	Free Alongside Ship,
FOB	Free on Board
CFR	Cost and Freight
CIF	Cost, Insurance, Freight
ALENA	Multilateral Investment Guarantee Agency
CNUDCI	Commission des Nations unies pour le droit commercial international
LFC	Lois financière complémentaire

List des abréviations

GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Economiques
CNUCED	Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement
FMI	Fond Monétaire international Banque Mondial
OMC	Organisation Mondial du Commerce
BIRD	La Banque internationale pour la reconstruction et le développement
IDA	International Development Association
AGI	autorisation globale d'importations
CCB	compte courant bancaire
SARL	Société à responsabilité limité
BOE	Back Office Etranger
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication

Sommaire

Introduction générale.....1

Chapitre 01 : historique, organismes et généralités sur le commerce extérieure

- **Section 01** : historique du commerce extérieur.....
- **Section 02** : les organisations internationales.....
- **Section 03** : généralités sur le commerce extérieur et les modes de
paiement.....

Chapitre 02 : financement, risques et garanties liées au commerce international...

Section 01 : généralité sur le commerce international.....

- Définition.....
- Notion sur le commerce extérieur.....
- Les documents du commerce extérieur
- Les modes de paiement international.....
- Les incoterms.....

Section 02 : les techniques de financement du commerce international.....

- Le financement des exportations
- Le financement des importations.....
- Le crédit documentaire.....

Section 03 : les risques liés au commerce international.....

- Définition.....
- Risques associés au crédit documentaire.....
- Risques de la remise documentaire.....

Section 04 : les garanties liées au commerce international.....

- Définition.....
- Aspects juridiques.....
- Les garanties du crédit documentaire et les formes de garantie.....
- L'assurance-crédit comme une garantie.....

Chapitre 03 : études de cas d'un crédit documentaire à la SG seghir

Section 01 : présentation de la société générale Algérie (SGA) 503, Bejaia et l'organisme d'accueil.....

- Aspect organisationnel et fonctionnel de la Société Générale
- Présentation de l'agence SEGHIR.....
- la relation fonctionnelle et hiérarchique de l'agence.....
- Organisation de service crédit et son rôle au sein de SGA.....

Section 02 : ouverture et réalisation d'un crédit documentaire à l'agence seghir....

- Domiciliation des importations.....
- L'ouverture et réalisation du crédit documentaire proprement dit à la SGA...
- Les garanties utilisées au sein de la SGA.....

Conclusion générale.....

Bibliographie

Annexes

Introduction générale

Chapitre 01 : Historique, Organismes et Généralités sur le commerce Extérieure.

Introduction générale

Le commerce international est né du besoin ressenti par les hommes, de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses, en raison de la diversité dans la répartition des richesses. Il s'agit quelque fois d'une question de service. En effet, des ressources nécessaires à l'économie de certains pays, des biens indispensables parfois pour une stabilité sociale, mais non disponible sur place, devaient être acheminés en provenance d'autres pays.

Le commerce international est un processus complexe nécessitant plusieurs intervenants, techniques et moyens pour réaliser une transaction commerciale.

L'essor très important des transactions commerciales internationales implique des adaptations à tous les niveaux et de tous les intervenants, cet essor a été facilité par les recours à des instruments de paiement, financement et de garantie permettant une sécurité aux exportateurs et importateurs qui se connaissent peu ou pas de tout.

Parmi ces instruments, nous citons le crédit documentaire dont la majorité des opérations commerciales font recours, suite aux avantages qu'il procure.

Le contexte de notre thème est basé sur le financement, risques et garanties liés aux opérations du commerce extérieur, cas d'un crédit documentaire. Et pour mieux contourner cette problématique « comment peut-on définir le crédit documentaire comme étant un moyen efficace et moins couteux pour le financement des opérations de commerce extérieur ? », nous adonnons, à apporter les éléments de réponses à certaines questions que nous jugeons intéressantes dans l'accomplissement de notre travail :

- Quels sont les instruments et les techniques utilisés dans le financement du commerce international ?
- Quels sont les risques liés au commerce international ?
- Quels sont les garanties liées au commerce international ?
- En quoi consiste la domiciliation des importations par le crédit documentaire ?

Afin de répondre à ces interrogations, nous avons structuré notre travail en trois chapitres :

Le premier chapitre porte sur l'historique du commerce international pour faire comprendre l'évolution des échanges, les organismes du commerce qui sont un acteur major dans le fais de contrôler et surveiller ces opérations commerciales et les généralités de commerce international.

Le deuxième chapitre sera consacré pour déterminer les techniques de financement des importations et des exportations, modes de paiement utilisé dans le commerce international, les risques qui se trouvent face à ces opérations et au crédit documentaire et les garanties liées au commerce international en particulier celles qui sont associés au crédit documentaire.

Le troisième chapitre sera consacré à l'étude de cas d'un crédit documentaire à la société générale SGhir.

CHAPITRE 01 :

Historique, organismes

et Généralités sur le

commerce extérieur.

Chapitre 01 : Historique, Organismes et Généralités sur le commerce Extérieure.

Introduction

Le commerce international est l'ensemble des échanges des biens, services et capitaux entre plusieurs pays ; ce type de commerce existe depuis des siècles et il n'est pas né de nos jours mais il connaît un nouvel essor du fait de la mondialisation économique.

Par ailleurs il existe un « droit des opérations de commerce international », formalisé notamment par les incoterms de la chambre de commerce internationale, aussi plusieurs institutions ont pris part au développement du commerce international.

Dans ce chapitre nous allons voir comment le commerce international a évolué, quels sont les organismes surveillant ces opérations et grâce à qui ou quoi et quels incoterms utilisés dans ce commerce international.

Chapitre 01 : Historique, Organismes et Généralités sur le commerce Extérieure.

Section 01 : Historique du commerce international

Les biens et services produits ou offerts par une nation ou une entreprise ne se limitent pas aux frontières géographiques de ce même pays, au contraire ils traversent souvent biens des pays, cela est appelé commerce international.

Le commerce international occupe actuellement une place importante dans l'économie mondiale, il joue un rôle décisif dans les relations économiques sociales et humaines entre les nations.

Le commerce mondial c'est fortement développer au cours des quatre dernières décennies, en particuliers pour les pays émergents. La valeur des exportations mondiales des marchandises est passée de 2000 milliards de dollars en 1980 à 18000 milliards de dollars en 2013 ; connaissant ainsi une croissance de 6.8% par an.

1. L'évolution du commerce international de 1800 à 1945.

Malgré le protectionnisme, le commerce international augmente à un rythme supérieur à celui de production mondiale. Entre 1800 et 1913, le commerce international par tête est multiplié par 25 alors que la production mondiale par tête ne l'est que par 2.2 selon les chiffres de l'historien Paul bairoch. Il avait été multiplié par 3 au XVIIIème siècle.

Ce mouvement d'ouverture touche pratiquement tous les pays européens et le taux de leurs exportations augmentent.

On cette période en distingue beaucoup de principaux facteurs qui ont été favorable au développement des échanges et parmi eux :

- Les innovations dans le textile (filature et tissage), la vapeur, l'industrie du fer, les chemins de fer, poussent les firmes bénéficiaires d'une avance technique à exporter pour rentabiliser leur production.
- La croissance économique : pour produire plus, certaines firmes doivent acheter des consommations intermédiaires à l'étranger.
- La création d'une monnaie fiable « Etalon d'or » a permis l'accroissement des échanges.
- Les innovations dans les transports : la capacité de la flotte marchande double de 1860 à 1913, la marine à vapeur remplace celle à voile au cours du 19^{ème} siècle, faisant diminuer le prix des frets maritimes dans une proportion de 7 à 1 durant le siècle. Avec l'ouverture du canal de Suez en 1869 la tonne de marchandise l'Europe et les autres continents voit son prix baisser de 10.
- L'intervention des Etats pour assurer des débouchés et l'approvisionnement :

Assouplissement des régimes de change, ouverture de nombreux consulats à finalité commerciale.

« En remarque que durant cette période le Royaume-Uni domine le marché mondial à cause de son PIB national qui est fortement élevé et personne à cette époque ne pouvait rivaliser ».¹

La période de 1913 à 1937 a vu un léger ralentissement du taux de croissance des échanges internationaux pour cause ; la 1^{ère} guerre mondiale qui avait des conséquences très néfastes sur ces échanges car pendant cette période :

Une baisse des échanges internationaux

¹ GERVAISE YVES, JAMBARD PIERRE, le commerce international, Armand Colin, 1998.

Chapitre 01 : Historique, Organismes et Généralités sur le commerce Extérieure.

Le poids de l'Etat augmente ; en devenant importateur et exportateur et veille sur le financement des échanges.

En avait aussi pour cause la crise économique de 1929 qui a fait chuter le taux croissance du commerce international de 35%, les usa choisissent le protectionnisme en juin 1930 et entraînent le reste du monde.

En Europe la chute est encore plus prononcée en raison d'un protectionnisme plus fort et de la réorientation des flux vers de nouveaux pays (Argentine, Australie), en raison de la déflation le commerce international a connu une baisse de 60%.²

La guerre de 1939-1945 entraîne des déséquilibres commerciaux, la progression des pays neufs, la mise en place d'un processus de substitution aux importations.

2. L'EVOLUTION DU COMMERCE INTERNATIONAL DEPUIS 1945

Depuis 1945, le commerce mondial n'a pas cessé de croître tant en valeur qu'en tonnage ou en volume. Après le triplement des échanges entre 1960 et 1974, la période actuelle présente une croissance plus faible ponctuée par deux reculs en 1975 et en 1982. Ce changement est dû aux incertitudes provoquées par la variation des coûts du pétrole et des taux de change et par problème de l'endettement.

De plus en plus des nouveaux produits apparaissent sur le marché mondial tel les produits électroniques, le marché est diversifier.

« Le GATT différencie les produits minéraux, agricole, manufacturés et les combustibles. Cette distinction permet de comprendre les relations entre des économies de types différents. Depuis 20 ans, la part des produits agricoles, exprimés en valeur, a diminué dans les exportations mondiales, tout comme celle des produits minéraux, alors que les échanges de combustibles ont augmenté. Les biens manufacturés qui ont quadrillé entre 1960 et 1974, représentent aujourd'hui 70% du commerce grâce notamment aux biens d'équipement et aux produits électromécaniques. Cette structure des échanges illustre combien la planète est devenue le théâtre d'économies avancées. »³

Avec la montée en force des nouveaux pays émergeant tel que la CHINE, la place des 5 grandes forces économiques au monde à l'exception des Etats-Unis d'Amérique diminue face à cette montée envahissante de ces pays.

La nécessité des échanges international ce fait ressentir au jour le jour ; la planète ayant besoin de chose particulière et des conditions imposantes, le sous-sol ne génèrent pas les même ressources qu'autre fois ; c'est alors que la division du travail et des multinationales sont devenu une nécessité absolu et un fait réel qui explique donc la structure et la croissance des échanges. Les progrès des transports et le changement des politiques économiques ont renforcé cette évolution.

3. Les principales théories du commerce international

On trouve

² ADDA JACQUES, la mondialisation de l'économie, La Découverte, 1996.

³ Banque mondiale : rapport sur le développement dans le monde. BIRD, Washington, 1987

Chapitre 01 : Historique, Organismes et Généralités sur le commerce Extérieure.

3.1 Les doctrines mercantilistes

« Selon les tenants de cette doctrine, l'échange international est une occasion de conflit qui ne profite qu'aux plus forts. L'idée qui arrive à comprendre pourquoi pendant des siècles, les penseurs les plus célèbres, et actuellement encore nombreux politiciens spécialistes des tiers monde (tel que SAMIR AMIN, GUNDER FRANE), ont pu penser que l'échange était improductif. »⁴

« Mais au lieu de chercher à établir des régimes purement autarciques, les mercantilistes ont tenté d'instaurer des conditions dans lesquelles les échanges internationaux profiteraient à un pays au détriment de l'autre coéchangiste. Même si l'échange est improductif par lui-même, chaque nation en particulier a la possibilité d'orienter l'échange vers son propre intérêt, au dépend des autres Coéchangistes. »⁵

Comme seul le plus fort peut tirer profit du commerce international, ce sont les avantages absolus d'un pays qui déterminent les courants d'échanges. Plusieurs doctrines ont été développées pour justifier cette prise de position.

3.1.1 Le bullionisme espagnol

Selon cette doctrine, la richesse de la nation s'identifie au stock de métaux précieux. Pour qu'un pays puisse accumuler des métaux précieux, il faut que la balance extérieure soit favorable, des lors, le principe de la politique commerciale d'un tel pays est clair : il s'agit de freiner autant que possible les importations, en allant jusqu'à les interdire, et de favoriser par tous les moyens les exportations.

3.1.2 Le mercantilisme commercial anglais

Comme l'Espagne, l'Angleterre, au 17^{ème} siècle, tirait profit du commerce international. Afin de s'appuyer sur un avantage absolu, elle décréta un pacte colonial et des actes de navigation. Il faut souligner que ces deux régimes du pacte colonial et des actes de navigation se complétaient le commerce entre la métropole et ses colonies alimentait en fret la flotte nationale qui, de son côté, consolidait, comme dans le cas Espagnol, la disposition dominante de la métropole dans les colonies.

3.1.3 Le mercantiliste industriel

Colbert croyait que le développement d'une économie tenait à la qualification de sa main d'œuvre. Or, les industries nécessitant la qualification la plus élevée sont essentiellement destinées à la production de luxe. Afin de permettre l'implantation de telles industries.

⁴ SAMIR AMIN ? Science économique et développement endogène, Paris, 1986 p 72.

⁵ Beat BUURGENMIER, analyste et politique, 4^{ème} édition. Paris, p 365

Chapitre 01 : Historique, Organismes et Généralités sur le commerce Extérieure.

La non- compréhension de la source de gains que représente le commerce international pour tous les participants, constitue le dénominateur commun de toutes ces doctrines. Ainsi était-il facile de réfuter ces théories au 18^{ème} siècle, ce que firent DAVID HUME en 1750 d'une part et DAVID RICARDO en 1817 d'autre part. Ces deux auteurs peuvent donc être considérés comme les fondateurs de la théorie classique et l'échange international. Une fois les doctrines mercantilistes réfutées, la voie était libre pour démontrer que l'échange international profitait à tous les coéchangistes.

3.2 La théorie classique de l'échange international

Smith considère que grâce à la division du travail, les pays peuvent, au lieu de produire tous leurs biens eux-mêmes, importer les biens produits par d'autres pays et en retirer un bénéfice car la spécialisation améliore sensiblement la productivité. Smith considère en plus le commerce extérieur comme avantageux en lui-même, pourvu qu'il arrive à son heure et se développe spontanément⁶. C'est RICARDO et à ses successeurs, en particulier à S.MILL, qu'il était réservé de trouver une base scientifique solide à la théorie du commerce international.

3.2.1 La loi des couts comparatifs

Cette loi démontre que la spécialisation internationale est payante pour chaque nation, même si toutes ses activités économiques ont des couts absolus très bas.

3.2.2 La théorie des valeurs internationales

S. mill ne se base pas seulement sur la comparaison des couts de production. Il introduit la réaction de la demande telle qu'elle se manifeste dans chaque pays pour chacun des biens considérés. D'après lui, les prix relatifs sur le plan international sont donc déterminés par les forces du marché des biens dans chacun des pays considérés.

3.3 La théorie du commerce international

Selon les tenants de cette doctrine, la spécialisation d'échange se fait selon la dotation relative en facteurs de production dans chaque pays.

« La théorie économique ne s'est pas arrêtée en si bon chemin. Dans le cadre plus vaste de la macro économie, elle cherche à comprendre, derrière la loi des avantages comparatifs, quels sont les facteurs qui déterminent la spécialisation internationale. Une thèse qui, par sa cohérence logique est encore aujourd'hui d'explication la plus acceptée de cette spécialisation est celle d'HECKSCHER-OHLIN »⁷

⁶ CHARLE GILES, Histoire des doctrines économiques, 12^{ème} édition, 1944. P 16

⁷ Beat BUURGENMIER, analyse et politique, 4^{ème} édition. Paris p 370

Chapitre 01 : Historique, Organismes et Généralités sur le commerce Extérieure.

3.3.1 La théorie d'heckecher-ohline

Selon cette théorie, un pays se spécialise selon son intensité relative en facteurs de production. Cette théorie tient généralement compte du capital et du travail seulement

3.3.2 vérification du gain de l'échange

Plusieurs études ont été menées par les économistes pour démontrer, par des chiffres, l'existence de gain de l'échange et de ses facteurs déterminants. L'une de ces études, celle de LEONTIEF, arrivera à constater que la théorie D'HECKSCHER-OHLIN n'explique pas la spécialisation des USA. Leontief est parvenu à démontrer, par une étude statistique que les USA exportent des biens réactivèrent riches en travail et importent des bien relativement riche en capital. Ce résultat est contraire à la logique et constitue ce qu'on appelle le PARADOXE DE LEONTIEF.

Conclusion

Le commerce international a connu bien des changements au fil des années avec notamment l'aide de certaine création et instauration, des lois international et vu le jour grâce a des structures internationale tel que l'OCDE la CNU et le GATT et bien d'autre qui ont participé d'une part à l'extension du commerce international.

Chapitre 01 : Historique, Organismes et Généralités sur le commerce Extérieure.

Section 02 : les organisations internationales

Le commerce international a connu bien des allègements dans les lois permettant de faire une opération commerciale, notamment grâce à des organismes internationaux tels que l'OMC, GATT qui ont permis, par exemple l'abolition progressive des droits de douanes.

Les Etats font souvent recours à ces organismes internationaux soit pour utiliser et s'informer sur les lois déjà existantes ou en cours de traitement tel que le GATT ; soit pour faire face aux crises financières et aux besoins de financement tels que le FMI, BM...etc.

I. Les organisations internationales

1. Les organisations à vocation internationale

On distingue deux types d'organisme international, l'OMC et l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce.

