

Université Abderrahmane Mira de Bejaia
Faculté des sciences Economiques, Commerciales et des sciences de Gestion

Département des sciences de gestion

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de master en sciences de gestion

Spécialité : Finance et comptabilité

Option : Finance d'Entreprise

Sous le thème :

LE FINANCEMENT DES IMPORTATIONS PAR BANQUE

Cas : Etude comparative entre la remise documentaire et le crédit documentaire chez SONATRACH

Présenté par :
Mr meriane ahmed oussama

Encadré par :
Mme. meklat

Devant les membres de jury :

Mr. amalou

Mr. amalou

Promotion 2016/2017

REMERCIEMENTS

En premier lieu, je remercie Dieu le tout puissant, de m'avoir aidé à mener ce travail.

Je remercie particulièrement ma promotrice MME MEKLAT pour avoir bien voulu diriger et corriger mon travail. Qu'elle trouve ici, l'expression de mon éternelle reconnaissance.

Comme je tiens à remercier mon encadreur Mme DJAZIA SAIFI qui ma conseillé et soutenu tout au long de mon stage. Ainsi que Mme MERIEM et NAWALE ET tout le personnel du bureau de la SONATRACH qui m'ont si aimablement accueillis et soutenus.

A tous mes professeurs, et à tous les membres de l'administration, tout notre respect et toute notre considération.

Enfin, j'adresse une pensée amicale à tous mes camarades de promotion.

Sommaire

Introduction générale.....	01
Chapitre I : les éléments fondamentaux des opérations du commerce international	04
Section 1 : les éléments fondamentaux du commerce international	04
Section 2 : les incoterms.....	08
Section 3 : les documents utilisés dans le commerce international	16
Chapitre II : Le financement du commerce international	22
Section 1 : le financement par encaissement simple	22
Section 2: le financement par crédit documentaire	27
Section 3: risques et garanties bancaires.....	40
Chapitre III : étude comparative entre une remise documentaire et un crédit documentaire ouverts chez BEA d'ordre SONATRACH.....	47
Section 1 : Présentation de la SONATRACH.....	47
Section 2 : présentation de l'activité commercialisation.....	66
Section 3 : comparaison entre le credit documentaire et la remise documentaire sonatrach..	69
Conclusion générale	92

La nécessité de la pratique des échanges internationaux s'explique par l'inégalité de la répartition des ressources naturelles, des climats, du développement technologique, voire même de la spécialisation des nations. Le besoin de complémentarité ressenti initialement entre les nations s'est transformé rapidement, en fonction des rapports de forces, en une volonté de main mise sur l'ensemble des richesses mondiales par les Etats les plus forts (colonisation, domination...).

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des transactions commerciales (exportations et importations) réalisées entre un pays donné et le reste du monde. Ces transactions engendrent une importante circulation des biens et services et des capitaux. Ce qui présente de nombreux risques ; d'où la nécessité d'utiliser des modes de financement offrant un maximum d'assurance aux importateurs et aux exportateurs.

En raison de la concurrence qui ne cesse de s'accroître dans le commerce international, les exportateurs sont contraints, pour décrocher des marchés, d'offrir des conditions attrayantes à leurs clients, tant sur la qualité des produits, le niveau des prix, les délais de livraison, ainsi que sur les délais de paiement et autres avantages commerciaux.

Lors d'une opération du commerce extérieur, l'exportateur et l'importateur exigent respectivement des couvertures contre le risque de non-paiement et le risque de non livraison. Pour répondre aux exigences des deux opérateurs et couvrir les besoins de financement, les importateurs font appel aux banques ou à des institutions financières spécialisées qui déterminent la technique de financement la plus appropriée, selon la nature du produit, le montant et les délais des crédits liés à la transaction.

L'intervention des banques est justifiée non seulement pour financer les affaires et accélérer la rotation de l'actif de roulement des entreprises, mais aussi, pour la confiance que certains y trouvent. En effet, la banque rassure les deux acteurs et leur assure le bon déroulement des opérations transactionnelles, en usant entre autre d'une procédure dite « crédit documentaire » et « remise documentaire », sujets de notre étude.

La mise en place de nouveaux modes de paiement favorisent les relations économiques et commerciales entre les pays les plus lointains parmi ces mode de paiement, on trouve les crédits documentaires, qui constituent un élément essentiel de

commerce international et implique des milliers de transactions, des milliards de dollars chaque jour et dans toute les parties du monde.

Pour ce faire, nous avons jugé nécessaire de répondre à la problématique suivante :
Les risques financiers d'une transaction commerciale posent des problèmes éventuels aux opérateurs économiques :

L'exportateur qui souhaite être réglé dans le délai convenu et qui cherche à minimiser le risque de non paiement, comment les banques peuvent elles l'aider à mettre en place la transaction négociée ?

Et l'importateur qui cherche à minimiser le risque de non livraison des marchandises commandées, lui aussi, pose de nombreux problèmes qui se résument en : comment être certain que l'exportateur, qu'il ne connaît pas, va livrer les marchandises commandées comme convenu ?

Afin de mieux cerner cette problématique nous avons établi les sous-questions suivantes :

- Quel est le mode de paiement le plus avantageux pour une activité d'importation ou d'exportation ?
- Comment la banque BEA pour le compte de SONATRACH procède-elle à la réalisation d'une opération d'importation par crédit documentaire et par remise documentaire ?

Pour guider notre travail empiriquement, nous avons émis les hypothèses suivantes :

- Le crédit documentaire procure une sécurité optimale pour l'importateur et l'exportateur.
- Le crédit documentaire est plus coûteux que la remise documentaire.
- la procédure de la remise documentaire est moins complexe par rapport au crédit documentaire.

Dans ce cadre, la présentation de notre travail va s'étaler sur trois chapitres :

❖ Le premier chapitre portera sur les éléments fondamentaux de commerce extérieur ;

❖ En ce qui concerne le second chapitre, on présentera Le mode de financement des opérations du commerce extérieur.

❖ Enfin, le dernier chapitre portera sur la présentation de la SONATRACH et traitement de deux opérations de financement à l'importation (crédit documentaire et remise documentaire).

Chapitre I : les éléments fondamentaux sur de commerce extérieur.

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

Donc, nous allons aborder dans ce premier chapitre, les principales notions de bases du commerce international, ensuite, nous citerons les documents usuels dans les opérations du commerce extérieur et enfin, les risques et les garanties bancaires internationales.

Section 01 : les éléments fondamentaux du commerce international

Le commerce international désigne l'ensemble des activités commerciales requises pour produire, expédier et vendre des biens et des services sur la scène internationale ; terme qui inclut, l'importation et l'exportation de biens et des services, la concession de licences dans d'autres pays et les investissements étrangers. En l'occurrence, ce dernier permet à un pays de consommer plus qu'il ne produit, notamment par ses ressources propres, ou d'élargir ses débouchés afin d'écouler sa production

1-1) Définition du commerce extérieur:

Au sens strict, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) entre des espaces économiques de nationalités différentes. Au sens large, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) et de services entre au moins deux pays. Les flux de services sont pris en compte dans la mesure où leur part progresse rapidement dans les échanges internationaux (surtout le transport, le tourisme et les services aux entreprises). Généralement sous l'appellation « commerce international » on trouve tout ce qui concerne l'organisation des échanges entre deux ou plusieurs pays : la logistique internationale, les techniques douanières, les solutions de financement (mode de règlement des opérations internationales), la gestion des risques liés à ce type d'échange (risque de change, fiscal, juridique, politique...).

¹<http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/commerce-international>. Consulté le 06/05/2017.

¹<https://www.mataf.net/fr/eco/edu/guide-economie/importation/> consulté le 02/05/2017.

Chapitre I : les éléments fondamentaux sur de commerce extérieur.

De ce fait l'activité du commerce international est un ensemble complexe de par la multitude d'aspects nécessaires à la maîtrise de ces échanges hors des frontières d'un pays.¹

1-2) l'importation :

Le terme « **importations** » désigne en économie l'ensemble des achats de marchandise à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (biens de capital).²

1-3) l'exportation :

L'exportation est le fait de céder des produits et/ou services destinés à être commercialisés et vendus sur le marché étranger. On distingue entre les sociétés totalement exportatrices dont la cession porte sur l'ensemble de sa production, et les sociétés partiellement exportatrices, dont la cession porte plutôt sur une partie de sa production.³

1-4) Définition du contrat de commerce international :

La mise en œuvre d'une exportation ou importation exige le consentement des deux parties (acheteur et vendeur). Cet accord se matérialise en général par un contrat de vente, qui a pour but de répartir les frais et risques entre le vendeur et l'acheteur. Maîtrisez la rédaction de contrat de vente international afin de faciliter vos échanges et d'éviter toutes contestations.⁴

1-5) Définition de l'offre commerciale :

L'offre est un moment privilégiée de la relation commerciale avec le client. À ce titre elle doit présenter des caractéristiques de clarté (engagement ferme et implicite de la part de l'exportateur) et être adressée à une personne dénommée (sauf offres à caractère publicitaire prévoyant des possibilités de modification de prix, de conditions commerciales ou techniques)⁵.

1-6) Effets du contrat de commerce international

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

^{1,2}<http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/commerce-international>. Consulté le 06/05/2017.

^{1,3}<https://www.mataf.net/fr/eco/edu/guide-economie/importation/> consulté le 02/05/2017.

^{1,4}<http://www.petite-entreprise.net/P-2863-136-G1-export-tout-savoir-sur-l-exportation.html> consulté le 21/05/2017.

Chapitre I : les éléments fondamentaux sur de commerce extérieur.

1-6-1) Obligations des parties : Nous pouvons distinguer⁶

1-6-1-1)Obligations du vendeur

- Garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat ;
- Livrer la marchandise dans les délais fixés, au lieu prévu ;
- Remettre les documents se rapportant aux marchandises à livrer ;

1-6-1-2)Obligations de l'acheteur :

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

1-6-2) Transfert de propriété et de risques :Nous pouvons distinguer :

1-6-2-1)Transfert de propriété :

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

1-6-2-2)Transfert de risques :

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

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

1-7) Les clauses du contrat de vente international : Dont voici les principales

Désignation	Clauses
Les contractants	Identifiez les contractants (acheteur/vendeur) : Nom des sociétés, raisons sociales, adresses détaillées et le nom des représentants respectifs.
Nature du contrat	-Définissez l'objet du contrat (produit ou service) - Décrivez les aspects techniques : quantité, volume, le poids et le mode d'emballage
Prix et mode de	- Déterminez le prix dans la devise choisie

Source : <https://www.objectif-import-export.fr>

Chapitre I : les éléments fondamentaux sur de commerce extérieur.

Désignation	Clauses
paiement	<ul style="list-style-type: none"> - Faites-y figurer l'incoterm choisi - Intégrez le prix de la marchandise (prix unitaire et total) - Prévoyez un mode de règlement qui assure une sécurité maximale au vendeur - Les versements d'acompte garantissant la commande
Les modalités de transport	<ul style="list-style-type: none"> - Déterminez un mode de transport en cohérence avec la nature de la marchandise, la destination et la sécurité. - Précisez les obligations respectives des parties contractantes en fonction de l'incoterm
Les modalités de livraison	<ul style="list-style-type: none"> - Déterminez la date, le lieu de chargement et de livraison - Définissez les délais de l'entrée en vigueur du contrat : prévoyez les pénalités de retard à l'avance.
La force majeure	Indiquez le cas de force majeure pour les événements imprévisibles.
Les garanties	Définissez les engagements des deux parties en matière de garantie. Ex : la caution de restitution d'acompte pour le vendeur.
Le droit applicable au contrat	Déterminez le droit applicable aux obligations contractuelles des parties
La juridiction (en cas de litige)	<ul style="list-style-type: none"> - Déterminez la juridiction compétente en cas de litige ou le système de règlement des différends (arbitrage, médiation, etc.) - Il importe de remarquer que la loi applicable à la procédure de règlement des différends n'est pas nécessairement celle qui régit le fond du litige (i.e. le droit applicable au contrat)
La langue	Déterminer la langue du contrat. Celle-ci devra être maîtrisée par les deux parties.

Chapitre I : les éléments fondamentaux sur de commerce extérieur.

Section 02 : Les INCOTERMS

Les Incoterms déterminent les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur dans le cadre d'un contrat d'achat/vente international.

2-1) Définition :

Il s'agit d'une abréviation anglo-saxonne de l'expression «International Commercial Terms», signifiant «termes du commerce international» et traduite en français par «C.I.V.» ou «conditions internationales de vente».