1.1 GATT

« Le GATT ou accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, signé en 1947. A pour objectif le développement du libre-échange basé sur 4 principes fondamentaux. »⁸

Les 04 principes sont les suivants :

- La non-discrimination, veut dire :
La clause de la nation la plus favorisée
La règle de réciprocité
La règle de l'Égalité de traitement
- L'abolition progressive des droits de douane
- L'abolition des restrictions quantitatives
- L'interdiction du dumping et des subventions à l'exportation

1.2 OMC

« L'OMC a été créée en 1995, est une organisation internationale. Elle édicte des règles régissant le commerce de marchandises, des services, des biens agricoles et industriels et de propriété intellectuelle entre les pays »⁹

Son objectif est d'aider les producteurs de marchandises et de services, les exportateurs et les importateurs à mener à bien leurs activités par la réduction des obstacles au libre-échange. Et de faire mieux comprendre les tendances du commerce international, les questions de politique commerciale et le système commercial international.

⁸ http://www.glossaire-international.com/pages/tous_les_termes/gatt.html

⁹ <http://www.insee.fr/fr/methodes/default.asp?PAGE>

Chapitre 01 : Historique, Organismes et Généralités sur le commerce Extérieure.

2. Les institutions à vocation financière

2.1 fond monétaire international FMI

« Le fond monétaire international est une institution internationale chargée de promouvoir la coopération monétaire internationale, garantir la stabilité financière, faciliter les échanges internationaux, contribuer à un niveau élevé d'emploi, à la stabilité économique et faire reculer la pauvreté. Et la gestion des crises financières »¹⁰

Le fond monétaire international se charge de la stabilité du système monétaire international et d'endosser le rôle de la banque internationale habilitée à prêter de l'argent à un Etat lorsque les agents économiques lui font défaut.

2.2 La banque mondiale

« La banque mondiale créée en 1944, est la seconde institution issue des accords de bretton woods ; elle a été créée principalement pour aider l'Europe et le Japon dans leur reconstruction, au lendemain de la seconde guerre mondiale, mais avec le mouvement de décolonisation des années soixante, elle se fixa un objectif supplémentaire, celui d'encourager la croissance économique des pays en voie de développement africains, asiatiques et latino-américains. »¹¹

La banque mondiale était principalement pour financer de grands projets d'infrastructures avec le rattrapage économique du Japon et de l'Europe, la banque mondiale s'est intéressée exclusivement aux pays en développement. Depuis l'année 1990, elle finance aussi les pays postcommunistes.

L'appellation groupe de la banque mondiale désigne depuis juin 2007 cinq institutions :

2.2.1 la banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD) :

Elle fournit des ressources financières et des services techniques aux pays en développement à revenu intermédiaire ou plus pauvres mais solvables.

Plus précisément, la BIRD :

- contribue à la satisfaction des besoins de développement humains et sociaux que les créanciers privés ne financent pas.
- Protège la solidité financière des emprunteurs en leur fournissant un appui en période de crise.
- Facilite l'accès des pays aux marchés financiers à des conditions souvent plus favorable que celles qui auraient pu être obtenus sans son appui.

2.2.2 L'association internationale de développement

Accord des prêts ou des crédits à long terme sans intérêt et des dons aux pays les plus pauvres de la planète. IDA a pour objectif de réduire les inégalités tant entre les pays qu'au sein de ceux-ci, en habilitent le plus grand nombre de personne possible à participer aux grands courants économiques, en réduisant la pauvreté et en favorisant un accès plus équitable aux possibilités générées par la croissance économique.

¹⁰ <http://www.journaldunet.com>

¹¹ <http://www.glossaire-international.com>

Chapitre 01 : Historique, Organismes et Généralités sur le commerce Extérieure.

2.2.3 la société financière internationale IFC

Elle facilite le développement de l'entreprise dans les pays en développement, en particulier dans les marchés émergents.

2.2.4 l'agence multilatérale de garantie des investissements MIGA

A pour objectif d'encourager les investissements privés productif en assurant la couverture des risques par des émissions de garantie ou d'assurance.

II - Les accords interrégionaux

La mondialisation du commerce a entraîné un phénomène de régionalisation de ce commerce en contradiction avec les accords u GATT. Et ce depuis une trentaine d'années ; le plus ancien de ces accords étant, le traité de ROME signé en 1957 pour crée l'Union Européenne et constituer un espace économique unifié entres les différents pays de l'union.

2.1 La zone de libre échange

Elle est constituée de pays membres éliminant entre eux les droits de douane et les restrictions à l'importation, mais conservant chacun leur politique commercial vis-à-vis des pays tiers.

2.2 L'union douanière

C'est la zone de libre-échange à tarif douanier commun à l'égard des pays tiers.

2.3 Le marché commun

C'est une union douanière complétée par la libre circulation des personnes, services et des capitaux.

2.4 l'union économique

C'est un marché commun ou l'ensemble des pays dont les membres ont harmonisé leurs différentes politiques économiques et fiscales.

2.5 l'intégration économique

C'est le processus d'unification des politiques économiques entre différents Etats et qui passe par l'abolition partielle ou totales des restrictions tarifaires et non tarifaires sur le commerce.

Conclusion

Le commerce ou les échanges internationaux ont besoin d'une législation et des lois pour gérer ces opérations commerciales notamment la nécessité d'existence de ces organismes qui vont surveiller ces opérations entre les pays vis-à-vis de leurs accords déjà signée.

Chapitre 01 : Historique, Organismes et Généralités sur le commerce Extérieure.

Section 03 : généralités sur le commerce extérieur et les modes de paiement.

Le commerce international est le commerce entre nations qui met en relation des partenaires économiques par l'importance des flux. En Algérie, il y'a une relative méconnaissance des aspects techniques du fait que la libéralisation progressive du commerce extérieur est récente.

Le présent chapitre porte sur des notions de base concernant le commerce extérieur ainsi que les différents modes de paiement qu'il recommande.

1. Notion sur le commerce international

1.1 Définition

« Le commerce extérieure peut être défini comme étant un ensemble des échanges commerciaux avec l'étranger constitue par les exportations et les importations d'un pays. Par opposition au commerce intérieure qui concerne les résident d'un même pays »¹²

1.2 les documents du commerce international

1.2.1 documents de prix ou commerciaux

- facture commerciale
- le certificat sanitaire notamment établi par un vétérinaire

1.2.2 documents de transport

- le transport maritime : le document le plus utilisé dans ce mode de transport et le connaissement qui est délivré par le capitaine du navire ou par son agent, ce dernier reconnaît avoir perçu la marchandise qu'y sont mentionnées et s'engage à la transporter aux conditions convenues et à les délivrer à la destination attendue.
- Le transport Aérien : la lettre de transport aérien est un récépissé d'expédition par voie aérienne elle ne représente pas un titre de propriété.

1.2.3 documents d'assurance

- la police d'assurance : qui est la déclaration d'assurance sous couverture ouverte
- le certificat d'assurance : étant le document le plus courant, qui est une attestation d'une compagnie d'assurance ou un courtier, qui atteste l'existence d'une police d'assurance pour couvrir les marchandises des risques spécifiés dans le contrat.

1.2.4 autres documents

- la liste de colisage
- le certificat d'origine
- le certificat d'inspection
- le certificat EUR1

2. les modes de paiement international

Lors des négociations commerciales, les modalités financières du contrat prennent une importance primordiale. Elles concernent, entre autres, la monnaie de la facturation et les délais de paiement (la forme matérielle sous laquelle le paiement sera effectué).

2.1 la remise documentaire

« La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait généralement établir les documents de transport à l'ordre de la banque de l'acheteur ou une banque

¹² P.BERBAKH ET GHERARDI, dictionnaire de l'économie, Edition la ROUSSE/HER, Espagne, 2000 P149.

Chapitre 01 : Historique, Organismes et Généralités sur le commerce Extérieure.

dans le pays de l'acheteur ; celles-ci doivent remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce »¹³

2.2 l'encaissement simple

« C'est une technique de paiement faite par la chambre de commerce international ; l'encaissement simple consiste simplement un acte par lequel l'acheteur donne l'ordre à sa banque de faire transférer une somme d'argent déterminé au profit du vendeur domicilié auprès d'une banque étrangère »¹⁴

2.3 Le crédit documentaire

« C'est un engagement pris par la banque de l'importateur pour garantir à l'exportateur le paiement d'une marchandise contre remise des documents attestant de l'expédition et de la quantité des marchandises prévu au contrat »¹⁵

3. Les incoterms

« Les incoterms, contraction d'International Commercial TERMS, déterminent une série de règles applicables aux relations commerciales internationales et apportent des précisions sur la livraison des marchandises vendue »¹⁶

Leur définition, sur la base des sigles, est établie par la chambre de commerce internationale.

Ils font office de référence dans le monde entier et sont régulièrement mis à jour, la dernière version datant de septembre 2010 pour une application en janvier 2011.

Fréquemment, les parties à un contrat international utilisent des pratiques commerciales différentes, propres à chaque pays. Aussi, afin d'éviter tout malentendu, la chambre de commerce internationale a fixé des règles uniformes qui donnent une définition précise des obligations respectives des parties.

3.1 Champ d'application

Les incoterms constituent seulement une proposition faite aux entreprises et ne sont pas d'application légale impérative. Les parties peuvent aussi se permettre d'appliquer des variantes mais les stipulations du contrat l'emportent toujours.

Les incoterms ne règlent pas pour autant tous les problèmes qui peuvent se poser dans le cadre d'un contrat de vente tels que le transfert de la propriété, le respect des obligations du contrat et ne concernent pas non plus les contrats de prestation de service.

Ils sont également applicables aux échanges intra-communautaires et aux contrats de vente nationaux.

3.2 Principales recommandations

Désignation de l'incoterm :

Les contractants doivent veiller à faire référence à la même version des incoterms.

¹³ Ghislaine Legrand, Hubert martini, « commerce international » ; 3^{ème} Edition, dunod ;paris 2010, page 145

¹⁴ Ghislaine Legrand, Hubert martini, « commerce international » ; 3^{ème} Edition, dunod ;paris 2010, page 115

Ghislaine Legrand, Hubert martini, « commerce international » ; 3^{ème} Edition, dunod ;paris 2010, page 156

¹⁵

¹⁶ Ghislaine Legrand, Hubert martini, « commerce international » ; 3^{ème} Edition, dunod ;paris 2010, page 105

Chapitre 01 : Historique, Organismes et Généralités sur le commerce Extérieure.

La dernière actualisation date de 2010 et comporte des modifications par rapport aux versions antérieures. Il est donc recommandé d'indiquer clairement, par exemple, que le contrat est régi par les Incoterms 2010.

L'Incoterm est un élément juridique à intégrer dès la négociation commerciale.

Les incoterms permettent d'avoir un langage commun et seule la version anglaise fait foi, toutes les autres versions (française, espagnole...) ne sont que des traductions.

Pour être utilisable, l'incoterm choisi au contrat doit être clairement précisé sur le plan géographique.

Assurance transport :

Concernant l'assurance transport, tous les incoterms ne mentionnent pas d'obligation particulière.

Seuls les incoterms CIP et CIF prévoient cette obligation.

Dans les autres cas, le vendeur et l'acquéreur auront le choix de s'assurer.

A noter toutefois, que la responsabilité du transporteur est limitée à 8,5€/kg pour le transport terrestre, 2000€/tonne pour le transport maritime et 20€/kg pour le transport aérien.

Transfert de risque :

La notion de transfert de risque s'entend du transfert de responsabilité des marchandises du vendeur à l'acheteur. Il peut s'opérer indépendamment du transfert de propriété, lors de la remise du document de transport.

4 familles :

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 en cours 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.

3.3 Principales évolutions apportées par les incoterms 2010

Pour s'adapter aux évolutions du commerce international, les incoterms ont subi une refonte en 2010, passant de 13 incoterms à 11 incoterms.

Ainsi, les quatre incoterms de l'ancien groupe D ont été regroupés en deux règles nouvelles, à savoir le DAT (Livraison au terminal) et le DAP (livraison au lieu choisi).

En outre, les incoterms ont été répartis en 2 classes. La première regroupe les règles pour tout mode

Chapitre 01 : Historique, Organismes et Généralités sur le commerce Extérieure.

De transport, la seconde regroupe quant à elle, les incoterms concernant le transport maritime et le transport par voies fluviales.

La communication des documents par voie électronique a également été facilitée, les règles applicables aux incoterms 2010 donnant aux moyens de communication par voie électronique le même effet que les communications sous forme papier.

De même, a été prévu la répartition des obligations en matière de contrôle de sécurité et dédouanement des marchandises, afin de répondre à l'évolution des règles applicables en matière de sécurité des produits.

incoterms	Présentation
FCA :	*Le vendeur : Remet la marchandise au transporteur choisi par l'acheteur, au lieu
Franco transport	Règles pour tout mode de transport et date convenus. Il supporte le transport et risques jusqu'au local du transporteur. Il effectue les formalités
EXW : « FCA A l'usine locaux du transporteur »	*Marchandise mise à la disposition de l'acheteur qui doit prendre à son compte le chargement en douane. (si vendeur charge, c'est à ses risques et périls). *L'acheteur : choisit le mode transport et le transporteur, paye les frais de transport *L'acheteur : supporte les frais et risques liés au transport de la marchandise, effectue et assume les risques dès la prise en charge de la marchandise par le transporteur. les formalités en douane *Pas d'assurance de transport obligatoire
CPT : Port payé jusqu'à	*Le vendeur : n'a pas la maîtrise des formalités en douane à l'export et pourtant c'est lui *Le vendeur : Prend en charge le fret jusqu'au lieu de destination convenu et effectue qui doit récupérer la preuve informatique de la sortie de l'Union européenne les formalités de dédouanement. (s'il n'y arrive, problème en cas de contrôle fiscal). *L'acheteur : Supporte les risques de perte et de dommage dès le départ, le lieu de livraison *Pas d'assurance de transport obligatoire étant le lieu de remise de la marchandise au transporteur.
	*Pas d'assurance de transport obligatoire
CIP : Port payé assurance comprise jusqu'à...	*Le vendeur : Paye l'assurance au profit de l'acheteur et le transport jusqu'au lieu de destination. La valeur assurée doit être au minimum de 110% de la valeur des marchandises et de même devise. *L'acheteur : Assume le transfert de risques dès le lieu de livraison choisi.
DAT : Rendu à port de destination	DAT « entrepôt du quai de débarquement » *Le vendeur : Supporte les frais d'embarquement, le fret maritime, les frais de débarquement et accomplit les formalités en douane. *L'acheteur : Prend possession de la marchandise dès sa livraison au quai de débarquement, lieu de transfert de risques *Pas d'assurance de transport obligatoire
DAP :	*Le vendeur : Prend à sa charge le transport jusqu'au lieu de destination convenu et

Chapitre 01 : Historique, Organismes et Généralités sur le commerce Extérieure.

Rendu au lieu de destination	<p>notifie à l'acheteur la date de mise à disposition,</p> <p>Assume le risque du transport jusqu'à destination.</p> <p>*L'acheteur : Prend possession des marchandises dès leur livraison, décharge la marchandise, supporte les frais et risques dès la livraison.</p> <p>*Pas d'assurance de transport obligatoire</p>
DDP : Rendu droits acquittés (opposé d « Exw »)	<p>*Le vendeur : Supporte les frais de transport, les risques de perte et dommage jusqu'au lieu de destination.</p> <p>Effectue toutes les formalités en douane.</p> <p>Paye la TVA et autres taxes exigibles dans le pays de l'acheteur.</p> <p>*L'acheteur : Ne prend à sa charge que le déchargement de la marchandise.</p> <p>*Pas d'assurance de transport obligatoire</p>
DDP : Rendu droits acquittés (opposé d « Exw »)	<p>*Le vendeur : Supporte les frais de transport, les risques de perte et dommage jusqu'au lieu de destination.</p> <p>Effectue toutes les formalités en douane.</p> <p>Paye la TVA et autres taxes exigibles dans le pays de l'acheteur.</p> <p>*L'acheteur : Ne prend à sa charge que le déchargement de la marchandise.</p> <p>*Pas d'assurance de transport obligatoire</p>
Règles applicables au transport maritime et transport par voies fluviales	
FAS : Franco le long du navire	<p>Utilisé que pour les très gros volumes</p> <p>*Le vendeur : Met la marchandise à disposition le long du quai et procède aux formalités de douane export.</p> <p>*L'acheteur : Supporte les frais liés au fret, les risques et frais dès que la marchandise est à quai, et désigne le navire.</p> <p>*Pas d'assurance de transport obligatoire</p>
FOB : Franco à bord	<p>Utilisé que pour les volumes importants non conteneurisables</p> <p>*Le vendeur : Place la marchandise à bord du navire au lieu convenu (lieu de livraison) effectue les formalités de douane export.</p> <p>*L'acheteur : Désigne le navire, paye le fret maritime, supporte les risques dès lieu de livraison.</p> <p>*Pas d'assurance de transport obligatoire</p>
CFR : Coût et fret	<p>Le lieu de livraison est le lieu de mise à bord de la marchandise</p> <p>*Le vendeur : choisit le navire et paye le fret maritime jusqu'au port convenu, supporte la mise à bord de la marchandise et les frais de formalités douanières export.</p> <p>*L'acheteur : supporte les frais dès l'arrivée du bateau au port de destination, mais</p>

Chapitre 01 : Historique, Organismes et Généralités sur le commerce Extérieure.

	le transfert de risques s'opère dès que la marchandise a été placée sur le bateau. *Pas d'assurance de transport obligatoire
CIF : Coût assurance et fret	*Le vendeur : choisit le navire et paye le fret maritime jusqu'au port convenu, supporte la mise à bord de la marchandise et les frais de formalités douanières export. Obligation d'assurer au minimum de 110% de la valeur des marchandises et de même devise. *L'acheteur : supporte les risques dès que la marchandise est à bord du navire.

Source : Ce tableau est établi par l'étudiant basé sur « commerce international ».

Dans cette section nous avons pu définir le commerce international comme étant un ensemble des échanges commerciaux entre nations.

Conclusion

Dans cette première section nous avons pu définir le commerce extérieur comme étant un ensemble des échanges commerciaux entre nations. Ainsi que ses modes de paiement qui sont le crédit documentaire, la remise documentaire et transfert libre. Les documents utilisés dans le commerce extérieur et les incoterms qui définissent les responsabilités et les risques de chaque partie.

Autres sources : mémoire, AGSOUS DJIDA, LAOUBI ROSA, sur le thème « les risques et les garanties de financement du commerce international »2013.2014

Section 0 1 :

Financement du

Commerce

International

Chapitre 02 : financements, risques et garanties liées aux opérations du commerce extérieur

Introduction

Le crédit est indispensable au commerce international, car les délais et les conditions de paiement constituent un élément important pour obtenir des contrats commerciaux, particulièrement sur les marchés émergents ou ceux des pays en voie de développement.

L'internationalisation des échanges a contraint les départements internationaux des grandes banques à mettre en place partout où ils sont sollicités des dispositifs de crédits compétitifs et des procédures facilitant les relations financières entre les exportations et les importations.

Les modalités de financement sont un élément parfois déterminant de l'opération au même titre que la qualité des produits. Il est fréquent qu'une entreprise ne décroche un contrat qu'on proposant un financement attrayant : long quant à la durée, faible quant au taux.

Le financement des exportations et des importations

Les établissements de crédit disposent d'une gamme de produits très variés. On distingue les crédits spécifiques aux financements des importations et ceux finançant les exportations.

1. Le financement des exportations

Il existe différents sorts de financement des exportations, on distingue :

1.1 Le crédit acheteur

1.1.1 Définition

Le crédit acheteur est un financement directement consenti à l'acheteur étranger par une banque, afin de permettre à l'importateur de payer au comptant le fournisseur.¹

1.1.2 Spécifique du crédit acheteur

le principe général est de déplacer le crédit, du fournisseur vers l'acheteur ; il permet à l'exportateur de s'exonérer totalement de certaines contraintes notamment liées à la

¹29 simon (y) lautier (D), « techniques financières internationales », 8^{ème} Edition economica, paris, 2003, p 680.

Chapitre 02 : financements, risques et garanties liées aux opérations du commerce extérieur

mobilisation de la créance née du crédit, de la charge de trésorerie résultant de l'accord du crédit, puisque il est réglé comptant par l'importateur. Le crédit acheteur fait naître deux contrats distincts et autonomes à savoir : le contrat commercial et le contrat crédit.

Le contrat commercial reste sur la base de la transaction et précise les références en cas de litiges. Il doit rédiger correctement et comportait notamment :

- L'objectif qui est l'obligation essentiellement vendeur (fourniture du matériel, livraison et montage...)
- Le montant établi sur la base de la monnaie du pays où le matériel est fabriqué ou expédié ;
- Des précisions sur le prix : prix ferme ou révisable.
- Condition de paiement : acomptes, crédit, intérêt.

Le contrat de crédit, également dénommé contrat financier, permet aux banques de mettre à la disposition de l'acheteur, en temps utile et sous certaines conditions, les sommes nécessaires au respect des engagements de l'acheteur de payer comptant. La convention de crédit stipule la durée et le taux de crédit consenti par les banques ainsi que les modalités de remboursement.

Comme conditions fixées par les banques en vue de mettre à la disposition de l'emprunteur (client acheteur) les fonds nécessaires nous pouvons citer entre autre :

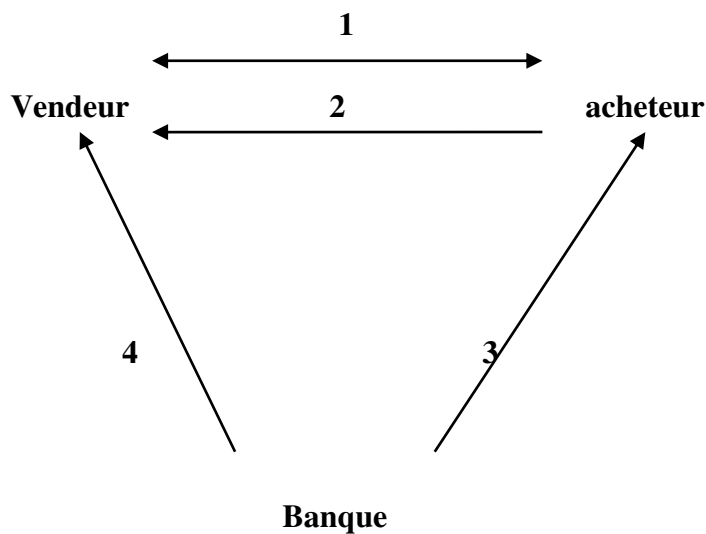
- La signature préalable par l'emprunteur d'une chaîne de billets à ordre, et intérêts signés en blanc.
- Une lettre contenant un mandat d'intérêt commun par laquelle, l'importateur (emprunteur) donne mandat à la banque prêteuse de payer pour son compte le fournisseur ainsi que de remplir les billets à ordre (échéance et montant).
- Un avis juridique sur l'importateur qui atteste de sa bonne constitution.

Au-delà de toutes ces conditions, l'exportateur et la banque prêteuse pour se couvrir des risques de fabrication et de crédit respectivement encourus, présente conjointement des demandes de police d'assurance auprès de l'organisme officiel d'assurance à l'exportation.

Rappelons enfin que le crédit acheteur ne finance pas les cent pour cent (100%) d'un contrat, il est souvent de l'ordre de quatre-vingt-cinq pour cent (85%) du montant total de l'opération, la partie restante est laissée à la charge de l'emprunteur.

Chapitre 02 : financements, risques et garanties liées aux opérations du commerce extérieur

Schéma : Réalisation d'un crédit acheteur²



Légende :

- 1- Conclusion du contrat commerciale.
- 2- Acompte versé par l'acheteur le plus souvent sous forme de garantie.
- 3- La banque de l'exportateur accorde directement le crédit à l'acheteur.
- 4- Relation de clientèle existant entre l'exportateur et sa banque.

1.1.3 Les formes de crédit acheteur

Nous distinguerons essentiellement trois(3) formes :

-La première forme de crédit est accordée par la banque du fournisseur à l'acheteur

Cette catégorie s'adresse en particulier à des entreprises nécessitant de gros besoins de financement capables de mener des négociations avec les banques.

-La deuxième forme est accordée par la banque du fournisseur à la banque de l'acheteur, elle est fréquemment utilisée lorsque ;

- L'acheteur n'est pas de nature à signer lui-même la convention de prêt financiers

Le contrat commercial à financer a un caractère particulier non répétitif.

²Ghislaine Legrand, Hubert martini, « management des opérations de commerce international importer-exporter » 8eme édition dunod, 2007.P168.

Chapitre 02 : financements, risques et garanties liées aux opérations du commerce extérieur

-La troisième forme enfin constitue une ligne de crédit acheteur accordé par une banque située dans un pays exportateur de biens, de capital, à une banque située dans le pays importateur de capital.

1.2 Le crédit fournisseur

1.2.1 Définition :

C'est un crédit accordé au fournisseur qui a consenti à son partenaire étranger des délais de paiement. Le crédit lui permet d'encaisser, au moment de la livraison (partielle ou totale), le montant des sommes qui lui sont dues à termes, par l'acheteur, la banque fait donc un crédit au fournisseur d'où le terme « crédit fournisseur ».³

1.2.2 Spécificités

Le crédit fournisseur permet à l'exportateur d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de la livraison partielle ou totale de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur étranger. Le contrat commercial signé entre l'exportateur et l'importateur stipule que le fournisseur consent lui-même un crédit à son partenaire étranger. Il accepte de ne recevoir qu'une fraction du prix (l'acompte) du bien exporté fournisseur

Les conditions du contrat peuvent être résumées comme suit :

- la créance résultante du contrat d'exportation doit être une créance commerciale certaine et exigible.
- le montant du crédit n'a pas de limite inférieure et peut porter sur le cent pour cent (100%) du paiement, correspondant aux délais consentis par l'exportateur à son acheteur étranger.
- le coût du crédit, le taux d'intérêt est fixé par accord mutuel entre les partenaires ;
- Les financements doivent être couverts par une garantie contre les multiples risques de crédit, et les contrats commerciaux eux-mêmes bénéficient de garanties contre les risques économiques ;

1.2.3 Réalisation du crédit fournisseur

Le crédit fournisseur donne lieu à l'établissement préalable des traites par le fournisseur. Elles comprennent un jeu de traite pour le paiement des intérêts dont le taux est

³F.b Ouyakoub. «l'entreprise et le financement bancaire ».CASBAH,page 268.

Chapitre 02 : financements, risques et garanties liées aux opérations du commerce extérieur

déterminé dans le contrat commercial. Ces traites tirées par le fournisseur (tireur) sont acceptées par le client (tirés) et remises à une banque. La banque est chargée sur lettre d'instruction irrévocable du client, de les délivrer au fournisseur.

1-3 Le forfaitage

1.3.1 Définition :

Le for-faitage consiste à céder des créances commerciales ç court ou moyen terme à un forfaitier (un banquier) qui les rachète sans recours aux créances sur l'acheteur étranger sont souvent matérialisées pas des lettres de change relatives à la livraison de bien ou de prestation de services.⁴

1.3.2 Spécificités

Cette technique est la principale alternative aux traditionnels de financement et de couverture des risques a l'exportation.

Dans la quasi-totalité, l'instrument financier que constitue les créances commerciales est accepté par l'acheteur étranger (qui sera détaillé dans le point suivant), cet instrument ne concerne pas l'ensemble des créances à l'exportation, mais uniquement les opérations individualisées. Les créances se rapportant généralement à des exportations de biens d'équipement dont le délai de règlement s'étale de 18 mois à 5 ans.

1.3.3Réalisation du forfaiting

L'exportateur cède sa créance à terme a la banque ou à la société financière qui l'achète en renonçant à tout recours contre l'exportateur en cas de défaillance partielle ou totale du débiteur (client).A l'échéance. Le prix d'achat de l'instrument est égal à sa valeur conduit.

⁴Ghislaine Legrand, Hubert martini, « commerce international »,3eme édition Dunod, 2010, P186.

Chapitre 02 : financements, risques et garanties liées aux opérations du commerce extérieur

2. Le financement des importations

Il existe différents sortes de financement des importations, tel que :

2.1 La remise documentaire ou l'encaissement documentaire

2.1.1 Définition

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait généralement établir les documents de transport à l'ordre de la banque de l'acheteur ou une banque dans le pays de l'acheteur, celles-ci doivent 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 uniformes.⁵

2.1.2 Les formes de la remise documentaire

-La remise documentaire à vue (contre paiement)

C'est la forme la plus simple qui se conclut par un paiement comptant de l'importateur aux guichets de la banque chargée de l'encaissement.

-La remise contre acceptation

La remise documentaire peut se faire contre l'acceptation par l'importateur d'un effet de commerce. Cette procédure laisse à l'importateur un délai de paiement lui permettant d'obtenir par la revente des marchandises, les fonds nécessaires au paiement de l'exportateur. Si l'importateur ne paye pas ou n'accepte pas l'effet de commerce, la banque conserve les documents et il ne peut, de ce fait, disposer des marchandises.

-La remise documentaire contre l'acceptation et aval

Elle présente les mêmes caractéristiques que la précédente sauf que, dans cette dernière forme, l'exportateur exige l'aval de la banque à côté de l'acceptation de l'effet et cela pour mieux se couvrir du risque de non-paiement.

⁵Ghislaine Legrand, Hubert martini, « management des opérations de commerce international importer-exporter » 8eme édition dunod, 2007.P99

Chapitre 02 : financements, risques et garanties liées aux opérations du commerce extérieur

2.2 La lettre de crédit stand-by

2.2.1 Définition

La lettre de crédit stand-by peut se définir comme étant une garantie bancaire dont la finalité est de protéger le bénéficiaire. Elle n'a pas vocation d'être réalisée. Sa mise en jeu reflète le non-respect par le débiteur (l'acheteur) de ses obligations de paiement à échéance. Il s'agit donc d'un engagement irrévocable de l'émetteur d'indemniser un bénéficiaire en cas de défaillance d'un donneur d'ordre. En tant que une garantie de paiement d'une opération commerciale. C'est engagement de paiement irrévocable mais conditionnel donné par la banque de l'acheteur (le donneur d'ordre) en faveur du fournisseur (le bénéficiaire) de payer si l'acheteur a fait défaut à ses obligations de paiement.⁶

2.2.2 Spécificités :

Par cette lettre, la banque s'engage à payer le vendeur à la première demande si l'acheteur est défaillant. La lettre de crédit autorise également l'exportateur à tirer sur la banque ou sur une banque désignée une traite documentaire. La lettre de crédit implique l'engagement de la banque émettrice de payer ou d'accepter cette traite si elle est émise en conformité avec les conditions énoncées dans le contrat convenu entre le fournisseur et son client acheteur.

2.3 Le crédit documentaire

2.3.1 Définition

Le crédit documentaire est « une promesse donnée par un banquier de l'importateur à un exportateur étranger, Selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte – à l'aide des documents énumérés – la preuve de l'expédition des marchandises à destination des pays importateurs, ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis ».⁷

⁶Ghislaine Legrand, Hubert martini, « commerce international », 3^{eme} édition, 2010, P156

⁷Ghislaine legrand, Hubert martini, « management des opérations de commerce international importer-exporter » 8^{eme} édition dunod, 2007.P103

Chapitre 02 : financements, risques et garanties liées aux opérations du commerce extérieur

2.3.2 Mécanismes du crédit documentaire

L'opération comporte deux phases : une phase d'ouverture et une phase de réalisation.

A) Ouverture du crédit documentaire

La lettre de crédit documentaire doit mentionner à son ouverture :

- Les noms et adresses : du donneur d'ordre (importateur), le bénéficiaire (exportateur), la banque notificative (ou confirmatrice) ;
- le montant du crédit
- les délais d'expédition
- les conditions d'expédition
- les conditions de vente
- la validité du crédit documentaire
- la liste des documents
- la nature de la marchandise

B) Réalisation du crédit documentaire

Il existe quatre types de réalisation du crédit documentaire :

b.1) Réalisation d'un crédit documentaire payable a vue :

La réalisation par paiement à vue consiste à verser ou à faire verser des fonds à l'exportateur par l'intermédiaire contre remise des documents conformes aux clauses émises dans l'ordre d'ouverture du crédit.

b.2) Réalisation du crédit documentaire par acceptation

Dans le cas d'une réalisation par acceptation, il arrive que l'exportateur accorde ou doive accorder un délai de paiement. L'opération consiste pour le banquier de l'importateur à accepter ou faire accepter par son correspondant, une traite contre remise des documents. Le bénéficiaire en possession de la lettre acceptée peut la conserver jusqu'à l'échéance.

b.3) Réalisation par paiement différé

Un crédit utilisable par paiement différé conduit à un paiement à une date déterminée par les deux parties concernées. Elle se distingue de la réalisation par acceptation, car à la

Chapitre 02 : financements, risques et garanties liées aux opérations du commerce extérieur

place d'une traite, on utilise seulement un accusé de réception de la banque notificative indiquant l'échéance du paiement.

b.4) Réalisation par négociation

Dans ce mode réalisation, le crédit reste généralement réalisable aux caisses de la banque émettrice. La négociation est une avance de fonds faite par la banque négociatrice. De ce fait, la banque émettrice n'a aucune obligation mais elle doit payer à l'échéance convenue. La négociation des traites à l'échéance ou des documents intervient sous la déduction d'intérêt couvrant les délais qui séparent la date de paiement de la date d'échéance.

2.3.3 Les formes de crédit documentaire

A. Le crédit documentaire révocable

Il s'agit d'un crédit qui peut être amendé par la banque émettrice à tout moment et sans avis préalable au bénéficiaire. Ce genre de crédit est rarement utilisé vu son risque cependant l'exportateur peut l'utiliser dans le cas où celui-ci connaît particulièrement son client.

B. Le crédit irrévocable

C'est la forme usuelle du crédit documentaire dans le commerce international. Sur ordre de l'acheteur la banque émettrice s'engage irrévocablement à payer au bénéficiaire le montant convenu sur la présentation de documents conformes pendant la durée de validité du crédit. Le vendeur au bénéfice d'un tel crédit est assuré que la banque effectuera le paiement contre remise des documents conformes à la disposition du crédit, et ce dans le délai convenu.

C. Le crédit irrévocable et confirmé

Ce crédit comporte un double engagement de la banque émettrice et celui d'une banque confirmatrice, en générale il s'agit de la banque notificative cependant celui-ci peut refuser la confirmation du crédit.

D. Les crédits documentaires spéciaux

D.1. Le crédit documentaire transférable

Le vendeur n'est parfois qu'un intermédiaire. Au moment de la vente, il ne dispose pas encore de la marchandise, il devra donc de la procurer et payer son propre fournisseur. Mais il

Chapitre 02 : financements, risques et garanties liées aux opérations du commerce extérieur

se peut qu'il ne possède ni les fonds nécessaire pour payer, ni une couverture bancaire pour faire ouvrir son crédit documentaire.

Afin de pouvoir mener à bien la transaction, l'intermédiaire exige de son client (dernier acheteur) qu'il fasse émettre en sa faveur un crédit documentaire irrévocable et transférable. Dès que le crédit lui sera notifié, il demandera à la banque qui avise ou confirme, de transférer le crédit en faveur de son propre fournisseur (second bénéficiaire). Le crédit documentaire Transférable est un crédit qui permet au bénéficiaire de transférer tout ou une partie de son crédit à un ou plusieurs autres bénéficiaires. Le transfert ne peut avoir lieu qu'avec l'accord du donneur d'ordre (acheteur) et la mention « Transférable » doit apparaître clairement. Il n'est transférable qu'une seule fois.