Les Incoterms résultent d'une codification des modalités d'une transaction commerciale mise en place par la Chambre de Commerce Internationale. Chaque modalité est codifiée par trois lettres et est indissociable du lieu de livraison auquel elle s'applique. Le but des Incoterms est de fournir une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus couramment utilisés en commerce extérieur. Ces termes définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale, le plus souvent internationale, mais qui peut également s'établir entre des opérateurs nationaux ou communautaires. Ils concernent essentiellement les obligations des parties à un contrat de vente, en ce qui concerne la livraison de la marchandise vendue, la répartition des frais et des risques liés à cette marchandise, ainsi que la charge des formalités d'export et d'import.⁷

2-2) La réforme des Incoterms 2010 :

Les nouvelles règles des Incoterms 2010 sont entrées en vigueur le 1er janvier 2011.

Cette réforme a supprimé quatre incoterms 2000 au profit de deux nouveaux termes.

- les termes **DAF** (Delivered At Frontier), **DES** (Delivered At Ship), **DDU** (Delivered Duty Unpaid) ont été remplacés par le terme **DAP** (Delivered At Place).
- le terme **DEQ** (Delivered Ex Quay) a été remplacé par le terme **DAT** (Delivered At Terminal).

Les Incoterms 2000 supprimés		Les nouveaux Incoterms 2010
DEQ : Rendu à quai	➔	DAT : Rendu au terminal
DAF : Rendu à la frontière	➔	DAP : Rendu au lieu de destination
DES : Rendu au navire		
DDU : Rendu non dédouané		

Source : <https://import-export.societegenerale.fr/fr/trouvez-votre-marche/incoterms-2010>.

^{2.1}http://www.douane.gouv.fr/articles/a10836-incoterms-pour-une-meilleure-performance_consulter_le_28/02/2017.

Chapitre I : les éléments fondamentaux sur de commerce extérieur.

Afin d'éviter toute confusion, le choix des nouvelles règles 2010 devra être précisé par la mention de l'Incoterm, accompagnée de la date «2010» et de l'adresse de livraison la plus précise possible (il pourra par exemple s'agir d'une rue et d'un numéro).

2-3) Classement INCOTERMS 2010 :

Le tableau ci-dessous résume le classement INCOTERMS 2010 par degré croissant d'obligations pour le vendeur :

Tableau n° 1 : Classement INCOTERMS 2010 par degré croissant d'obligations pour le vendeur

Libellé Anglais		Libellé Français	
code	Descriptif	Descriptif	code
EXW	EX Works... named place	Usine (EN), usine (à l')... lieu convenu	ENU
FCA	Free Carrier... named place	FranCo Transporteur... lieu convenu	FCT
FAS	Free AlongSide ship... named port of shipment	Franco le Long du navire ... port d'embarquement convenu	FLB
FOB	Free On Board... named port of shipment	Chargé A Bord... port d'embarquement convenu	CAB
CFR	Cost and Freight ... named port of destination	Coût et Fret... port de destination convenu	CFR
CPT	Carriage Paid To... named port of destination	Port Payé jusqu'à ... port de destination convenu	POP
CIF	Cost, Insurance, Freight... named port of destination	Coût, Assurance et Fret... port de destination convenu	CAF
CIP	Carriage and Insurance Paid to... named place of destination	Port et Assurance Payés, port de destination convenu	PAP
DAT	Delivered At Terminal... Named port of destination	Rendu au Terminal... port de destination convenu	RPD
DAP	Delivered at Place ... named port of destination	Rendu au... lieu de destination convenu	RLD
DDP	Delivered Duty Paid...	Rendu Droits Acquittés...	RDA

Chapitre I : les éléments fondamentaux sur de commerce extérieur.

	named place of destination	lieu de destination convenu	
--	----------------------------	-----------------------------	--

2-4) Classement des incoterms ventilés par mode de transport :

Tableau n° 2

Famille	Incoterm
Tout mode de transport (maritime inclus)	EXW, FCA, CPT, CIP, DAT*, DAP*, DDP
Transport fluvial et maritime	FAS, FOB, CFR, CIF

* DAT et DAP peuvent être utilisés indifféremment pour les transactions dans lesquelles un seul type ou plusieurs types de transport sont utilisés.

2-4-1) Les Incoterms du transport par mer et par voies navigables intérieures :⁸

2-4-1-1) FAS ou Free AlongsideShip (Franco le long du navire) :

Le vendeur règle les frais de transport jusqu'au port d'embarquement et effectue les formalités d'exportation, acquitte les frais, droits et taxes liés à ces formalités. La marchandise est livrée le long du navire dans le port d'embarquement: cette livraison marque le transfert de risques et de frais. L'acheteur supporte les coûts de chargement, le transport maritime, les coûts de déchargement et de transport du port de destination jusqu'à ses lieux d'activité.

2-4-1-2) FOB ou Free On Board (Franco à bord) :

La marchandise est livrée sur le navire désigné par l'acheteur. Aux termes des règles 2010, la notion de passage de bastingage qui matérialisait jusqu'alors le transfert de risque a disparu. Désormais, le transfert de risque et de frais s'opère quand la marchandise a été livrée sur le navire. Le vendeur règle les frais de transport jusqu'au port d'embarquement, ainsi que les frais de chargement et effectue les formalités d'exportation, acquitte les frais, droits et taxes liés à ces formalités.

2-4-1-3) CFR ou Cost and Freight (Coût et fret):

Le transfert de risque s'opère lorsque les marchandises sont livrées à bord du bateau dans le port d'embarquement. Le vendeur assume de plus les frais de transport jusqu'au port de destination et les frais de chargement, il effectue les formalités d'export et paie les droits et taxes liés. L'acheteur endosse les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

^{2.4.1}<http://www.douane.gouv.fr/articles/a10836-incoterms-pour-une-meilleure-performance> consulté le 27/02/2017.

Chapitre I : les éléments fondamentaux sur de commerce extérieur.

2-4-1-4) CIF ou Cost, Insurance and Freight (Coût, assurance et fret) :

Le transfert de risque s'opère lorsque les marchandises sont livrées à bord du bateau dans le port d'embarquement. Le vendeur assume de plus les frais de transport et d'assurance jusqu'au port de destination et les frais de chargement, il effectue les formalités d'export et paie les droits et taxes liés. L'acheteur endosse les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

2-4-2) Les Incoterms utilisables pour tous les types de transports :

2-4-2-1) EXW ou Ex-Works (A l'usine) :

La marchandise est disponible dans les locaux du vendeur à une date fixée. L'acheteur organise et paie le transport. Il en supporte aussi les risques jusqu'à la destination finale des marchandises. Les formalités et frais d'exportation et d'importation, ainsi que les droits et taxes liés à ces deux opérations sont également à la charge de l'acheteur.