D.2 Le crédit « Red Clause »

La Red clause est une faveur spéciale accordée au vendeur dans le cadre d'un crédit documentaire. Elle permet à la banque qui confirme de verser une avance au bénéficiaire qui a besoin de fonds pour s'approvisionner lui-même.

D.3 Le crédit documentaire renouvelable (revolving)

Pour obtenir des prix avantageux, il se peut que l'acheteur commande une quantité de marchandises dépassant ses besoins du moment. La livraison sera donc échelonnée sur une période déterminée. L'émetteur peut alors faire émettre un crédit documentaire renouvelable d'un montant de livraison partielle.

D.4 Le credit « back to back ».

Comme dans le cas du crédit documentaire transférable, l'exportateur est supposé être un intermédiaire qui se doit procurer des fonds pour payer son propre fournisseur. Il arrive parfois que l'acheteur refuse l'émission d'un crédit transférable, ou encore que l'intermédiaire ne souhaite connaître ses sources d'approvisionnement. Il se peut aussi que les termes commerciaux ne soient pas identiques ou que le lieu de livraison ne puisse être connu du vendeur.

Section02 : les risques liés au commerce international.

Chapitre 02 : financements, risques et garanties liées aux opérations du commerce extérieur

Introduction

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

Nous étudierons dans cette deuxième section les différents risques et garanties susceptibles d'être rencontrés dans le commerce international.

Chapitre 02 : financements, risques et garanties liées aux opérations du commerce extérieur

I- les risques internationaux

Toute activité commerciale et financière est soumise à une multitude de risques, en effet, une entreprise, qu'elle soit industrielle, commerciale ou financière, dès qu'elle intervient sur les marchés internationaux est confrontée à de nombreux risques multiformes inhérents à son activité. Dans ce cadre, on distingue les risques spécifiques au crédit documentaire, le risque de change, risque de commercial, le risque de crédit, le risque de fabrication, le risque politique,....

1. Définition des risques

Le risque est un phénomène aléatoire correspondant à une situation ou le futur n'est prévisible qu'avec des probabilités. D'après les classiques et néoclassique, le risque se présente comme la justification du profit de l'entrepreneur et l'intérêt du capitale.

Etymologiquement, le mot risque vient du latin (rescore) qui évoque la notion de rupture rapportée à une situation attendue.⁸

Le risque est omniprésent, aussi bien dans les activités commerciales que bancaire ; il peut être provoqué afin d'en tirer profit, comme il peut intervenir sans qu'il ne soit souhaité, donc imprévu.

Il existe plusieurs catégories de risque. Pour notre part, nous sélectionnerons sur ceux liés au commerce international.

2. Les risques associés au crédit documentaire

Bien qu'étant une technique de financement offrant un maximum de sécurité aux deux parties contractantes, le crédit documentaire n'est pas exempt de certains risques inhérents aux banquiers (le banquier : donneur d'ordre, exportateur : bénéficiaire).

2.1. Les risques pour les banquiers

Le banquier donneur d'ordre autant que le banquier correspondant sont confrontés aux risques suivants :

⁸Source : Ahmed silem et Jean-Marie albertini « lexique d'économie » paris, collection Dalloz 7^e édition 2002, P 590

Chapitre 02 : financements, risques et garanties liées aux opérations du commerce extérieur

2.1.1 Les risques documentaires

Ils proviennent d'une différence entre les mentions portées sur les documents et la marchandise réellement expédié :

-mauvaise qualification des produits.

-escroquerie sur la marchandise.

-erreur de déchiffrement des documents.

En cas de doutes au moment de la vérification des documents, le banquier donneur d'ordre ou le banquier correspondant doit interroger l'acheteur afin d'obtenir son accord malgré d'éventuelles irrégularités dans les documents. Ce qui nécessite une bonne connaissance des règles et usances uniformes relatives au crédit documentaire et une bonne expérience du banquier.

2.1.2 Risques de non-paiement

-pour le banquier donneur d'ordre

Le banquier de l'importateur risque, en tout état de cause, de ne pas être remboursé par son client surtout s'il n'a pas pris la précaution de constituer la provision nécessaire au dédouanement de l'opération. Le banquier supportera alors ce risque dès la réception des documents ainsi que le paiement au correspondant, cela jusqu'au remboursement de l'importateur.

-pour le banquier correspondant

En payant l'exportateur, le banquier encourt le risque de ne pas être remboursé par le banquier donneur d'ordre. Il se peut par exemple qu'il y ait des difficultés de transfert entre le pays de l'importateur et celui de l'exportateur ou encore un risque d'insolvabilité de l'importateur et de sa banque.

Chapitre 02 : financements, risques et garanties liées aux opérations du commerce extérieur

2.2 Risques pour les partenaires commerciaux

2.2.1 Risque pour l'importateur

Le risque encouru par l'importateur est celui de la non-conformité des marchandises. En effet, il se peut que les marchandises livrées soient différentes de celles désignées dans les clauses de contrat.

2.2.2 Risque pour l'exportateur

Selon la forme du crédit documentaire utilisé, le risque encouru par l'exportateur est faible ou élevé. Dans le cas d'un crédit révocable, celui-ci peut être amendé ou annuler la banque émettrice sans que l'exportateur n'en soit informé ; de ce fait, il présente le maximum de risque. Lorsqu'il s'agit d'un crédit irrévocable, l'exportateur bénéficie de l'engagement de la banque du donneur d'ordre. Le risque est au minimum quand le crédit documentaire comprend l'engagement ferme des deux banques : c'est le crédit documentaire irrévocable et confirmé.

3. Les risques de la remise documentaire

3.1 Risque pour l'exportateur :

Il arrive que l'importateur, pour plusieurs raisons, refuse de lever les documents ou, si la remise est contre acceptation, il ne verse pas le montant de la dette à l'échéance.

3.2 Risque pour l'importateur :

Ce risque est lié à la non-conformité de la marchandise à la commande comme pour le crédit documentaire.

3.3 Risque pour la banque

Du fait que les banques n'ont pas pris d'engagement, les risques encourus ne peuvent dépasser ceux inhérents aux mandataires. Elles demeurent responsables au titre du service qu'elles rendent aux différentes parties.

Chapitre 02 : financements, risques et garanties liées aux opérations du commerce extérieur

II. Les autres risques

1. Le risque de change

Le risque de change découle des opérations et d'exportation facturée dans des monnaies étrangères différentes de celle utilisée dans le pays. Les taux de change n'étant pas stables, ces fluctuations peuvent être à l'origine de gains ou de pertes très importantes.

Aussi pour un exportateur détenant des créances en devises, il existe un risque de change lorsque le cours de la devise baisse entre la signature et le paiement de la créance.

Pour un importateur ayant des dettes libellées en devise, il existe un risque de change lorsque le cours de la devise s'élève entre la signature et le paiement de la dette.

Le risque de change intervient à tous les niveaux dans le commerce international et plusieurs méthodes permettent de s'en prémunir (voir la section « les garanties bancaires internationales »).

2. Le risque commercial

Il résulte de :

-l'insolvabilité du client étranger qui peut constater soit par ses créanciers, soit par une procédure judiciaire, ou encore par l'analyse de la situation par une compagnie d'assurance concluant l'insolvabilité du créancier.

-ou de la créance du client étranger : il s'agit d'un défaut de paiement de l'acheteur après réception de la marchandise.

3. Le risque de crédit

Présent lors de toutes activités commerciales et financières, le risque de crédit se traduit pour l'opérateur par la perte qu'induit la défaillance pour une raison commerciale ou financière de son partenaire, ce dernier ne pouvant honorer ses engagements pour cause de faillite ou pour des raisons politiques (interdiction de sortie de fonds vers l'étranger).

Chapitre 02 : financements, risques et garanties liées aux opérations du commerce extérieur

4. Le risque de fabrication

C'est le risque qui peut se produire pendant la période de fabrication, il s'agit en fait, risque d'interruption du marché (incapacité du fournisseur de mener à terme son contrat pour des raisons techniques ou financières). Il se peut que l'acheteur ou le vendeur annule unilatéralement la commande.

5. Le risque politique

Le risque politique découle du risque de guerre, de catastrophe naturelle, de révolution ou d'émeute auquel est conforté un des deux pays ou les deux à la fois.

C'est aussi le risque de non-transfert : évènement politiques, difficultés économiques, empêchement ou retardant le transfert des fonds versés par le client étranger dans sa monnaie nationale.

6. Le risque économique

Le risque économique intervient au moment de la fabrication .il se caractérise par une hausse générale des prix internes du pays du fournisseur. Cette hausse de prix est supportée par le vendeur dans le cas où le contrat aurait été conclu selon la formule de « prix ferme et non révisable »

7. Le risque de mise en jeu abusive des cautions

La plupart des cautions ou garanties internationales sont établies avec une possibilité de mise en jeu à première demande du bénéficiaire sans avoir à fournir de justification. de ce fait, il n'y a aucun motif résultant de l'exécution de contrat ; tout bénéficiaire de caution de mauvaise foi qui souhaitera avoir un moyen de pression sur son vendeur peut mettre abusivement une caution en jeu.⁹

Toutefois, nous signalons que le vendeur pourra toujours tenter les actions nécessaires auprès de l'arbitre du contrat de la juridiction désigné dans le contrat.

⁹mémoire de master: Farida Messaoud, Saïd Belkacem « financement du commerce extérieur : moyen et long terme. » Ecole Supérieure De Commerce d'ALGER ; promotion 2002-2003

Chapitre 02 : financements, risques et garanties liées aux opérations du commerce extérieur

8. Le risque d'immobilisation

En acceptant un report d'échéance, les banques court le risque d'immobiliser son actif, se mettant ainsi dans l'impossibilité de recouvrer ses créances ;

-au moment où elle le désire, c'est-à-dire en cas de dépôt à vue ;

-ou à l'échéance du terme, alors en cas de dépôt à terme.

Le risque d'immobilisation tient donc le banquier à l'obligation de faire face au retrait des dépôts utilisés pour consentir des crédits ; c'est pourquoi le banquier *fonds provenant du remboursement des crédits qu'il a consenti.

Chapitre 02 : financements, risques et garanties liées aux opérations du commerce extérieur

Conclusion

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

Dans cette section nous avons essayé de passer en revue et de définir les principaux risques confrontés par l'importateur et l'exportateur.

Chapitre 02 : financements, risques et garanties liées aux opérations du commerce extérieur

Section 03 : Garanties bancaires internationales

La mise en place des garanties par les organismes bancaires ou les compagnies d'assurance, a été d'un apport incontestable, ayant permis d'atténuer les risques encourus par les partenaires commerciaux dans l'accomplissement de leurs obligations respectives. Nous verrons dans cette section, diverses formes de garanties.

1)-Définition :

La garantie est l'engagement par un établissement de crédit (en générale la banque) De fournir à son client (acheteur ou fournisseur), une prestation pécuniaire (en espèces) En cas de défaillance de son client et son incapacité d'exécuter ses obligations relatives au contrat.

De cet engagement qu'est la garantie, la banque s'oblige à payer un certain pourcentage du montant du contrat commercial pour permettre par exemple à l'acheteur de récupérer une partie de ces fonds ou d'être remboursé totalement en cas de défaillance du vendeur.

La garantie fait l'objet d'une attention particulière dans la phase de négociation d'un contrat commercial et dans le contenu même du commerce international.

Certains économistes parlent plutôt de caution que de garantie. Mais dans le cas des garanties bancaires internationales, les deux termes désignent exactement la même chose. La garantie n'est véritablement pas un crédit (même si l'habitude est de parler à leur sujet de crédit par signature) ; elle couvre l'exécution de l'obligation du << cautionné >>, appelé débiteur principal.

Les termes de la garantie sont établis par la banque ou une compagnie d'assurance suivant les instructions de l'importateur. Ils concernent essentiellement :

- Le montant maximum de la garantie ;
- La date d'échéance ;
- Les modalités relatives à l'appel de garantie par l'importateur ;
- Le caractère direct ou indirect de la garantie.¹⁰

¹⁰ Site web : www.financersonentreprise.com, garanties internationales.

Chapitre 02 : financements, risques et garanties liées aux opérations du commerce extérieur

2)-Aspects juridiques

Les garanties bancaires sont nées de la pratique commerciale et bancaire internationale ainsi que des travaux de la jurisprudence pour pallier les lacunes et divergences que présente le domaine commercial.

Comme institutions internationales agissant en faveur des garanties bancaires, nous citerons d'abord :

a) -La chambre de commerce internationale (CCI)

La chambre de commerce internationale (cci) représente mondialement les entreprises et a pour objectif de favoriser les échanges de l'investissement, l'ouverture du marché aux biens et aux services, et la libre circulation des capitaux. Elle a été créée en 1919 et a son siège à Paris au palais de Léna.¹¹

Qui édicte des règles visant à harmoniser les pratiques et gérer au mieux les éventuels contentieux. Dans le même ordre d'idées, chaque pays tente de compléter la réglementation internationale et de l'adapter au mieux au profit des opérations internationales. Entre autres règles édictées par la CCI, en citera :

- Les règles diffusées en 1978 portant sur « les règles uniformes pour les garanties contractuelles » et les « formules normalisées pour l'émission de garanties contractuelles ».
- Les règles uniformes relatives aux garanties sur demande publiées en 1992 aménageant les premières. Elles s'adaptent mieux au contexte et laissent aux parties le choix de la forme la plus convenable à leur besoin.

b) -La commission des nations unies pour le droit commerce internationales (CNUDCI)

La CNUDCI a été reconnue comme le principal organe juridique dans les Nations-Unies dans le domaine du droit commercial international, elle s'attache à harmoniser et moderniser les règles du commerce international.¹²

¹¹www.cci.org

¹²www.uncetral.org , CNUDCI

Chapitre 02 : financements, risques et garanties liées aux opérations du commerce extérieur

3)- Les garanties du crédit documentaire

Le crédit documentaire constitue en lui-même une garantie autant pour l'importateur que pour l'exportateur. Nous essayerons, à travers le tableau suivant, de voir les couvertures proposées par le crédit documentaire face aux risques.¹³

RISQUES		COUVERTURES
ACHETEUR	Rupture du contrat, faillite	Irrévocabilité du crédit documentaire
Banque émettrice (risque commercial) Pays (risque politique sur pays du banquier émetteur)	Faillite....Troubles, évènements, problèmes économiques, risques de non transfert	Confirmation, engagement d'une banque de premier ordre située si possible dans la région bénéficiaire
Vendeur prestataire de services	Honnêteté, maladresse, qualité des marchandises ou services, actes commis en dehors du crédit documentaire des marchandises	Elaboration et contenu du crédit documentaire
Techniques	Erreurs, négligences	RUU de la CCI, émission du crédit documentaire et vérification des dossiers par les banques responsables

Etabli par nous-même basé sur le « commerce international ».

4- Les formes de garanties

¹³DEXIA BANQUE S.A, www.dexia.be, « documentaire Kredieten »

Chapitre 02 : financements, risques et garanties liées aux opérations du commerce extérieur

Nous pouvons classer les garanties suivant le rôle des banques intervenantes ou selon les modalités de leur mise en place. Nous verrons aussi la typologie des garanties suivant le risque qu'elles couvrent.

A)-Classification suivant le rôle des banques

Selon que la garantie soit directe ou indirecte, les banques (ou les compagnies d'assurance) de l'importateur ou de l'exportateur diffèrent.

a)- La garantie directe

La garantie est directe quand la banque (ou la compagnie d'assurance) à qui s'adresse l'exportateur émet elle-même la garantie au bénéfice de l'acheteur étranger.¹⁴

- Elle fait intervenir trois parties :
- Le donneur d'ordre : l'exportateur.
- Le bénéficiaire : l'importateur.
- Le garant : la banque (ou la compagnie d'assurance) de l'exportateur.

L'importateur doit faire appel à la banque de l'exportateur située dans le pays de l'exportateur pour être payé.

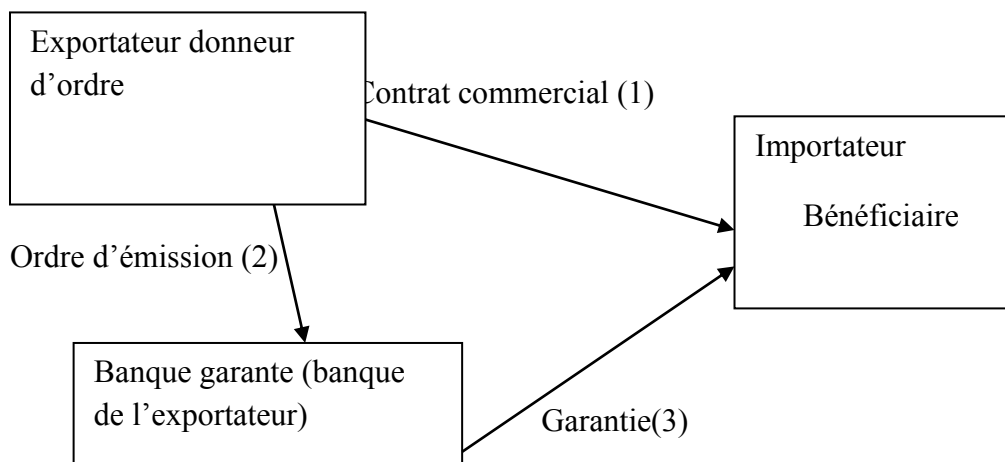
Retenons, que dans le cas de la garantie directe, la banque de l'importateur ne joue qu'un rôle marginal sans avoir à s'engager ni à supporter un risque ; elle se contente d'informer l'acheteur de la mise en place de la garantie et, éventuellement, l'authentifier.

¹⁴LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *commerce internationale*, 3^{ème} édition, DUNOD, Paris, 2010, P.181.

Chapitre 02 : financements, risques et garanties liées aux opérations du commerce extérieur

La garantie directe peut être schématisée comme suit :

Figure¹⁵ : garantie direct



Légende :

- (1) Conclusion du contrat commercial entre les deux partenaires ;
- (2) La banque de l'exportateur émet la garantie sur ordre de ce dernier ;
- (3) La banque de l'exportateur informe l'importateur de la mise en place de la garantie en sa faveur éventuellement par le biais de sa banque ou directement en le contactant.

b)- La garantie indirecte

Elle est indirecte quand la banque confie à un correspondant domicilié dans le pays de l'importateur le soin d'émettre cette garantie.¹⁶

¹⁵ Mémoire de fin d'études, thème : risque et garantie dans le commerce international : promotion 2003-2004, université de Bejaia

¹⁶ Legrand (G) et Martini (H) ; commerce international, op.cit.p 181

Chapitre 02 : financements, risques et garanties liées aux opérations du commerce extérieur

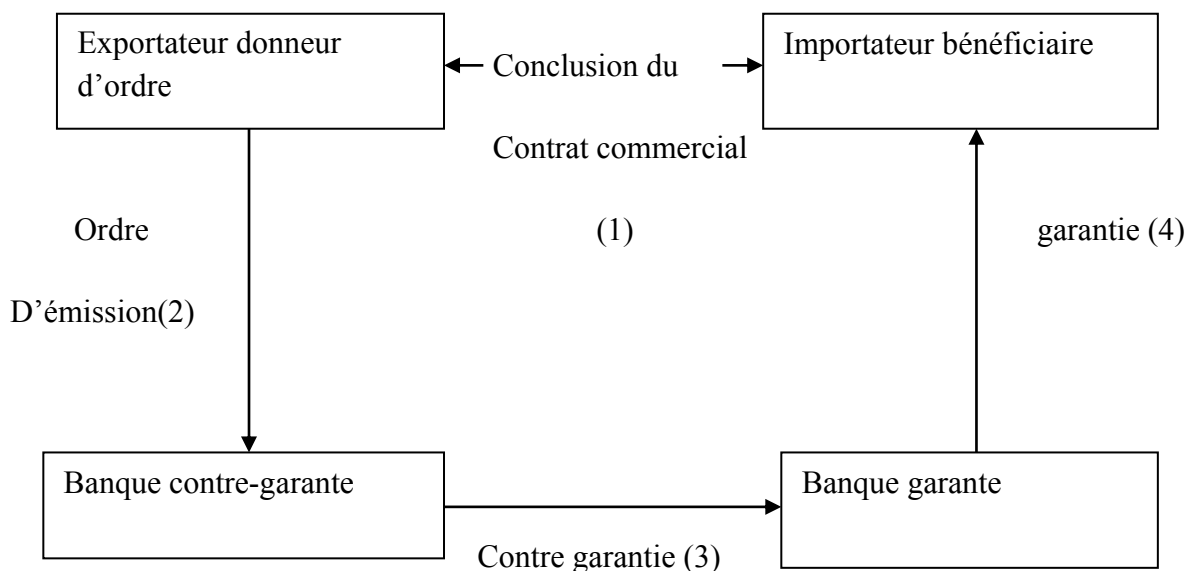
La garantie indirecte fait intervenir quatre parties :

- Le donneur d'ordre : exportateur ;
- Le bénéficiaire : importateur ;
- Le contre garant : banque de l'exportateur

La banque garante s'engage envers son client acheteur à le payer s'il estime que le vendeur n'a pas honoré ses obligations stipulées dans le contrat commercial.

La garantie indirecte peut être schématisée comme suit :

Figure¹¹ : garantie indirecte



Légende :

- (1) Conclusion du contrat commercial entre l'exportateur et l'importateur ;
- (2) L'exportateur donne d'émission à sa banque, laquelle a aussi un engagement dans l'opération ;
- (3) La banque de l'exportateur informe la banque de l'importateur de la mise en place de la garantie (étant entendue sous forme de contre-garantie) ;
- (4) La banque garante donne l'engagement à l'importateur de le rembourser elle-même en cas de défaillance de l'exportateur à la clause contractuelle.

Chapitre 02 : financements, risques et garanties liées aux opérations du commerce extérieur

B)- Typologie des garanties

Les garanties sont nombreuses et varient d'un pays à l'autre en fonction des pratiques commerciales et de la réglementation locale.

Nous étudierons succinctement les plus importantes : la garantie d'offre, la garantie d'exécution du contrat, la garantie de restitution d'acompte, la garantie de dispense de Retenue, la garantie de maintenance, la garantie de paiement.

a)- La garantie d'offre ou de soumission :

La garantie de soumission permet à l'importateur, dans le cadre de grands contrats pour lesquels en fait appel (appel d'offre) de s'assurer contre le risque de non conclusion du contrat. Cette garantie assure qu'une fois retenue, l'entreprise exportatrice ne se désistera pas et acceptera de signé le contrat en plus fournira une caution de bonne fin de travaux.

La garantie d'offre permet à l'importateur de se prémunir contre les offres peu sérieuses qui seraient faites par des exportateurs et l'indemnise des frais qu'induit un nouvel appel d'offre. Ceci aussi lui permettra de ce démarqué des autres concurrents en faisant valoir son sérieux.¹⁷

La durée de cette garantie est de l'ordre de trois à six mois couvrant les périodes allant du dépôt des candidatures à l'acceptation du marché par l'entreprise adjudicataire. Son montant représente entre 1 et 5% du prix de soumission à l'appel d'offre.

b)- La garantie d'exécution de contrat

C'est la plus connue et probablement la plus importante de toutes les garanties. Elle fait preuve à l'importateur que l'exécution d'un travail, qu'une livraison de matériel ou qu'une prestation de service sera fournie dans les délais convenus et conformément aux normes et spécialisations précisées dans le contrat signé avec l'exportateur.

La durée et l'échéance de la garantie ne sont pas toujours déterminées avec exactitude. Sa validité est en moyenne de deux ans. Mais dans la plupart des cas, ce sont des précisions mentionnant l'action, l'activité ou l'opération marquant la fin de la garantie qui sont apportées

¹⁷Le dico du commerce international, garantie de soumission, www.glossaire-international.com/pages/tout-les-termes/garanties-de-soumission

Chapitre 02 : financements, risques et garanties liées aux opérations du commerce extérieur

(par exemple : « la garantie cessera à la livraison de la marchandise », « la garantie cessera à la réception définitive de la prestation », etc.).

Si l'exportateur est défaillant, l'importateur lève la garantie. Il est alors indemnisé par la société d'assurance ou la banque, des pertes subies du fait de rupture ou de la mauvaise exécution du contrat. La garantie prévoit par fois que la banque ou la compagnie d'assurance doit trouver une seconde entreprise pour achever le contrat ou la prestation. Dans cette hypothèse, la banque ou la compagnie d'assurance paie toutes les augmentations des coûts due à la prise en charge du contrat par une nouvelle entreprise.

Si, à l'expiration de la garantie, le contrat n'a pas été entièrement exécuté, l'exportateur de lui-même ou sur la pression de l'importateur, va-t'en faire prolonger la durée ;

S'il ne le fait pas, l'importateur lèvera immédiatement la garantie dont il bénéficie.

Cette garantie varie entre 5% et 50% suivant le degré de l'intégration économique des pays des deux partenaires.¹⁸

c)-La Garantie de maintenance

Lors de la vente de grands ensembles ou d'usines, après la réception provisoire des travaux, il s'écoule une période d'essai (un an par exemple) avant leur réception définitive. Généralement, la garantie d'exécution d'un contrat cesse à la réception provisoire des travaux.

Si nécessaire elle relayée par une garantie de maintenance. Cette garantie est plus limitée que la garantie d'exécution et perd ses effets à la réception définitive des travaux.

d)- La Garantie de restitution d'acomptes

Elle fait office à l'importateur que les acomptes versés lui seront remboursés si les travaux ne sont pas exécutés ou si l'exportateur ne respecte pas les engagements qu'il a pris dans le contrat commercial. La durée de la garantie est au maximum égale à la durée d'exécution du contrat. Elle varie généralement de six mois à un an. L'engagement de la banque ou de la compagnie d'assurance est maximal au début des travaux. Il décroît ensuite pour s'annuler, le plus souvent, avant la fin des travaux.

¹⁸Le dico du commerce international, garantie d'exécution du contrat, www.glossaire-international.com/pages/tout-les-termes/garantie-d-excution-du-contrat

Chapitre 02 : financements, risques et garanties liées aux opérations du commerce extérieur

Au début, le montant de garantie correspond à l'acompte versé par l'importateur, mais la garantie diminue en fonction des livraisons des marchandises ou l'exécution partielle du contrat.

e) - La Garantie de dispense de retenu

Le plan de financement prévoit généralement que l'importateur effectue des versements à l'entreprise exportatrice au fur et à mesure de la progression des travaux. Pour se protéger contre les imperfections qui peuvent apparaître, l'importateur retient parfois, à titre de garantie, une fraction de ce versement (5 à 10%).

L'importateur peut alors accepter de verser la totalité des sommes dues à condition de bénéficier d'une garantie lui justifiant que les retenues qu'il aurait pu effectuer lui seraient restitués pour redresser les imperfections qui pourraient apparaître dans l'exécution des travaux.

f) - La Garantie de paiement

Elle garantit que les sous-traitants, les fournisseurs de matériaux, les ouvriers de l'exportateur seront payés et qu'aucun droit de privilège ne sera exercé sur le projet.

L'acheteur étranger réclame cette caution pour ces éventualités. Il s'assure ainsi qu'un tiers les paiera si l'exportateur ne le fait pas. La garantie de paiement reste en vigueur pendant toute la durée d'exécution du contrat. Seules les sociétés de cautionnement peuvent l'émettre.

C) – Autres Garanties

Les relations commerciales naissant entre l'importateur font intervenir souvent d'autres parties qui, à leur tour nécessitent des garanties, soit pour se prémunir contre un risque éventuel, soit pour profiter de certains avantages.

Nous distinguerons successivement : la garantie douanière et la garantie de découverte local.

Chapitre 02 : financements, risques et garanties liées aux opérations du commerce extérieur

a) - La Garantie Douanière (admission temporaire) :

La garantie douanière entre dans le cadre de l'importation temporaire d'un matériel dans le pays où se réalise le contrat et qui sera ultérieurement réexporté. Elle dispense l'entreprise des droits et taxes exigibles à l'importation, sous la condition de mise en place d'une garantie bancaire d'admission temporaire couvrant le paiement des frais si l'entreprise étrangère venait à vendre son matériel.

Cette garantie dont le montant est égale aux droits et taxes douaniers exigibles, entre en vigueur lors de l'apposition par la banque de son engagement vis-à-vis de l'administration des douanes sur le document douanier requis.

Cette garantie est libérale à sa date d'échéance, laquelle interviendra après réexportation vers le pays d'origine du matériel importé temporairement.

b)- La garantie de découvert local

Les entreprises exportatrices ont parfois besoin d'engager des dépenses dans la monnaie du pays de l'importateur. En effet, elles peuvent être amenées à payer la main d'œuvre locale ou acheter des fournitures sur place.

Pour la durée nécessaire à la réalisation du contrat, les entreprises sollicitent fréquemment les banques locales pour l'octroi d'un découvert. Ce découvert sera remboursé sur les recettes du marché.

La banque locale demande, en couverture de ce découvert, la contre-garantie de la banque de l'exportateur. Celle-ci va lui garantir directement le remboursement du crédit au cas où l'exportateur s'avérerait défaillant à l'échéance. La main levée de la garantie est délivrée lorsque l'exportateur aura totalement honoré sa dette.

4) – L'assurance-crédit comme une garantie

L'assurance-crédit a connu une profonde transformation : au demeurant, l'assurance-crédit avait pour objet de protéger l'exportateur ou le banquier contre le risque de non-paiement d'opérations commerciales internationales de grande ampleur impliquant des financements à long durée bénéficiant d'une garantie de l'Etat contre le risque politique.

Chapitre 02 : financements, risques et garanties liées aux opérations du commerce extérieur

Peu après, l'essentiel de l'assurance-crédit a concerné des risques commerciaux à court terme relatifs à des exportations de biens de consommation bénéficiant de crédits inférieurs à 6 mois.

Pour protéger les deux partenaires contre les risques encourus dans l'accomplissement de leurs obligations, les compagnies d'assurance mettent à leur disposition une diversité de polices : la police individuelle, la police d'abonnement et la police globale.

Enfin, signalons que ces formules d'assurance-crédit couvrent divers domaines tels que le domaine des biens de consommation, des biens d'équipements légers et lourds, les grands ensembles industriels et des marchés de travaux ou d'études, etc.

Chapitre 02 : financements, risques et garanties liées aux opérations du commerce extérieur

De nos jours, les importateurs, les exportateurs et les transporteurs n'hésitent pas à parcourir le monde pour se procurer et discuter des modalités d'un contrat. Les banques disposent d'une large gamme de produits bancaires destinés à assurer et à faciliter les échanges internationaux. Toutefois, nous pouvons constater tout au long de cette première section que les intervenants sont confrontés à une multitude de risques que les banques essaient de minimiser à travers les garanties qu'elles proposent.

Ainsi, le crédit documentaire utilisé dans le financement des importations est-il le moyen de paiement qui fournit le maximum de garanties au différent participant. Après avoir longuement étudié le crédit documentaire, une question se pose à nous : **comment l'opération d'un crédit documentaire se déroule dans le cas pratique et en quoi il est différent de la théorie ?**

Section 01 : Présentation de la société générale et l'organisme d'accueil

Filial du Groupe Société Générale, un des plus grandes groupe bancaire de la zone Euro, Société Générale Algérie est l'une des premières banques françaises à investir dans le marché algérien, elle est implanté dans le pays depuis 2000 et s'impose comme une banque de référence pour le développement de l'économie national.

Avec un réseau d'investissement de plus de 85 agence, société Algérie opère au tant que banque de détail et banque d'investissement

1.1. Aspect organisationnel et fonctionnelle de la Société Générale

1.1.1 Historique de la société générale

La société générale a été créé en 1864 par appel public à l'épargne en vu de développer une activité de financement des investissements industriels et des infrastructures. Installée à Londres dès 1871 la société générale a développé rapidement son dispositif international grâce à l'extension du réseau de la Sogenal à des pays du centre de l'Europe (Allemagne, Autriche, Suisse, Luxembourg) à son implantation en Afrique du Nord (1909-1911) et plus tard, aux Etats-Unis d'Amérique (1940).

Nationalisée en 1945 la société générale à jouer un rôle actif dans la reconstruction en effet, elle à diffuser de nouvelles techniques de financement (crédit à moyen terme mobilisable, engagements par signature, crédit-bail). Après avoir installé un bureau de liaison à Alger en 1987, la société générale à décider d'accroître son engagement en Algérie par la création au premier semestre 2000 d'une banque de plein exercice détenue à 100% par le groupe société générale son capital a été porté en juin 2009 à 1.757.624.000 DA et a 2.750.000.000 DA en 2010 et actuellement à 10.000.000.000 DA.

En 2001 la société générale a absorbé la Sogenal et elle n'a pas cessé de croître jusqu'à devenir la troisième Banque de financement et d'investissement de la zone euro. A l'international elle est présentée dans 76 pays sur tous les continents.

1.1.2. La politique des ressources humaines

Elle est considéré comme un élément clé et essentiel dans toute organisation. Les ressources humaines au sein de la société générale Algérie sont au cœur de sa stratégie et de son développement qui repose notamment sur les valeurs partagées au sein du groupe société générale à savoir :

- ✓ le professionnalisme.
- ✓ L'esprit d'équipe.
- ✓ l'innovation.

Elle est orienté sur une stratégie de croissance durable ; la direction de ressources humaines développe une approche basée sur un recrutement sélectif un accompagnement à l'intégration un suivi et une gestion de carrière adossé à des programmes de formation qui allient efficacité et expertise.

1.2. Présentation de l'agence SEGHIR (SGA)

L'agence Bejaia Seghir a ouvert ses ports à la clientèle en septembre 2007. Elle est située en plein centre de la ville de Bejaia à la cité Seghir, quartier très commerçant et animé.

Elle est la 2eme Agence SGA ouverte dans la ville de Bejaia après celle de SIDI AHMED.

La vocation de cette agence est orientée PRI PRO. (privée-professionnel).

Son effectif est de 08 collaborateurs, dont 04 femmes et 04 hommes.

Les prêts conso-bien-être représentent 87.42% du total des engagements. Cette tendance devrait s'inverser pour la promulgation de la L.F.C 2009, qui a vu la suppression des crédits CONSO et véhicule. Néanmoins cette situation ne devrait pas être un obstacle quant à la réalisation de son objectif.

Suit à la L.F. C. 2016 Le crédit à la consommation et véhicule est à nouveau réutilisée par la banque avec des nouvelles exigences du produit acheté qui doit-être produit local à 100%.

Dans un contexte marqué par une concurrence accrue, l'agence se doit de se démarquer par un éventail de choix et de solution appropriée et une qualité de service irréprochable à la hauteur d'une clientèle de plus en plus exigeante sur les présentations offertes par les services de la banque.