2-4-2-2) FCA ou Free Carrier (Franco transporteur) :

Le vendeur remet les marchandises au transporteur désigné et payé par l'acheteur. Le transfert de risques est matérialisé lors de cette opération. Les formalités et frais d'exportation, ainsi que les droits et taxes liés, sont à la charge du vendeur. L'acheteur endosse le transport jusqu'à ces lieux d'activité, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

2-4-2-3) CPT ou Carriage Paid To (Port payé jusqu'à) : Le vendeur assume les frais du transport maritime jusqu'au port de destination. Le transfert de risque est établi lorsque les marchandises sont mises à la disposition du premier transporteur. Ainsi, les frais d'assurance sont à la charge de l'acheteur.

2-4-2-4) CIP ou Carriage and Insurance Paid To (Port payé, assurance comprise, jusqu'à) : Les conditions sont les mêmes que pour CPT. Le vendeur doit fournir une assurance couvrant pour l'acheteur, le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut courir pendant le transport.

CAKIROGLU I.S. : « les opérations bancaires du commerce international », DELMAS édition 2001 Alger

Les marchandises sont livrées au lieu de destination, prêtes à être déchargées, alors que le vendeur a effectué le dédouanement à l'export et à l'import et acquitté les droits et taxes liés à

Chapitre I : les éléments fondamentaux sur de commerce extérieur.

cesopérations.

En principe, l'acheteur endosse les frais de déchargement, sauf si le contrat stipule que ce déchargement est à la charge du vendeur. Parallèlement, l'acheteur n'a aucune obligation de prendre en charge les coûts d'inspection, tandis que le vendeur paie les frais des inspections avant expédition exigées par les autorités du pays d'exportation ou d'importation. La version 2000 du terme DDP prévoyait que l'acheteur prenait en charge toutes les inspections à l'exception des opérations « diligentes » par les autorités du pays d'exportation.

2-4-3) Les deux nouveaux termes 2010 :

2-4-3-1) DAT ou DeliveredAt Terminal (Rendu au terminal, terminal de destination convenu) :

Ce terme remplace le terme DEQ. Outre le transport principal, le vendeur organise et paie le déchargement de la marchandise au point de destination et son acheminement jusqu'au terminal convenu. Le transfert de risque est effectif lorsque la marchandise a été mise à la disposition de l'acheteur au terminal convenu. L'acheteur effectue les formalités d'importation et acquitte les droits et taxes dus en raison de l'importation.

2-4-3-2) DAP ou DeliveredAt Place (Rendu au lieu de destination convenu) :

Ce terme remplace les termes DAF, DES et DDU. Le vendeur prend en charge le transport des marchandises jusqu'au point de livraison convenu, donc il assume les coûts et les risques jusqu'à ce point. Les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur à destination sur le moyen de transport, sans être déchargées. L'acheteur organise le déchargement, effectue les formalités d'importation et acquitte les droits et taxes dus en raison de l'importation.

2-5) Comment utiliser les Incoterms 2010 :

2-5-1) Préciser le contrat de vente :

Pour utiliser les Incoterms 2010, il convient de le préciser clairement dans le contrat de vente en indiquant : « la règle Incoterms choisie y compris le lieu désigné, suivie de Incoterms 2010 ».

2.4.3 MONOD (Didier-Pierre) : *Moyens et techniques de paiement internationaux*, édition ESKA, Paris, 1999.

uit en fonction des capacités organisationnelles de l'entreprise, du moyen de transport utilisé, du

Chapitre I : les éléments fondamentaux sur de commerce extérieur.

niveau de service qu'elle souhaite apporter à son client ou avoir de son fournisseur, ou bien encore en fonction des habitudes du marché, des pratiques de la concurrence, etc. L'Incoterm choisi doit être adapté aussi bien aux marchandises à expédier qu'au mode de transport à utiliser.

2-5-3) Spécifier le lieu ou le port avec précision :

Pour une application optimale des Incoterms, les parties au contrat sont appelées à désigner le lieu ou le port avec une précision maximale. Il y a lieu de souligner ici que pour certains Incoterms comme CPT, CIP, CFR, CIF, le lieu désigné n'est pas le même que le lieu de livraison : il s'agit du lieu de destination jusqu'auquel le transport est payé. Pour préciser le lieu de destination finale de la marchandise, il convient de mentionner l'endroit précis afin d'éviter toute ambiguïté. Idem pour la « sortie d'usine ». La mention dans le contrat de vente du lieu convenu. l'ajout systématique du lieu de référence (port, frontière, etc.) au sigle utilisé.

2-5-4) Les autres précautions à prendre :

L'utilisation des Incoterms nécessite certaines précautions à prendre tels que :

- la bonne connaissance de la signification de chaque Incoterm et son sigle,
- l'emploi des variantes des Incoterms avec précision afin d'éviter les confusions

qui pourraient naître de leur mauvaise interprétation (ex : FOB Alger).

Les Incoterms sont une norme admise dans le monde entier. À ce titre, comme toutes les normes (industrie, qualité, pollution), leur appellation ne souffre aucune divergence. Utilisez les seules abréviations normalisées. On prohibera tout autre code ! Et comme toute norme, il faut y faire explicitement référence. les trois lettres de l'Incoterm doivent être suivies, outre des lieux convenus, de la mention "Incoterm". N'hésitez pas à faire appel à un cabinet de juristes internationaux. La tendance actuelle du commerce international se concrétise par le fait que l'acheteur est déchargé de tout souci de logistique. Cela valorise la position de l'exportateur. Il est nécessaire de bien négocier les termes du contrat lors d'une première expédition et surtout dans le cas des pays à risque où un crédit documentaire comme moyen de paiement sera conseillé.

LEGRAND (G.), et MARTINI (H.) : *management des opérations de commerce international*, édition DUNOD 1995

Une vente au départ signifie que la marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur, c'est à dire :

Chapitre I : les éléments fondamentaux sur de commerce extérieur.

- à partir de sa mise à disposition dans les locaux du vendeur (EXW),
- à partir du moment où elle a été remise au transporteur aux fins d'expédition (FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT et CIP).

Les Incoterms de vente au départ font supporter par l'acheteur (dans une plus ou moins grande mesure) les charges et les risques liés au transport des marchandises.

2-6-2) Vente à l'arrivée : Une vente à l'arrivée signifie que la marchandise voyage aux risques et périls **du vendeur** jusqu'au point/port convenu. 3 Incoterms sont prévus :

- jusqu'à la fin du transport maritime et du débarquement (DAP),
- jusqu'au point de destination (DAT, DDP).

2-7) Répartition des coûts selon l'Incoterm négocié dans le contrat :

Tableau N°03 : Répartition des coûts selon l'Incoterm négocié.

LIBELLES	Départ usine	Transport principal non acquitté par le vendeur			Transport principal acquitté par le vendeur				Frais d'acheminement supportés par le vendeur jusqu'à destination		
		FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
Incoterm / Coût	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
Emballage	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Chargement à l'usine	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Pré acheminement	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Douane export	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Manutention au départ	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V
Transport principal	A	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V
Assurance	A	A	A	A	A	V	A	V	V*	V	V

Source : Transport-export.net (Edition, Formation, E-Learning, Conseil).

Chapitre I : les éléments fondamentaux sur de commerce extérieur.

Manutention à l'arrivée	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V	V
Douane import	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Post acheminement	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Déchargement usine	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V

V : Coût à la charge du vendeur

A : Coût à la charge de l'acheteur

* non obligatoire

2-8) Le rôle de l'Incoterms :

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

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

- **La troisième fonction** : concerne la fourniture des documents et des informations. Qui, du vendeur ou de l'acheteur doit fournir quel document ? Cette fonction prend toute son importance en ce qui concerne la sûreté. La règle générale de fourniture et, surtout, de responsabilité des informations liées à la sûreté définie par les règles Incoterms est simple. Chacun, le vendeur et l'acheteur, est responsable des informations qui vont lui être utiles.

Remarque : Attention, les Incoterms ne définissent pas le moment du transfert de propriété, mais seulement le moment du transfert des risques liés au transport, des différents frais et de l'organisation du transport. Ils définissent notamment qui de l'acheteur ou du vendeur doit, éventuellement, supporter l'assurance du transport des marchandises. En termes de contrat d'assurance, les règles ne les définissent que dans deux cas, CIP et CIF. Dans tous les autres

Source : Transport-export.net (Edition, Formation, E-Learning, Conseil).

Chapitre I : les éléments fondamentaux sur de commerce extérieur.

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

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

2-9) Les limites des Incoterms : Les Incoterms mentionnent uniquement les droits et les devoirs à la charge des parties concernant les modalités d'acheminement, mais ne garantissent pas la bonne exécution du contrat commercial et ne précisent pas le moment du transfert de propriété entre l'acheteur et le vendeur.

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

Section 03 : Les documents utilisés dans le commerce international

Les principaux documents commerciaux sont la facture qui définit la marchandise en quantité, qualité, et prix et les notes de poids et de colisage. Les certificats de poids, de jaugeage, de mesurage peuvent être établis par le vendeur, sauf si l'acheteur exige qu'ils soient émis par un tiers ou par un peseur juré.

3-1) Documents de prix :

Les documents de prix comportent des renseignements sur l'acheteur et le vendeur (raison sociale, adresse, etc...) Sur la marchandise (nature, quantité, poids ...) sur les prix (unitaires, totaux ...) et sur les conditions de vente (Incoterms retenus, FOB, CAF etc..).

Les documents de prix comprennent les factures suivantes :

3-1-1) La facture Pro forma :

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

Chapitre I : les éléments fondamentaux sur de commerce extérieur.

d'importation (domiciliation, ouverture d'un CREDOC, REMDOC)⁹. Elle doit reprendre les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement.

3-1-2) La facture commerciale :

C'est le document comptable le plus demandé par lequel le vendeur demande à l'acheteur de payer la somme due pour les marchandises ou services fournis. Elle doit être datée et signée (pas avant la date d'émission du CREDOC) et doit y figurer, une brève description des marchandises (ou services), les coordonnées des parties, le numéro de l'expédition, de la facture et de la commande ou du contrat, les modalités d'expédition ainsi que les termes et conditions de livraison et de paiement.¹⁰

3-1-3) La facture douanière :

La facture douanière reproduit les indications essentielles de la facture commerciale et certifie l'origine de la marchandise sous la signature conjointe de l'exportateur et d'un témoin. Elle est requise par la douane de certains pays anglo-saxons ou sous influence anglo-saxonne pour dédouaner la marchandise.

3-1-4) La facture consulaire :

Ce document, dont la forme et le libellé varient d'un pays à l'autre, doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays. Il doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise. Il doit ensuite être légalisé par le Consul du pays importateur.

3-2) documents de transport :

Le transport joue un rôle important dans le développement du commerce extérieur. Le transporteur à qui le vendeur confie la marchandise lui remet un titre de transport qui est adressé à l'acheteur pour qu'il puisse retirer la marchandise à l'arrivée.

Les documents de transports diffèrent selon le mode de transport choisi pour expédier la marchandise, on peut distinguer :

^{3.1.2}AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) : *Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie, mémoire de licence, HEC, Alger, 2011, P.14*

^{3.2} BERNET-ROLLANE,(Luc) : principes de technique bancaire, DUNOD, 25eme édition, paris, 2008, P, 355.

Chapitre I : les éléments fondamentaux sur de commerce extérieur.

3-2-1)Le connaissement maritime (bill of lading):Le connaissement maritime est le plus ancien des documents de transport. Il est délivré par le capitaine du navire qui reconnaît avoir pris possession de la marchandise et s'engage à l'acheminer jusqu'au port de débarquement.

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

3-2-1-1) Caractéristiques :

Le connaissement peut être :

- **A personne dénommée ou " straight consigned "** : Forme non négociable, seul le destinataire peut retirer la marchandise sur présentation de l'original sans possibilité d'endosser le B/L.

- **A ordre " ou " to order "** : Le destinataire peut transmettre le B/L après l'avoir endossé. Dans le contexte du CREDOC, le plus souvent la marchandise est consignée à l'ordre de la banque émettrice qui peut disposer de la marchandise en cas de défaillance de l'acheteur "donneur d'ordre ".