À la cour de cette présentation nous n'allons pas omettre de souligner l'importance des moyens humains, en effet, l'entreprise est constitué de huit (8) employeurs qui sont plutôt jeunes et dotes d'une expérience et savoir-faire, ils sont repartis comme suit :

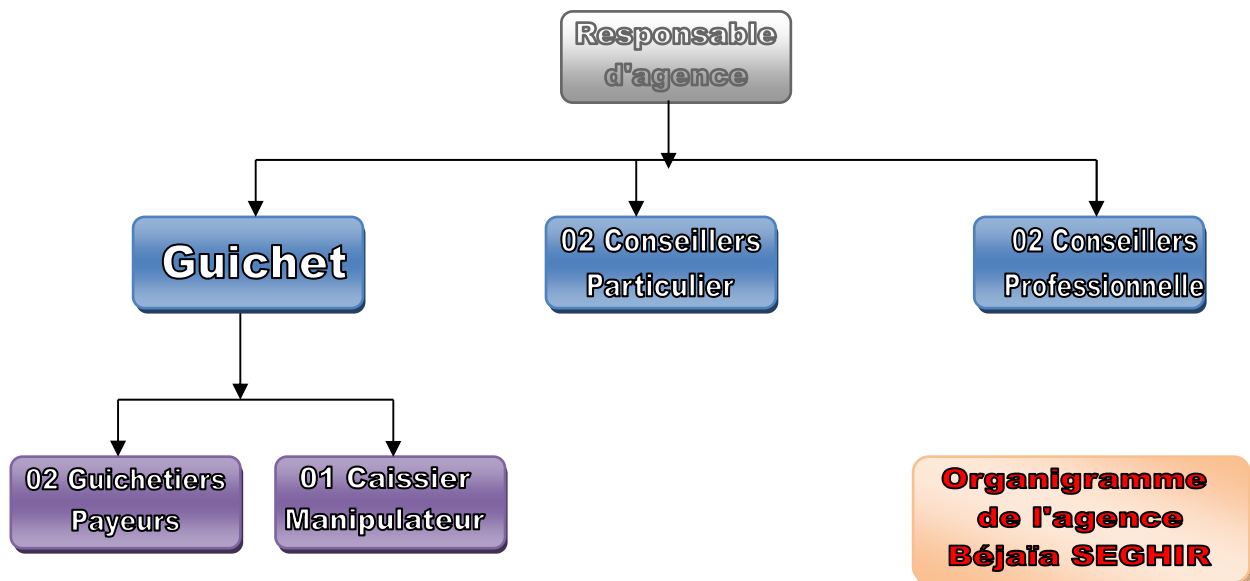
- ✓ le Responsable de l'agence.
- ✓ (2) conseillers de la clientèle professionnelle « CLIPRO » ;
- ✓ (2) conseillers de la clientèle de particulier « CLIPRI » ;

CHAPITRE 03

Etudes de cas d'un crédit documentaire à la société généraleSeghir

- ✓ (2) guichetiers.
- ✓ (1) Caissier Principal.

1.2.1. L'Organigramme de l'agence BEJAIA SEGHIR¹²



1.3. La relation fonctionnelle et hiérarchique de l'agence

1.3.1. Fonctionnelle

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

1.3.2. Hiérarchique

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

Agence ———> Direction générale.

¹²Source : document interne, Société Générale Agence de Bejaia sghir 503

CHAPITRE 03

Etudes de cas d'un crédit documentaire à la société généraleSeghir

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

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

1.4. Organisation de service crédit et son rôle au sein de SGA

La banque est un intermédiaire agréée. Elle distribue des crédits sur la base des fonds collectes. La variation essentielle de la banque prise dans sa globalité et sa fonction de pourvoyeur de fonds. D'où intérêt que revêt la fonction crédit et l'importance du rôle que joue le compartiment chargé d'assurer cette fonction.

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

a- La présentation et l'organisation du service crédit

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

Constitution du service :

Il est constitué de trois (3) sections principales à savoir :

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

b- Le rôle du service crédit dans une agence bancaire

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

- Entretien et développer des relations commerciales avec la clientèle.
- Ouverture de comptes commerciaux pour la clientèle.

CHAPITRE 03

Etudes de cas d'un crédit documentaire à la société générale Seghir

- Etudier les concours bancaires à octroyer à la clientèle dans la limite de la délégation de la direction régionale fixée.
- Etudier les dossiers de demande de crédit et soumettre les conclusions à la hiérarchie pour les crédits dépassant la délégation de la direction régionale.
- Veiller à mettre en place les crédits autorisés, les garanties exigées et assurer le suivi des réalisations.

Section 02 : l'ouverture et réalisation du crédit documentaire à l'agence Seghir « 503 »

1- La domiciliation des importations

Auparavant, la domiciliation des importations nécessitait des procédures assez complexe entre autre, la présentation de titres tel que la licence d'importation ou encore l'autorisation globale d'importations (AGI).

Plus tard les procédures ont été assouplies et désormais, la domiciliation des importations est régie par circulaires n°53 du 27 novembre 2000, les circulaires n°43 43 bis des 26 décembre et 20 janvier 1976 de la Banque d'ALGERIE.

1.1. Définition

La domiciliation bancaire des importations de produits en franchises de douane est une opération subordonnée à une autorisation préalable d'importation (décision n°16 du 25 décembre 1994 du ministère du commerce)

Elle consiste :

- Pour l'importateur à faire, avant la réalisation de son opération, le choix d'une banque ayant la qualité d'intermédiaire agréée auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.
- Pour la banque, à effectuer pour le compte d'un importateur les opérations et les formalités conformément à la précédente réglementation.

Suivant les règlements 91/12 relatifs à la domiciliation des importations et les règlements 92/04 relatifs au contrôle des changes ainsi que l'instruction 94/20 fixant les opérations d'importations, de la domiciliation bancaire des importations constituent, comme déjà vu, un préalable obligatoire pour toute opération du commerce extérieur pour permettre à l'opérateur économique de démarrer dans un cadre juridico-bancaire bien déterminé à permettre en même temps aux opérations d'avoir une assise légale .

1.1.2. Procédure de domiciliation

CHAPITRE 03

Etudes de cas d'un crédit documentaire à la société générale Seghir

Avant de procéder à la domiciliation il faut s'assurer que l'importateur :

- Dispose du registre de commerce et de son numéro d'identification fiscale et statique
- N'est pas sous l'effet d'une mesure de suspension de domiciliation au titre de toute opération de commerce international.
- Dispose d'une bonne surface financière et/ou de garantie de solvabilité à l'exclusion des remises documentaires dites « franco de paiement »

S'assurer que le produit :

- N'est pas frappé par des mesures restrictives ou de prohibition et qu'il est compatible avec l'activité de l'importateur
- Est conforme aux normes et à la qualité édictée par la législation et la réglementation en vigueur à la date de l'importation
- Est couvert, le cas échéant, par les autorisations et/ou les visa requis par les autorités habilitées en matière

Le dossier de domiciliation comporte trois (03) phases :

- Phase d'ouverture
- Phase de gestion *
- Phase d'apurement*

Remarque :

(*) Ces Phases ne sont pas traitées par l'agence Seghir « 503 » mais par la direction générale à Alger.

a) Phase d'ouverture

Pour procéder à l'exécution de cette première étape, le client doit être, titulaire d'un compte courant bancaire (CCB) auprès de la banque ; de plus, il doit remettre un certain nombre de documents qui constitueront le dossier, à savoir :

- Une facture pro forma ([annexe02](#))
- Une déclaration d'engagement ([annexe03](#)) ou taxe de domiciliation ([annexe 12](#)) en deux exemplaires dont l'un est adressé aux impôts.

Une fois les documents réunis, le banquier va procéder à :

CHAPITRE 03

Etudes de cas d'un crédit documentaire à la société généraleSeghir

- L'apposition du cachet de domiciliation sur les factures : ce cachet est une codification composée de dix-huit (18) chiffres et de trois lettres disposés de la manière suivante :

Société générale Algérie								
L'agence Seghir de Bejaia 00503								
06	15	03	2015	11	00	00012	EUR	
A	B	C	D	E	F	G	H	

-case A : code de wilaya sur 02 positions

-case B : numéro d'agrément de la banque provenant de la banque d'Algérie sur 02 positions

-case C : numéro d'agrément du guichet sur 02 positions

- case D : année sur 04 positions

- case E : trimestre sur 01 position

- case F : nature de l'opération sur 02 positions

- case G : numéro d'ordre ou chronologique sur 05 positions

- case H : code monnaie en lettres sur 03 positions

b) La phase de suivi ou de gestion

Dans cette phase, l'agence domiciliaire doit réunir l'ensemble des documents relatifs à la réalisation physique et financière de l'opération et vérifier si certains documents manquent : les documents commerciaux, les documents douaniers et les documents financiers appelés aussi formulent 4.

Il existe des dates de vérification :

-06 mois après l'ouverture : date de vérification du droit au maintien de la couverture de change. En cas de non utilisation, le client est invité à fournir une lettre d'annulation.

-08 mois après l'ouverture : date d'inventaire du dossier

CHAPITRE 03

Etudes de cas d'un crédit documentaire à la société générale Seghir

En cas d'absence, l'agence contacte les établissements concernés.

-09 mois après l'ouverture : date d'établissement du bilan

-10 mois après l'ouverture : date de décision de la banque

c) Phase d'apurement

Elle consiste pour l'agence domiciliaire à s'assurer de la conformité et de la régularité d'exécution de l'opération suivant la réglementation des changes en vigueur, et ce jusqu'à son dénouement.

En fonction des documents existant à l'intérieur du dossier au moment de l'apurement, l'agent fixe la décision de la banque comme suit :

-dossier complet : le guichet domiciliaire procédera immédiatement à l'établissement du bilan et donnera sa décision finale concernant sa classification au niveau de l'agence.

- dossier incomplet : dans cette situation, la banque rappelle le client par courrier recommandé, afin qu'il régularise son dossier.

Classement des dossiers dans le cadre d'un apurement :

- dossiers apurés : classés en DIA ;

- dossiers en insuffisance de règlement inférieur à 10000 DA classés en FI/SI supérieur à 10000DA classés en DI/SI bis ;

- dossiers en excédent de règlement : classés en DI/SE ;

- déclaration à la banque d'Algérie des dossiers apurés dont les dates butoirs.

2- L'ouverture et réalisation du crédit documentaire proprement dit à la SGA (à l'importation)

Il s'agira dans cette partie d'étudier un des moyens de paiements internationaux utilisé au niveau de l'agence SGA 00503, notamment le crédit documentaire.

CHAPITRE 03

Etudes de cas d'un crédit documentaire à la société généraleSeghir

Généralités sur le cas

Notre client SARL X veut importer 325 tonnes de bois blanc a un prix de 92500 euro le fournisseur est : ETS LAPASSADE située A La zone artibois 64230 Artiguelouve France. Domicilier a la BNP PARISBAS sise à Toulouse.

Il est à signaler que notre client est spécialisé dans la fabrication des palettes en bois.

L'opération du crédit documentaire se déroule comme suit :

1-Négociation et conclusion d'un contrat d'achat et de vente (domiciliation)

Après entente et accord entre les deux parties du contrat, le fournisseur envoie à l'importateur une facture pro forma qui à la valeur d'un devis. Avant de procéder à l'ouverture du crédit documentaire le client doit présenter et domicilier la facture pro forma auprès de sa banque

1-1 Vérification de la facture pro forma 1

Le banquier procède aux vérifications qui se rapportent aux points suivants :

Nom, adresse du bénéficiaire et du client, l'incoterm, numéro de la facture, nature de la marchandise, quantité, prix et le mode paiement ([annexe02](#))

Le banquier vérifie également que l'entreprise est apte à apporter le produit figurant sur la facture pro forma, l'article doit être mentionnée au niveau des statuts et registre de commerce.

3- La demande de domiciliation bancaire

Pour qu'il ait une domiciliation bancaire, il faut que le client fasse une demande officielle en remplissant le formulaire de demande de domiciliation ([annexe 04](#))

Cette demande contient 03 parties

1^{er} partie : les coordonnées de l'importateur

- Raison sociale de l'importateur.

- Adresse.

- Numéro de registre de commerce

CHAPITRE 03

Etudes de cas d'un crédit documentaire à la société générale Seghir

- Numéro d'identification fiscale

- Numéro de compte

2^{ème} partie : les coordonnées de l'exportateur

- Numéro et adresse du fournisseur

- Numéro de la facture pro forma

- Mode de paiement

- Désignation de la marchandise importée

3^{ème} partie : description de la marchandise

Il contient un tableau qui porte des renseignements suivants :

- Tarif douanier, nature de produit, quantité, prix unitaire, montant globale en devises.

- Signature et cachet du client.

4- La demande d'ouverture de crédit documentaire

Le banquier fait remplir, au client un formulaire dit « demande d'ouverture de crédit documentaire à l'importation » ([annexe05](#))

Cette demande contient les éléments suivants :

Client : SARL X

- 1) BANQUE/société générale Algérie agence Bejaia 503
- 2) Type de crédit documentaire : irrévocable et confirmé
- 3) Montant d'achat : 92500 EUR
- 4) Bénéficiaire : ETS LAPPASSADE S.A
- 5) Délai de règlement : à vue
- 6) Pour présentation : remise des documents contre paiement
- 7) Banque du fournisseur : BNP PARIS BAS
- 8) Les documents exigés au fournisseur :
 - Document par canal bancaire :

- 04 factures commerciales originales ([annexe01](#))

CHAPITRE 03

Etudes de cas d'un crédit documentaire à la société générale Seghir

-02 jeux complets de connaissance originaux ([annexe06](#))

-03 certificats de garantie (copie) ([annexe07](#))

-01 certificat de contrôle de qualité (copie) ([annexe08](#)) et de conformité ([annexe 09](#))

- Document par pli cartable/courrier 'généralement par courrier DHL '

- 04 factures commerciales originales

- 1/3 jeu complet du connaissance

- 03 certificats de garantie (original)

- 01 certificat de contrôle de qualité (original)

- Date et numéro de la facture pro forma : 08/01/2015 N° 080115001
- Validité de crédit documentaire : (21 jours après la date limite d'embarquement)
- Avec la confirmation de la banque.
- Date et lieu d'embarquement : 15/03/2015 port Marseille
- Destination : port de Bejaia ou Jijel si encombrement.
- Cachet et signature du client.

A- L'engagement du client

Le client doit remplir un engagement qui lui interdit de vendre en l'état la marchandise importer mais ne l'utiliser que pour l'exploitation de l'entreprise ([annexe03](#))

B- Formule (f4) prélèvement de devise

Le banquier remplit un formulaire qui va servir à l'achat des devises auprès de la banque d'Algérie ([annexe10](#))

Le banquier procède à la saisie de l'opération sur le système delta, qui va lui générer un numéro de domiciliation sur la facture pro forma ([annexe02](#))

Le banquier remet à son client un exemplaire du contrat commercial ([annexe01](#)), et établie une fiche de contrôle où il sera mentionné

- Le numéro du dossier (de domiciliation) :
- La date d'ouverture

CHAPITRE 03

Etudes de cas d'un crédit documentaire à la société généraleSeghir

- Les références de la banque
- Le montant en devise :
- La date et le numéro de la facture
- La nature de la marchandise
- Le nom de l'importateur : SARL¹³X

Si les documents sont jugés conformes, l'agence envoie le dossier constitué au B.O.E (Back Office Etranger).

Ce dernier se charge d'établir un message SWIFT à la banque française « BNP PARIS BAS » l'informant de l'ouverture d'une lettre de crédit en faveur d'un de ses clients.

A la réception du SWIFT, la banque du bénéficiaire informe son client de son contenu.

c- Modification

L'acheteur peut exiger des modifications portant sur n'importe quelle clause de l'ouverture à condition que la modification soit faite avant l'expédition de la marchandise.

Dans notre cas, l'importateur c'est trompé lors de l'écriture de l'adresse.

Une demande de modification qui sera adressée au B.O.E. ou l'on va effectuer des prélèvements de commission de modification : 3.500 DA HT.

Le B.O.E. envoie un message SWIFT à la banque du fournisseur pour l'avertir du changement.

d- Règlement

Les documents seront envoyés par canal bancaire arrivant à l'agence, à ce moment-là, le client sera averti pour les retirer. Si son compte est provisionné pour la contre-valeur en dinars du montant de l'importation, les documents vont être remis au client afin de dédouaner la marchandise, contre la remise d'un élevée de réserves.

5- La réalisation du crédit documentaire

¹³SARL : Société A Responsabilité Limitée

CHAPITRE 03

Etudes de cas d'un crédit documentaire à la société généraleSeghir

La base de référence d'une transaction d'un crédit documentaire est l'énoncé des clauses dans le contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur, en contrepartie de la remise des documents réclamés lors de son ouverture.

Ces formulaires sont reçus par le service, en un seul courrier concernant la livraison de la marchandise d'une valeur 92500 EUR, et une précision que le remboursement est englobé des imprimés indiqué dans le contrat commercial.

Ensuite la banque BNP PARIS BAS France, établit un bordereau d'envoi qui résume les Documents transmit et l'envoie à la Société Générale, celle-ci procède à la vérification de ce bordereau ([annexe 11](#)) et le remet à l'importateur en compagnie des documents envoyés. Elle transmet une copie et un avis d'acceptation à la banque BNP PARIS BAS.

Après la réception des documents, l'importateur aura la possibilité de dédouaner sa marchandise avec la déclaration en détail.

Ce dernier sert à franchir les barrières douanières, la réalisation se fait en contrepartie de l'échange du connaissance.

3- Les garanties utilisées au sein de la SGA

Dans le cadre des activités commerciales, le recours aux garanties internationales notamment pour permettre la bonne exécution de ces marchés ou respecter les engagements financiers par exemple demeure un déterminant important dans la finalisation d'un contrat.

3-1 Aspects juridiques des garanties bancaires en Algérie

La réglementation algérienne en matière de garantie est mise en place dans l'esprit de faciliter la tâche aux banque et aux opérateurs commerciaux nationaux. Le cadre réglementaire algérien s'est développé sur deux périodes : celle sous l'égide du ministère des finances et celle postérieure à 1994 la nouvelle autorité monétaire qu'est la banque d'Algérie.

Le premier cadre réglementaire relatif aux garanties est le décret n°82-145 relatif au code des marchés publics. Celui-ci oblige les opérateurs publics algériens à souscrire des garanties lors de la signature des contrats commerciaux. Le cautionnement était la forme, la plus répandue et le seul reconnu à l'époque.