- **A ordre de l'expéditeur " ou " to order of the shipper "** : Le B/L est consigné à l'ordre de l'expéditeur.(Formule utilisée dans le négoce).

- **A ordre de et endossé en blanc " ou " to order, blankendorsed "** : Signifie que le B/L est " au porteur " donc transmissible de main en main.

Par ailleurs, le connaissement peut comporter des mentions qui précisent que la marchandise est effectivement embarquée ou pas encore.

3-2-2)Transportaérien (Air Way Bill):

Le document utilisé est la lettre de transport aérien (LTA). Il est établi par l'agent de la compagnie aérienne, selon laquelle une marchandise désignée a été reçu de monsieur x et expédiée à monsieur y.

3-2-2-1)Caractéristiques :

- Signature : la lettre de transport aérien est dûment signé par la compagnie aérienne portant le numéro de vol pour certifier l'expédition effective ;
- Forme : non négociable ;
- Responsabilité du transporteur :

^{3.1.2}MONOD (Didier-Pierre) : *Moyens et techniques de paiement internationaux*, édition ESKA, Paris, 1999P.226.

Chapitre I : les éléments fondamentaux sur de commerce extérieur.

- présomption de responsabilité de toute perte ou retard
- exonération de responsabilité en cas de force majeure
- Les indemnisations sont limitées à un certain montant de kilo.

3-2-3) Transport routier (Truck Way Bill):

Le document utilisé est la lettre de transport routier (LTR). Elle est établie lors de la prise en charge de la marchandise uniquement dans le cadre du transport routier. La lettre de transport routier atteste la prise en charge des marchandises en bon état.

3-2-3-1)Caractéristiques :

- La lettre de transport routier n'est pas négociable car elle ne représente pas la marchandise ;
- La lettre de transport routier est une preuve du contrat de transport et elle est constituée d'un ensemble d'instruction donné au transporteur ;
- L'expéditeur est responsable des mentions portées sur la LTR et limitent la responsabilité du transporteur en cas de litige;
- La lettre de transport routier est établie généralement dans la pratique par le transporteur ou le transitaire ;
- Signature :
 - par l'expéditeur en principe ;
 - par le transporteur qui atteste la prise en charge des marchandises en bon état.

3-2-4) Transport ferroviaire (Rail Way Bill):

Le document utilisé est la lettre de voiture internationale (LVI). L'expéditeur et la compagnie établissent ce document, l'expéditeur étant responsable des mentions portées.

La lettre de voiture internationale doit contenir

- Le nom du destinataire ;
- Les conditions de paiement des frais de transport ;
- Le numéro du wagon dans lequel sont expédiées les marchandises.

3.2.4.1) Caractéristiques :

AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) : *Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie*, mémoire de licence, HEC, Alger, 2011

Chapitre I : les éléments fondamentaux sur de commerce extérieur.

- La lettre de voiture internationale n'est pas négociable ;
- La lettre de voiture internationale constitue une preuve du contrat de transport et comporte des instructions données au transporteur et atteste la prise en charge de la marchandise en bon état apparent ;
- L'expéditeur est responsable des mentions portées sur la lettre de voiture internationale qui limite la responsabilité du transporteur en cas de litige;
- Elle est remplie en deux parties, une partie par l'expéditeur, l'autre partie par la compagnie ferroviaire ;
- L'original de la lettre de voiture internationale est conservé par la compagnie ferroviaire et Le duplicata est fourni à l'expéditeur.

3-3) Les documents d'assurances :

Puisque les marchandises faisant l'objet d'un transport sont souvent exposées à de divers risques, alors l'assurance devient obligatoire. Le coût d'assurance transport dépend de la nature de la marchandise, du mode de son transport, et de l'étendue des garanties souscrites.

Les documents utilisés sont :

3-3-1) Police d'assurance :

Il s'agit d'un contrat d'assurance, selon lequel l'assureur s'engage à couvrir les risques que peuvent subir les marchandises.

Il existe trois types de police :

3-3-2) Police au voyage :

Elle est souscrite pour couvrir une expédition, pour une valeur déterminée ;

3-3-3) Police à alimenter : couvre une série d'expéditions échelonnées sur une durée indéterminée, de marchandises de même nature ;

3-3-4) Police d'abonnement (police flottante) : couvre tous les envois d'un exportateur quelles que soient les marchandises, pour des destinations variables, sur une période fixée, et quel que soit le mode de transport ;

3-3-5) L'avenant :

C'est un contrat portant des modifications de la police d'assurance déjà souscrite, afin de couvrir des risques nouveaux.

3.3.6) Le certificat d'assurance :

- <http://www.douane.gouv.fr/> consulté le 25/05/2013 à 09h59.

Chapitre I : les éléments fondamentaux sur de commerce extérieur.

C'est une attestation qui couvre certains risques spécifiés dans le crédit.

Remarque : les risques exclus par les assurances

- Faute de l'assuré ;
- Insuffisance d'emballage ;
- Commerce prohibé (illégal).

3-4) Autres documents :

3-4-1) La liste de colisage/ La note de poids :

Elle énumère la marque, le nombre de colis et les détails brièvement en indiquant la quantité. Elle ne comporte aucune prescription particulière et rien n'oblige le document d'être signé. La note de poids mentionne le poids des marchandises ; la signature de l'émetteur est préférable et est souvent exigée par la banque.

3-4-2) Le certificat d'origine :

C'est une déclaration signée par l'autorité qualifiée (ex : la Chambre de Commerce), comme exigé par le crédit documentaire, et attestant l'origine des marchandises.

3-4-3) Le certificat d'inspection :

C'est un document émis et signé par l'autorité appropriée qui atteste que les marchandises ont été inspectées et donne les résultats de cette inspection.

3-4-4) Le certificat EUR 1(certificat de circulation) :

Visé à la demande du vendeur installé dans un état membre de l'Union Européenne ou un état lié à celle-ci par un accord particulier, le certificat de circulation ou EUR 1 permet à l'acheteur de bénéficier du tarif dit du marché commun, lors du dédouanement de la marchandise.

3-4-5)Le certificat sanitaire/ phytosanitaire :

De nombreux pays importateurs exigent un certificat phytosanitaire pour tout produit agricole. Ce certificat, délivré par les autorités locales de l'exportateur, atteste que les produits du pays exportateur sont sains et ne contiennent ni insectes nuisibles, ni germes pathogènes et/ou ne viennent pas de régions atteintes d'une épidémie ou autre.

Section 1 : Le financement par encaissement simple.

Le financement du commerce international, permet de faciliter les flux commerciaux de marchandises. Il est un élément central du bon fonctionnement du commerce mondial caractérisé par des chaînes de production fragmentées au niveau international.

Nous allons traiter dans ce qui suit la définition du financement par encaissement simple et ses différents types.

1-1) Définition :

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

1-2) les types d'encaissements simples :

1-2-1) Le chèque :

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire. Ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, libellé en monnaie nationale ou en devises étrangères. Peu coûteux et très répandu dans le monde, le chèque se caractérise par de nombreux inconvénients.¹

1-2-1-1) Typologies de chèque :

a) Le chèque certifié :

Est un chèque barré avec la mention « certifié pour la somme de ». La banque garantit alors au bénéficiaire que la provision est sur le compte du tireur et qu'elle sera disponible le temps du délai de présentation (huit jours à compter de la date de création du chèque). Si le bénéficiaire remet ce chèque à l'encaissement dans les 8 jours, il est certain d'être payé. Au-delà de ce délai, la banque ne garantit plus le paiement. Le chèque redevient un chèque de paiement ordinaire avec des risques de non-paiement.

b) Le chèque de banque :

A pour principale caractéristique d'assurer le paiement à son bénéficiaire pendant un an et huit jours. Emis par la banque à la demande du tireur, il est souvent sollicité par le vendeur dans

¹ Hubert MARTINI, Ghislaine LEGRAND, Gestion des opérations import-export p128, Dunod, Paris, 2008

Chapitre II : Les modes de financement des opérations du commerce extérieur.

une transaction commerciale, dont le montant élevé (vente/achat biens immobiliers, véhicule, ventes aux enchères, ...).

Attention à certaines escroqueries qui mettent en jeu des chèques de banque étrangers falsifiés dans le cadre de transactions se déroulant un week-end, lorsque les banques sont fermées et qu'aucune confirmation ne peut être obtenue.

c) Le chèque de garantie : Le bénéficiaire professionnel s'engage à ne pas encaisser le chèque avant un certain délai, sauf si le tireur ne respecte pas ses engagements ou si certains événements se réalisent.

Il est important de savoir que la jurisprudence ne reconnaît pas cette catégorie de chèque et le définit comme un chèque ordinaire. Le bénéficiaire peut donc à tout moment encaisser le chèque sans respecter le délai.

d) Le chèque de voyage : est un chèque bancaire d'un type particulier. Communément appelé « *traveller cheque* », il est surtout utilisé lors de voyages à l'étranger. Ce moyen de paiement se présente sous la forme de chèque dont le montant est pré-imprimé. Il peut être échangé contre de la monnaie courante du pays ou utilisé comme mode de règlement dans divers magasins, hôtels, etc. Si le montant du chèque est supérieur au montant des achats, la différence sera rendue en monnaie. Il présente un certain avantage par rapport aux espèces. En effet, en cas de perte ou de vol, il est possible de faire opposition. De plus, ce chèque n'a pas de date d'expiration ; il peut être utilisé indifféremment par des mineurs ou adultes. Néanmoins, il présente des inconvénients, il n'est pas disponible dans toutes les devises, et étant personnel, il ne peut être utilisé par une autre personne. ²

1-2-1-2) Avantages et inconvénients :

Le chèque matérialise une créance exprimant une reconnaissance de dette de la part de l'acheteur. A proscrire à l'international pour les raisons suivantes :

- l'exportateur n'est avisé du paiement qu'à réception du chèque (délai poste),
- le temps d'encaissement peut être plus ou moins long : le circuit d'encaissement fait que l'exportateur doit attendre entre 10 jours et 2 mois pour disposer effectivement du montant du chèque,

^{1.2.1.2} <http://www.documentissime.fr/dossiers-droit-pratique/dossier-195-le-cheque-bancaire/les-differents-types-de-cheques.html> consulté le 18/04/2017.

Chapitre II : Les modes de financement des opérations du commerce extérieur.

➤ il n'assure pas la garantie d'être payé si la provision est insuffisante ou inexistante au moment où le chèque est présenté en banque. De plus, dans certains pays, l'acheteur peut faire librement opposition,

➤ risques de perte, de vol, de falsification.

L'utilisation des chèques suppose donc un degré élevé de confiance entre l'exportateur et son client étranger, généralement pour de petits montants. Le chèque certifié ou le chèque de banque peut être une solution pour sécuriser le paiement, néanmoins les coûts d'émission sont très élevés.

1-2-2) virement bancaire ou postal : « transfert » :

1-2-2-1) définition :

Le virement bancaire est un transfert d'argent d'un compte à un autre, effectué de manière électronique, soit en se rendant à la banque, soit par internet

Les comptes concernés ne sont pas forcément domiciliés dans la même agence ou dans la même banque.

La personne qui reçoit l'argent est le bénéficiaire ; celle qui doit de l'argent est l'émetteur ou donneur d'ordre.

Pour effectuer un virement, le compte doit posséder la somme d'argent en question , sinon l'ordre de virement peut être refusé et aura pour conséquence le règlement de fais bancaires.

Faire un virement est une opération irrévocable.

Un virement entre deux comptes dans la même banque est très souvent gratuit. Un virement à destination d'un compte domicilié dans une autre banque, qu'il soit pour la même personne ou pour une autre, et souvent payant (généralement entre 3et4 euro).

Recevoir un virement est toujours gratuit.

1-2-2-2) les types de transfert :

A/ transfert par lettre :

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

B/ transfert par télex :

il est plus sécurisé et plus rapide que l le virement courrier, son seul inconvénient réside dans le support papier à cause du risque probable d'erreur de rédaction.