CHAPITRE 03

Etudes de cas d'un crédit documentaire à la société générale Seghir

Ce code n'éclairait pas les importateurs sur les meilleures garanties appropriées à leurs transactions. Pour pallier à ce problème, les banques commerciales et le ministère des finances ont conjointement uniformisé le contenu des actes de garanties et de contre garanties par les notes n°832 du 05 juin et n° 175 du 21 janvier 1989. La note précisait que les garanties émises en faveur des entreprises algériennes doivent être payable à première demande sans transaction, ni opposition quelconque pouvant venir du contrat commercial.

Le décret n° 91-434 de 1991 a abrogé et remplacé le décret n° 82-145 portant sur le code des marchés publics. A compter de cette date, toute garantie émise en faveur du bénéficiaire algérien doit être couverte par une contre-garantie émise par une banque de premier ordre international.

Après 1994 : pour améliorer les conditions d'émission de garanties par les banques algériennes, la banque d'Algérie a diffusé en 1993, le règlement n° 93-02 du 03 janvier 1993 relatif à l'émission des garanties par les banques intermédiaires agréées.

Les points essentiels de ce règlement sont résumés comme suit :

- Les garanties autorisées sont ;
 - les garanties de soumission ;
 - la garantie de restitution ;
 - la garantie de bonne exécution ;
 - enfin, la garantie en faveur des douanes et administration fiscales¹⁴.

3-2 Les garanties proprement utilisées au niveau de la SGA Seghir

Il s'agit essentiellement de la garantie de soumission, de la garantie de restitution d'acompte et de la garantie de bonne exécution.

3-2-1 La garantie de soumission

Généralement limitée à 05 % du montant de la soumission, elle intervient dans la phase précontractuelle sollicitée par le soumissionnaire ; elle consiste pour la SGA, de s'engager de payer au bénéficiaire et à première demande toute partie du montant garanti pour

¹⁴Source : mémoire d'étude, « Risques et garanties dans le commerce international », promotion 2004, université de Bejaia.

CHAPITRE 03

Etudes de cas d'un crédit documentaire à la société généraleSeghir

au cas où le soumissionnaire refuse ou n'est pas en mesure de signer le contrat pour lequel, il a été retenu.

3-2-2 La garantie de restitution d'acompte

Elle est destinée à couvrir le partenaire importateur du risque de défaillance de l'exportateur au titre de l'acompte versé.

La législation algérienne stipule que les garanties de cette nature ne peuvent être émises que par les établissements solvables, figurant sur une liste agréée par le ministère des finances (il faut entendre par la banque en premier ordre).

3-2-3 La garantie de bonne exécution

Elle a pour objet d'assurer à l'acheteur le remboursement d'une somme déterminée, s'il n'est pas satisfait des prestations par le vendeur c'est la plus connue et probablement la plus importante de toutes les garanties. Elle fait preuve à l'importateur que l'exécution d'un travail, qu'une livraison de matériel ou qu'une prestation de service seront effectuées dans les délais convenus et Conformément aux normes et spécifications précisées dans le contrat signé avec l'exportateur.

Bibliographie

BIBLIOGRAPHIE

LIVRES

- ADDA Jacques, La mondialisation de l'économie, La Découverte, 1996.
- Ahmed silem et Jean-Marie albertini « lexique d'économie » paris, collection Dalloz 7^e édition 2002
- Beat BUURGENMIER, analyse et politique ,4 eme edition. ,Paris
- CHARLE GILES, histoire des doctrines économiques , 12^{em}me édition, 1944
- Fabien OYON EKOMI, « le financement bancaire des opérations
- Ghislaine Legrand, Hubert Martini, commerce international, 3^e édition ; Dunod ; paris 2010
- Ghislaine Legrand, Hubert martini, « management des opérations de commerce international importer-exporter » 8eme édition dunod, 2007

Legrand G, Hubert M, Gestion des operations import- Export, Dunod, Paris, 2008

- GERVAISE Yves, JAMBARD Pierre, Le commerce international, édition Armand Colin, 1998
- P. Bezbakh et Gherardi, « dictionnaire de l'économie », Edition la ROUSSE/HER, Espagne, 2000
- PASCO Corine, « commere internationa », 6^{em}e édition DUNOD, paris, 2006
- SAMIRAMIN, science économique et développement endogène, Paris , 1986
- 29 simon (y) lautier (D), « techniques financiers internationales »,8^{em}me Edition economica, paris, 2003

RAPPORT

Banque mondial : rapport sur le développement dans le monde, BIRD, Washington, 1987

Mémoires

- BOUCHATAL sabrina, le commerce interntional, paiement, financement et risques afférant, mémoire DESB, Ecole supérieur des Banques, Alger. 2003,

Farida Messaoud, Saïd Belkacem « financement du commerce extérieur : moyen et long terme. » mémoire de master, Ecole Supérieure De Commerce d'ALGER,2003

Fabien OYON EKOMI, « le financement bancaire des opérations d'importation »,2006, institut privé de gestion-maitrise

KARIM Hellal, le financement et le risque du commerce extérieure,2013, université de béjaia

ARTICLES ET NOTES

Le décret n° 91-434 de 1991¹ pourtant réglementation des marchés publics

Décret 11⁰82-145 relatif au code des marchés publics

Notes 11⁰832 du 05 juin et n° 175 du 21 janvier 1989

Journal officiel, année . . .) p 1811 J.O.R.A. n 57 du 13/11/1991

SITE WEB

www.financersonentreprise.com, garanties internationales.

www.cci.org

www.uncetral.org , CNUDCI

DEXIA BANQUE S.A, www.dexia.be « documentaire Kredieten

» <http://www.glossaire-international.com> <http://www.insee.fr>

<http://www.journaldunet.com>

Liste des tableaux

Tableau 01 : les différents types d'incoterms.

Tableau 02 : le risque et sa couverture.

Liste des figures

Figure 01 • la Réalisation d'un crédit acheteur.

Figure02 la garantie directe.

Figure 03 : la garantie indirecte.

Figure 04 : l' Organigramme de L'agence SGA Béjaia Seghir.

Figure 05 : le cachet de domiciliation sur les factures.

Annexes

SCtAGES

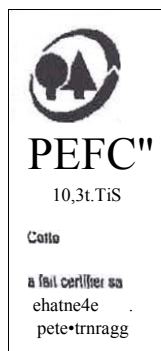
4-iu(n) **EXB01**

IN a GRUMES

MERRA

IMPORT EXPORT

PLOTS AVIVÉS



BOIS
FRANÇAIS A
TROPICAUX



SÉCHAGE ETUVAGE



FRANCE

ùFIIIGINALEURL BEPAL

RUE DE LILLE ARRIERE PORT BEJAIA
ALGERIE

NUMERO **'IDENTIFICATION**FISCALE

NIF : 001006018679237

Artiguelouve, 17 avril 2015

FACTURE COMMERCIALE DETAILLEE DEFINITIVE N' 0013240

CREDIT DOCUMENTAIRE IRREVOCABLE N'
00503CD109072801. (SOCIETE GENERALE ALGERIE SPA)

Port de chargement : ARLES, PORT
EUROPEEN Port de déchargement : PORT DE
BEJAIA

(4/- 10 PCT) BOIS BLANC

CONFORME FACTURE PRO FORMA NO: 080115001 DU 08/01/2015
CONTRAT DE VENTE : COUT ET FRET FREE OUT PORT DE
BEJAIA

QUANTITE EXPEDIEE : 548,972 M3 A 185 EUR/M3 = **101559,82** EUR
(dont FRET : 32938,32 EUR)

194 PAQUETS -61320 PLANCHES - 355 TONNES

MARQUE : ETIQUETTES BLANCHES - PEINTURE BLEUE

Marchandises d'origine française, destinées à l'exportation.
Exonération de TVA, art. 262 1 du CGI.

Paiement selon les termes du crédit documentaire susmentionné.

Christian LAPASSADE,

Directeur

~~ETS LAPASSADE S.A.
Exploitation Forestière - Scierie
Bris 1 française
64230 ARTIGUELOUVE
Tél 05 59 83 01 15 Fax 05 59 83 07 38
SIREN 097 280 648~~

□□□

ZONE ARTIBOIS - 64230 ARTIGUELOUVE Tél. : 00 (33) 05 59 83 01 15 - Fax : 00 (33) 05 59 83 07 38

SA au capital de 700 000 € - RCS 097 280 648 PAU - SIRET 097 280 648 00011 - APE 1610 A - TVA FR 93 097 280 648
E-mail : ets.lapassade@wanadoo.fr - Site : www.lapassade.com

ANNEXE N° 02



EURL BEPAL
RUE DE LILLE
ARRIERE PORT
BEJAIA
ALGERIE

FACTURE PROFORMA N° 080115001

Artiguelouve, 08 janvier 2015

SCIAGES BOIS BLANC

Environ 500 M3 X 185 €/M3 CFR (FO) port de BEJAIA* = Environ 92 500,-- €
(dont fret : environ 30 000,-- €)

<u>Poids net</u>	Environ 325 Tonnes
<u>Pays d'origine</u>	France
<u>Port d'embarquement</u>	Port Français
<u>Déchargement</u>	Conditions compagnie maritime
<u>Paiement</u>	à vue par crédit documentaire irrévocable et confirmé, à ouvrir directement sur notre banque BNP PARIBAS - 1 RUE DELPECH - 31000 TOULOUSE - SWIFT : BNPAFRPPTLS

Christian LAPASSADE,

Directeur

Ets LAPASSADE S.A.

Exploitation Forestière - Scierie
Bois Tropicaux

64210 ARTIGUELOUVE

Tél 05 56 83 01 15 Fax 05 59 83 07 38

SIREN 08726064800011

*ou JIJEL si encombrement BEJAIA

FRANCE

EURL BEPAL
RUE DE LILLE
ARRIERE PORT
BEJAIA
ALGERIE

FACIYRE PROFORMA N° 080115001

(dont fret : environ 30 000t— €) Environ 325

Tonnes

France

Port Français.

Conditions compagniemaritime

BNPAFRPPTLS

*OUIJEL si

230 ARTIGUELOUVE

Tél. : 00 33) 05 59 83 01 15 - Fax : 00 (33) 05 59 83,07
38

encombrement BEJAIA

ZONARTigOis"

SA

de WO € -RCS 097 280 648 PAJ •

097 280 "B

APE 1610 A TVA FR m4B

ANNEXE 03.


BEPAL
Bejaia Palettes

Fabrication de Palettes et Conteneurs Palettes
standards et sur mesure

ENGAGEMENT

Je soussigné Mr TAFOUKT MOKHTAR représentant légal de la société,

- Raison Sociale : EURL BEPAL.
- Activité : FABRICATION DE PALETTES EN BOIS
- Adresse : RUE DE LILLE ARRIERE POR BEJAIA
- NIF : 001 006 018 679 237

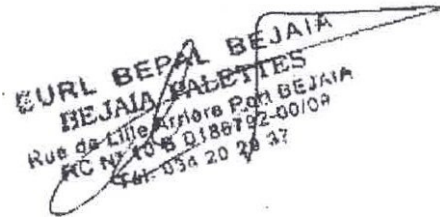
M'engage au nom de la société. à destiner les produits importés exclusivement au besoin de l'exploitation de Pentreprise et de ce tait, je m'interdiš à tevendre te produits en question en l' état,

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

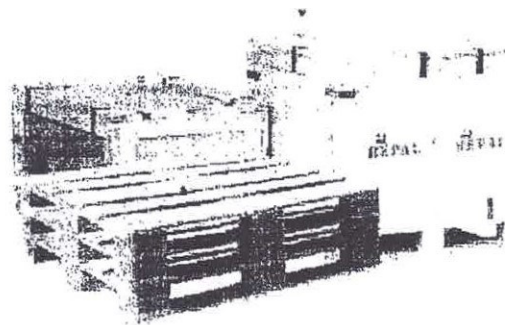
Fait àBEJAIA..... Le 11/01/2015

Cachet et Signature

Proforma N°080115001 du 08/01/2015
Montant: 92 500 Euros



Aut capital social : 1 000 000 DA
Rue de Lille Arrière port Bejaia - Tel: 034 22 20 89 & 034 27 20 41 - Fax : 034 20 29 37
E-mail: eurl_bepal@hotmail.fr
R. E. C. N° 06/00 0186792-00109
NIF: 001 006 018 679 237



DESTINATAIRE



SOCIETE GENERALE
ALGERIE

Raison sociale de l'irnpc»tateur•. EURL BEPAL

Adresse, RUE DE LILLE ARRIERE PORT W. BEJAIA

Registre de Commerce n° 06/00 01867921310

2015/01/12/04/15

N° Identification Fiscale
N° de Compte

- 001 006 CIB 679 237
- 021 00 503 113 000 5542 39

DEMANDE DE DOMICILIATION BANCAIRE

Messieurs,

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

Fournisseur (nom+adresse) : ETS LAPASSADE SA Zone Artibois 64230 Artiguelouve FRANCE Facture
Proforma Contrat n°: 0801 5001 DU 08/01/2015

Mode de paiement: LETTRE DE CREDIT IRREVOCABLE ET CONFIRMEE A VUE
L'expédition de la marchandise importée .

TARIF DOUANIER	NATURE DU PRODUIT	QUANTITE	PRIX UNITAIRE	MONTANT GLOBAL EN DEVICES
44 071 098	BOIS BLANC	500 M3	185 Euros	92 500 DZD Euros

VENTILATION PAR SOUTIEN TARIFAIRE

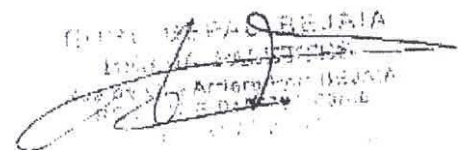
Les renseignements repris ci-dessus vous sont communiqués sous notre entière responsabilité et nous vous dégageons de toutes les conséquences qui peuvent éventuellement en découler.

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

Veuillez agréer, Messieurs, nos salutations distinguées.

Bejaia, le 101 / 2015

Signature et Cachet du Client



ETS LAPASSADE BEJAIA
Zone Artibois 64230 Artiguelouve
Algérie

Nif^e : 001 006 OIS 679 237N^o compte 021 00503 113000 5542 6905 Date D'expimtion Ou Crédit :
Lieu d'expiraliotl ; FRANCE

6423-0

FRANCE

Tcl 33 (0) 559 830

Fax : 33 (0) 559 830

tl Montam du crédit .

Fn chiffres 92 500.ECROS

06 Irrevocable l Irrévocable et confirme IX l.

En lettres : QUATRE VINCI'

MILLE CINQ

07 Credit Transférable : l, Non (XI).

DOUZE MILLE CINQ

CENT EUROS

Maximum f Environ [10-10 %.

A ouvrir Au r Sde Votre corres. ndillt,

08 Assurance Couverie Par :
MOrdonnateur Bénéficiaire l l,

Banque Du Bénéficiaire:

B.N.P. PARIBAS 1 RUE DELPECH TOULOUSE

09^a Expedition Partielles : Autorisées l l Non Autorisées
r Transbordment : Autorisées t Non Autorisées (XI).
q

CODES WIFT :

A F R P P T L S

10^e Embarquement, Expédition,
Pri se de : rowr EUROPEEN
A^e destination de PORT DE BEJAIA OU DJEND, V N
A^s Plus Tard : 15/03/1015
X

TOULOUSE

[X Paiement vue,

d'expédition.

l Dift rc A : Jours date [l.Acoeptg on

De Traite A : l Autre :

13^e 1) aqcription de ta marchandise BOIS BLANC
nConfbrnc facture Proforma N^o 080115001.. Du 08/01/2015Contratde vente FOB[l, CFRIX J,FCAI l, CPTI J, Autret4ielE : BEJAIA OU
DJF.NDJEN Suivant lucotermes 2000 CCI .

[42 Documents @nal bancaire):

243 CONNAISSEMENTS CLEAN ON BOARD
ÉTABLIS A L'ORDRE DE SGA2^o COPIES CONNAISSEMENT NON NEGOCIABLE

FACTURE COMMERCIALE EN IOEXEMPLAIRES

1^o LTSTC DE COLISAGE ORIGINALEr COPIE CERTIFICAT D'ORIGINE VISE PAR LA CHAMBRE
DE COMMFR.C.E t COPIE CERTIFICAT PHYTOSANITAIRE l
COPIE CERTIFICAT DE CONFORM TE

e

15 Documents pli : cartable f courrier [X l.

1/3 CONNA ISSEMENT ORIGINAL i

FACTURE ORIGINALE

l CERTIFICAT D'ORIGINE ORIGINAL

VtSE PAR L.A CHAMBRE DE

COMMERCE l CERTIFICAT PH

YTOSANITAIRE ORIGINAL

1 ORIGINAL CERTIFICAT DE
CONFORMITF. 1 EURI ORIGINAL.16 Document   présenter dans les 21 jours après ta date d'expédition mais pendant la période de validité (iu
Crédit.

 

d

17 Tous frais et commissions en Dehors de l'Algérie sont ia
t chitrg  : Donneur d*ordre [l Bénéficiaire [X,

18 Instruction Facultative • Caution De Restitution D'acompte

s Caution de bonnc fin d'exécutions

e

r NOLIS vous demandons d'émettre pour notre compte crédit documentaire

selon les instructions ci-dessus

a

SOCIETE GENERALE
ALGERIE

DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE A L'IMPORTATION

01 Date : 11/01/2015

03 Agence : SOCIETE GENERALE ALGER

02 Donneur D'ordre : EURL BEPAL
Adresse : RUE DE LILLE ARRIERE PORT BEJAIA04 Bénéficiaire : FLS LAPASSADE S.A
Adresse : ZONE ARTIBOIS
64230 ARTIGUELOUVEr gi par
Les règles
et usances
uniformes
RUt! 600
de la CCI
relatives
aux tredi's

ANNEXE 05

documentaires révision. de convention expresse, les documents de ce crédit sont affectes par nous à titre de gage et de nantissement la bonne tilt des avances qui résulteront de votre paiement ou de votre accpptltion ,ainsi nous vous dégageons de ct erreur du traduction , eu10Ä'iséc(s).

ANNEXE

C
O
D
Shipper
E

N
A
M
E
Z
ONE ARTIBOIS 64230 ARTIGUELOUVE
: FRANCE
,, TEL : +335598301 15
COGENBtLV' . EDITION 1994

B I L L O F L A D I N

B/L No. 3

G

TO BE USED WITH CHARTER-PARTIÉS

Reference No,

Consignee
A L'ORDRE DE SOCIETE GENERALE ALGERTE SPA
POUR COMPTE ORDONNATEUR

Notify address

[REDACTED]
NUMERO D'IDENTIFICATION FISCALE NIF :

Vessel
MV "RORICHMOOR"

Port of loading
ARLES,

PORT EUROPEEN

ORIGINAL

Port of discharge
PORT DE BEJAIA

Shipper's description Of goods

Gross weight

BOIS BLANC 548,972 M3- 194 PAQUETS -613Žo PLANCHES -355 TONNES

MARQUE : ETIQUITES BLANCHES - PEINTURE BLEUE

CLEAN ON BOARD

FRET PAYE FREE OUT

(30/04/2015)

LE CAPITAINE : MR MATUS VOLODYMYR

(Of which at Shipper's risk; the Carrier not bel re
onsble for logs or dam howsoever eriÈi

Freight payable as per

SHIPPED at the Pott of Loading in apparent good order and
condition on board the Vessel for carriage to the Port or
Olscharge or
so near thereto as she may safety get the goods specified
above.

CHARTER-PARTY dated 22/04/2015

Weight, measure, quality, quantity, condition. contents and value
unknown.

FREIGHT ADVANCE.

Received on account of freight:

IN WITNESS wheteqf 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

Trng used for loading

...dayshours

void.

FOR CONDITIONS OF CARRIAGE SEE OVERLEAF

Freight payable at
FRET PAYE FREE OUT

Place and date of issue
ARLES, 30/04/2015

Number of original Bs/L

Signature

3 (THREE)

LE CAPIT

R. G.

61

MR MAT SVOLODYM

tvPbre Cam

Annex E 06

<p>13. DEMANDE DE CONTRÔLE, à envoyer :</p> <p style="text-align: center;">DNRED-BCRE 2 MAIL MONIQUE MAUNOURY TSA 10313 94853 IVRY SUR SEINE</p>	<p>14. RÉSULTAT DU CONTRÔLE</p>
<p>Lg contrôle de l'authenticité et de la régularité du présent certificat est sollicité,</p> <p>À, le</p> <p style="text-align: right;">Cachet</p> <p>.....</p> <p style="text-align: center;">(Signature)</p>	<p>Le contrôle effectué a permis de constater que le présent certificat</p> <p>a bien été délivré par le bureau de douane indiqué et que les mentions qu'il contient sont exactes,</p> <p>ne répond pas aux conditions d'authenticité et de régularité requises (voir les remarques ci-annexées).</p> <p>À, le</p> <p style="text-align: right;">Cachet</p> <p>.....</p> <p style="text-align: center;">(Signature)</p> <p>Marquer d'un X la mention applicable</p>

Notes

1. Le certificat ne doit comporter ni grattages ni surcharges. Les modifications éventuelles qui y sont apportées doivent être effectuées en biffant les indications erronées et en ajoutant, le cas échéant, les indications voulues. Toute modification ainsi opérée doit être approuvée par celui qui a établi le certificat et visée par les autorités douanières du pays ou territoire de délivrance.
2. Les articles indiqués sur le certificat doivent suivre sans interligne et chaque article doit être précédé d'un numéro d'ordre. Immédiatement au-dessous du dernier article doit être tracée une ligne horizontale. Les espaces non utilisés doivent être bâtonnés de façon à rendre impossible toute adjonction ultérieure.
3. Les marchandises sont désignées selon les usages commerciaux avec les précisions suffisantes pour en permettre l'identification.

g ; 羞彎,,

:叫伊

1

; 1

1

; 1: ♂

; 1

1; 1

一、"气熟:

-1

1.

... 1

-L

BN

00

• 卜 盒

00

cerfa

, 伊

ANNEXE 09

MERRAIN

SCIAGES

a GRUMES

PLOTS
AVIVÉS

IMPORT EXPORT
BOIS FRANÇAIS &

TROPICAUX



OPICAUX

**SA
LAPASSADE**
FRANCE

SÉCHAGE-ÉTU VAGE



ORIGINAL

CERTIFICAT DE CONFORMITE

CREDIT DOCUMENTAIRE IRREVOCABLE N° [REDACTED] (SOCIETE
GENERALE ALGERIE SPA)

Donneur d'ordre : [REDACTED] BEJAIA
ALGERIE
NUMERO D'IDENTIFICATION FISCALE NIF [REDACTED]

PORT DE CHARGEMENT ARLES, PORT EUROPEEN
PORT DE DECHARGEMENT PORT DE BEJAIA

BOIS BLANC

194 PAQUETS - 548,972 M3

MARQUE : ETIQUETTES BLANCHES - PEINTURE BLEUE

Nous soussignés, ETS LAPASSADE S.A. ZONE ARTIBOIS

64230 ARTIGUELOUVE FRANCE TEL : +3359830115, en tant que vendeur,
certifions que la marchandise décrite ci-dessus est strictement conforme aux
normes européennes et à la facture pro forma NO : 080115001 du 08/01/2015.

Artiguetouvé, 17 avril 2015

Christian LAPASSADE

Directeur

ETS LAPASSADE S.A.
Exploitation - France - Belgique
Zone Artiguetouvé
64230 ARTIGUELOUVE
Tél 05 59 83 01 15 Fax 05 59 83 07 38
Site : 0972206480011

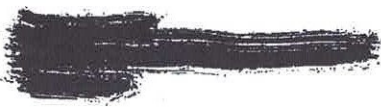
ZONE ARTIBOIS - 64230 ARTIGUELOUVE Tel. : 00 (33) 05 59 83 01 15 - Fax : 00 (33) 05 59 83 07 38

SA au capital de 700 000 € - RCS 097 280 648 PAU - SIRET 097 280 648 00011 - APE 1610 A - TVA FR 93 097 280 648
E-mail : ets.lapassade@wanadoo.fr - Site : www.lapassade.com

AQ30133

ETS LAPASSADE S.A
ZONE ARTIBOIS 64230 ARTIGUELOUVE
FRANCE
TEL : +33559830115

CENTRAL CITY CENTER
FUNDING COMPANY
N° CENTER **15 AQ3-00773**



BEJAIA

AQUITAINE

ALGERIE

FRANCE

NAVIRE

PORT DE BEJAIA



Liberté • Égalité • Fraternité

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Organisation Nationale de la Protection des Végétaux

Admission des produits végétaux et animaux vivants pour les exportations hors de l'Algérie

Qualité de culture
Quality of culture

BOIS

Epices

BOIS BLANC

194 PAQUETS - 548,972 M³ - 61320 FLANCHES

MARQUE : ETIQUETTES BLANCHES - PEINTURE BLEUE

355 TONNES

Les produits végétaux et animaux vivants...
The products...
Les produits végétaux et animaux vivants...
The products...
Les produits végétaux et animaux vivants...
The products...

Service de la Protection des Végétaux

17 Avril 2015

DAX

17 Avril 2015

Jérôme FRITSCH



198059

Table des matières

Table des matières

Introduction générale

1

Chapitre 01 : Historique, Organismes et Généralités sur le commerce extérieur

Introduction

.....

Section 01 : Historique du commerce international

.....

1. L'évolution du commerce international de 1800 à 1945

.....

2. L'évolution du commerce international depuis 1945

.....5

3. Les principales théories du commerce international

6

3.1

.....

Mercantilistes.....6

3.1.1 Le bullionisme espagnol.....7

3.1.2 Le mercantilisme commercial anglais.....7

3.1.3 Le mercantilisme industriel.....8

Les doctrines

3.2 La théorie classique de l'échange international8

3.2.1 La loi des couts comparatifs.....

3.2.2 La théorie des valeurs internationales9

3.3 La théorie du commerce international9

(s des proportions des facteurs).....9

3.3.1 La théorie d'heckecher —ohline (lois des

3.3.2 Vérifications du gain de l'échange.

Section 02 : Les organisations internationales

I. Les organisations internationales

11

1. Les organisations à vocations international.

1.1 GATT ..11

1.2 OMC..12

2. les institutions à vocation financière....	13
2.1 Fond monétaire international.	13
2.2 La banque mondiale	13
II. les accords interrégionaux.....	14
2.1 La zone de libre échange ..	15
2.2 L'union douanière : ..	15
2.3 Le marché commun ..	15
2.4 L'union économique... ..	15
2.5 L'intégration économique ..	15
<hr/>	
Section 03: Généralités sur le commerce extérieur et les modes de paiement	16
<hr/>	
1. Notion sur le commerce international-	16
1.1 Définition.....	16
1.2 Les documents du commerce international.....	16
1.2.1 Documents de prix (les documents commerciaux).....	17
1.2.2 Documents de transport.....	17
1.2.3. Documents d'assurance	17
1.2.4. Autres documents	17
2. Les modes de paiement international	18
2.1. La remise documentaire.....	18
2.2. L'encaissement simple (le transfert libre).....	18
2.3. Le crédit documentaire.....	18
3. Les Incoterms.....	19
3.1 Champ d'application.....	19
3.2 Principales recommandations ..	19
3.3 Principales évolutions apportées par les incoterms 2010.....	20
Conclusion.....	2
4 chapitre02: Financement, Risques et Garanties liées aux opérations du commerce extérieur	
Introduction.....	25

Section 01 : Financement des opérations du Commerce

Extérieur.....	26
1.1 Le crédit acheteur.....	26
1.1.1 Définition.....	26
1.1.2 Spécifique du crédit acheteur	26
1.1.3 Les formes de crédit acheteur.....	28
1.2 Le crédit fournisseur.....	29
1.2.1 Définition.....	29
1.2.2 Spécificités.....	29
1.2.3 Réalisation du crédit fournisseur.....	30
1.3 Le forfaitage.....	30
1.3.1 Définition.....	30
1.3.2 Spécificités.....	30
1.3.3 Réalisation du forfaiting.....	31
2. Le financement des importations.....	31
2.1 La remise documentaire ou l'encaissement documentaire.....	31
2.1.1 Définition.....	31
2.1.2 Les formes de la remise documentaire.....	31
2.2 La lettre de crédit stand by.....	32
2.2.1 Définition.....	32
2.2.2 Spécificité.....	32
2.3 Le crédit documentaire.....	33
2.3.1 Définition.....	33
2.3.2 Mécanismes du crédit documentaire.....	33
2.3.3 Les formes de crédit documentaire.....	34

Section 02 : les Risques liés au commerce Extérieur.....	37
I. Les risques internationaux.....	37
1. Définition de risque.....	37
2. Les risques associés au crédit documentaire.....	38
2.1. Le risque pour les banquiers	
2.1.1 Les risques documentaires	38
2.1.2 Risques de non-paiement ...	38
2.2 Risques pour les partenaires commerciaux.....	39
2.2.1 Risque pour l'importateur	39
2.2.2 Risque pour l'exportateur	39
pour le crédit documentaire.....	39
3. Les risques de la remise documentaire	
3.1 Risque pour l'exportateur	39
3.2 Risque pour l'importateur :	39
3.3 Risque pour la banque.....	40
II. Les autres risques.....	40
1. Le risque de change.....	40
2. Le risque commercial.....	41
3. Le risque de crédit	41
4. Le risque de fabrication	41
5. Le risque politique	41
6. Le risque économique.....	41
7. Le risque de mise en jeu abusive des cautions.....	41
8. Le risque d'immobilisation.....	41
Section 03 : les Garanties bancaires internationales.....	43
1. Définition.....	43
1.1 Aspects juridiques.....	44
2.1 La chambre de commerce internationale	

2.2 La commission des nations unies pour le droit commerce internationales (CNUDCI)	.45
3. Les garanties du crédit documentaire	45
.....	
4. Les formes de garanties	46
4.1 Classification suivant le rôle des banques	46
.....	
4.1.1 La garantie directe	46
4.1.1 La garantie indirecte	47
4.1.2 La garantie d'offres	49
4.1.2 La garantie d'offre ou de soumission	49
4.2 Typologie des garanties	
4.2.1 La garantie d'offre ou de soumission	49
4.2.2 La garantie d'exécution de contrat	49
4.2.3 La Garantie de restitution d'acomptes	50
4.2.4 La Garantie de dispense de retenu	50
4.2.5 La Garantie de paiement	51
.....	
4.3 Autres Garanties	51
.....	
4.3.1 La Garantie Douanière (admission temporaire)	51
4.3.2 La garantie de découvert local	51
.....	
5 L'assurance-crédit comme une garantie	52
Conclusion	53
.....	
Chapitre03: Cas pratique, l'ouverture et la réalisation d'un crédit documentaire	
Section 01 : Présentation de la société générale Et l'organisme d'accueil	
1.1 Historique de la société générale	55
1.2 La politique des ressources humaines	56
.....	
2. Présentation de l'agence SEGHIR (SGA)	56
2.1 L'Organigramme de l'agence BEJAIA SEGHIR	57
.....	
3. La relation fonctionnelle et hiérarchique de l'agence	58

3.1. Fonctionnelle...	
3.2. Hiérarchique.....	
4. Organisation de service crédit et son rôle au sein de la SGA.....	59
Section 02 : Cas pratique, L'ouverture et la réalisation du crédit documentaire.....	61
1. La domiciliation des importations.....	61
1.1 Définition ...	61
I.2. Procédure de domiciliation ..	62
2. L'ouverture et la réalisation du crédit documentaire proprement dit à la SGA (à l'importation).....	65
2.1. Négociation et conclusion d'un contrat d'achat et de vente (domiciliation)	65
2.2 Vérification de la facture pro forma I	65
2.3 La demande de domiciliation bancaire ...	66
2.5 La réalisation du crédit documentaire.....	69
3. Les garanties utilisées au sein de la SGA.....	70
3.1 Aspects juridiques des garanties bancaires en Algérie	70
3.2 Les garanties proprement utilisées au niveau de la SGA Seghir..	71
3.2.1 La garantie de soumission..	71
3.2.2 La garantie de restitution d'acompte	71
3.2.3 La garantie de bonne exécution..	72
Conclusion générale.....	73

Résumé

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des transactions commerciales (exportation et importation) réalisées entre un pays donné et le reste du monde. Ces transactions engendrent une importante circulation de flux réels et monétaires, ce qui présente de nombreux risques ; d'où la nécessité d'utiliser les modes de financement offrant un maximum d'assurance aux importateurs et aux exportateurs.

Notre étude porte initialement sur la définition des aspects relatifs aux commerces extérieurs aux sien de l'agence du SGA- Seghir. Les exigences du contrat commercial et les techniques de paiements et de financement utilisés, en mettant l'accent sur le crédit documentaire, ainsi que les principaux risques auxquels sont confrontées ces opérations lors d'un financement à l'international et les garanties qui sont mises en œuvre pour faire face à ces risques. Le but est de vérifier leurs efficacités en matière de sécurité, coût et évaluer leurs avantages et inconvénients.

Enfin, la domiciliation bancaire qui est préalable à toute opération du commerce international permet au banquier de procéder à une première estimation de l'opération commerciale de son client, après avoir examiné tout les éléments de contrat.

Mots clés : commerce international, crédit documentaire, les techniques de paiement à l'international, risques, garantie.

Summary

Foreign trade means all commercial transactions (export and import) made between a country and the world. These transactions generate a significant flow of real and monetary flows, which has many risks; hence the need for funding patterns providing maximum assurance to importers and exporters.

Our study focuses initially on defining aspects of external trade to his agency's SGA-Seghir. The requirements of the commercial contract and payment techniques and financing used, focusing on documentary credit, as well as the main risks faced by these operations in a financing abroad and guarantees that are being implemented to address these risks. The aim is to check their security efficiencies, cost and evaluate their advantages and disadvantages.

Finally, the debit is prior to any operation of international trade enables the banker to make a first estimate of the commercial operation of its client, after considering all the contract items.

Keywords: international trade, documentary credit, international payment techniques, risk guarantee.



Résumé

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des transactions commerciales (exportation et importation) réalisées entre un pays donné et le reste du monde. Ces transactions engendrent une importante circulation de flux réels et monétaires, ce qui présente de nombreux risques ; d'où la nécessité d'utiliser les modes de financement offrant un maximum d'assurance aux importateurs et aux exportateurs.

Notre étude porte initialement sur la définition des aspects relatifs aux commerces extérieurs aux sien de l'agence du SGA- Seghir. Les exigences du contrat commercial et les techniques de paiements et de financement utilisés, en mettant l'accent sur le crédit documentaire, ainsi que les principaux risques auxquels sont confrontées ces opérations lors d'un financement à l'international et les garanties qui sont mises en œuvre pour faire face à ces risques. Le but est de vérifier leurs efficacités en matière de sécurité, coût et évaluer leurs avantages et inconvénients.

Enfin, la domiciliation bancaire qui est préalable à toute opération du commerce international permet au banquier de procéder à une première estimation de l'opération commerciale de son client, après avoir examiné tout les éléments de contrat.

Mots clés : commerce international, crédit documentaire, les techniques de paiement à l'international, risques, garantie.

Summary

Foreign trade means all commercial transactions (export and import) made between a country and the world. These transactions generate a significant flow of real and monetary flows, which has many risks; hence the need for funding patterns providing maximum assurance to importers and exporters.

Our study focuses initially on defining aspects of external trade to his agency's SGA-Seghir. The requirements of the commercial contract and payment techniques and financing used, focusing on documentary credit, as well as the main risks faced by these operations in a financing abroad and guarantees that are being implemented to address these risks. The aim is to check their security efficiencies, cost and evaluate their advantages and disadvantages.

Finally, the debit is prior to any operation of international trade enables the banker to make a first estimate of the commercial operation of its client, after considering all the contract items.

Keywords: international trade, documentary credit, international payment techniques, risk guarantee.