1-2-3) Le virement Swift :

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

Chapitre II : Les modes de financement des opérations du commerce extérieur.

moyen peu coûteux, très rapide grâce au système Swift (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications), sûr et rendant l'impayé impossible si le virement est effectué avant toute expédition. Dans le cas contraire, le virement SWIFT ne constitue pas une garantie de paiement pour le vendeur. Le bénéficiaire du virement disposera toujours d'un acquit Swift qui prouve la réalisation du transfert. Les conditions de vente de l'exportateur pourraient indiquer : payable par virement Swift à 30 jours date de facture ou date de document de transport. Le virement sans le recours à une assurance-crédit ou une garantie bancaire ne garantit pas le paiement à échéance.³

a) Avantages et inconvénients :

a) Avantages :

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

b) Inconvénients :

- Émission à l'initiative de l'acheteur
- Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé
- Risque de change si le virement est libellé en devises

1-2-4) L'effet de commerce : et on trouve :

1-2-4-1) La lettre de change ou traite :

La lettre de change, également appelée traite, est un moyen de paiement par lequel le fournisseur (tireur) donne l'ordre à son client (tiré) de payer soit à lui-même, soit à un tiers (bénéficiaire), une certaine somme, à une date déterminée.

En pratique, le vendeur envoie une traite à son client, généralement en même temps que la facture, pour que celui-ci la signe et la lui retourne acceptée. Le transfert des fonds, par virement, permettra le règlement de la traite à échéance.

La lettre de change matérialise une créance et permet d'accorder un délai de paiement. De ce fait, elle est assez fréquemment utilisée dans les échanges internationaux.

^{1.2.4} Hubert MARTINI, Ghislaine LEGRAND, Gestion des opérations import-export p129, Dunod, Paris, 2008

Chapitre II : Les modes de financement des opérations du commerce extérieur.

La lettre de change est soumise à l'acceptation du tiré. Comme dans le cas du chèque, la provision peut être insuffisante ou inexistante à échéance. Le moyen de pallier à ce risque d'impayé est de demander une traite avalisée (engagement solidaire d'une banque de payer la traite).

Le billet à ordre est aussi un effet de commerce, à la différence de la traite, il est émis par le débiteur. Il est très peu utilisé à l'international.

a) Avantages et inconvénients :

a) Avantages :

- L'effet est émis à l'initiative du vendeur (le créancier)
- Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (escomptée)

auprès d'une banque

- Il détermine précisément la date d'échéance

b) Inconvénients :

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

en devises

1-2-4-2) Le billet à ordre :

L'acheteur étranger est à l'initiative de l'émission du billet à ordre (le souscripteur) en faveur de son fournisseur (le bénéficiaire). Il est soumis au même formalisme que la lettre de change. L'aval de la banque de l'acheteur apporte plus de sécurité pour le bénéficiaire.

Cependant, la banque avalisante peut être tentée d'exiger du souscripteur (ou du tiré pour la lettre de change) le versement d'une provision ou l'apport d'une garantie financière, ce qui est contraignant pour ce dernier.

Lorsque le paiement à une échéance fixée se fait par un des instruments de paiement ci-dessus décrits, on parle d'encaissement simple ou d'open account. En définitif, c'est marchandise contre paiement à vue ou à échéance. Sinon l'alternative est soit le paiement d'avance soit le recours aux techniques de paiement documentaires telles que la remise documentaire et le crédit documentaire.⁴

!!!!!!! ces moyens sont interdits

1.2.4.2 Hubert MARTINI, Ghislaine LEGRAND, Gestion des opérations import-export p130, Dunod, Paris, 2008

Section 2 : Le financement par encaissement documentaire.

2-1) Crédit documentaire :

2-1-1) Définition :

le crédit documentaire appelé également lettre de crédit ou accréditif le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque (banque émettrice) s'engage, à la demande et pour le compte de son client importateur (donneur d'ordre), à régler à un tiers exportateur (bénéficiaire), dans un délai déterminé, un certain montant contre remise des documents strictement conformes et cohérents entre eux, justifiant de la valeur et de l'expédition des marchandises ou des prestations de services. Le Crédit Documentaire est régi par les Règles et Usances Uniformes (RUU) de la Chambre de Commerce Internationale, reconnues et appliquées dans le monde entier et dont la dernière version du 03 février 2007 (la publication de référence est actuellement la n° 700). L'objectif du crédit documentaire est de garantir le respect des engagements des deux parties, de la banque de l'exportateur, de la banque de l'importateur et des banques partenaires.⁵

2-1-2) Intervenants :

a) Le donneur d'ordre :

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

b) La banque émettrice :

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

c) La banque notificatrice :

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

d) Le bénéficiaire :

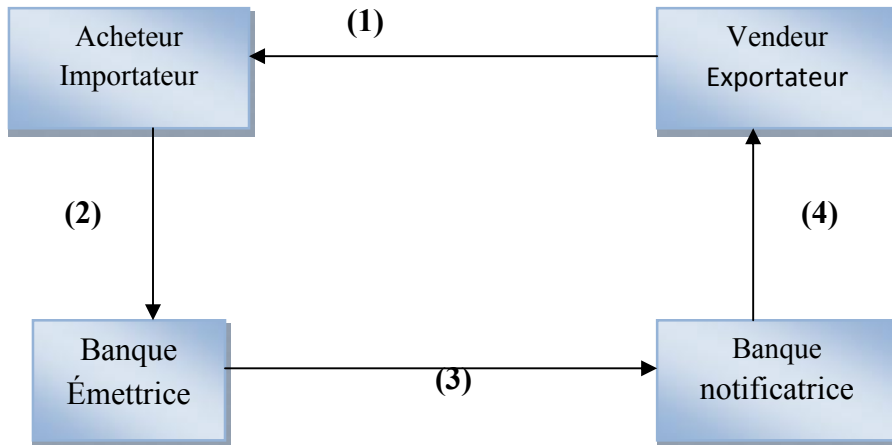
C'est le vendeur qui est le « bénéficiaire » de l'engagement bancaire d'être payé.

^{2.1} « L'Accréditif », école des hautes études commerciales, Boutekedjiret Nazel, Belgacem Sidali, Bouarouri Kenza 2010/2011.

2-1-3) Fonctionnement :

Phase(I) : l'ouverture/l'émission du crédit documentaire.

Figure n° 01:



Source : LEGRAND (G) et MARTINI(H) management des opérations de commerce international, édition DUNOD. Paris 2003.P.339

1) Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties :

L'acheteur et le vendeur conviennent contractuellement des termes de l'opération de manière à éliminer tout litige ultérieur : le règlement s'effectuera par crédit documentaire.

2) Demande d'ouverture du crédit documentaire :

L'acheteur (donneur d'ordre) demande à son banquier d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de son vendeur (bénéficiaire) conformément aux termes de l'opération conclue.

3) Ouverture du crédit documentaire :

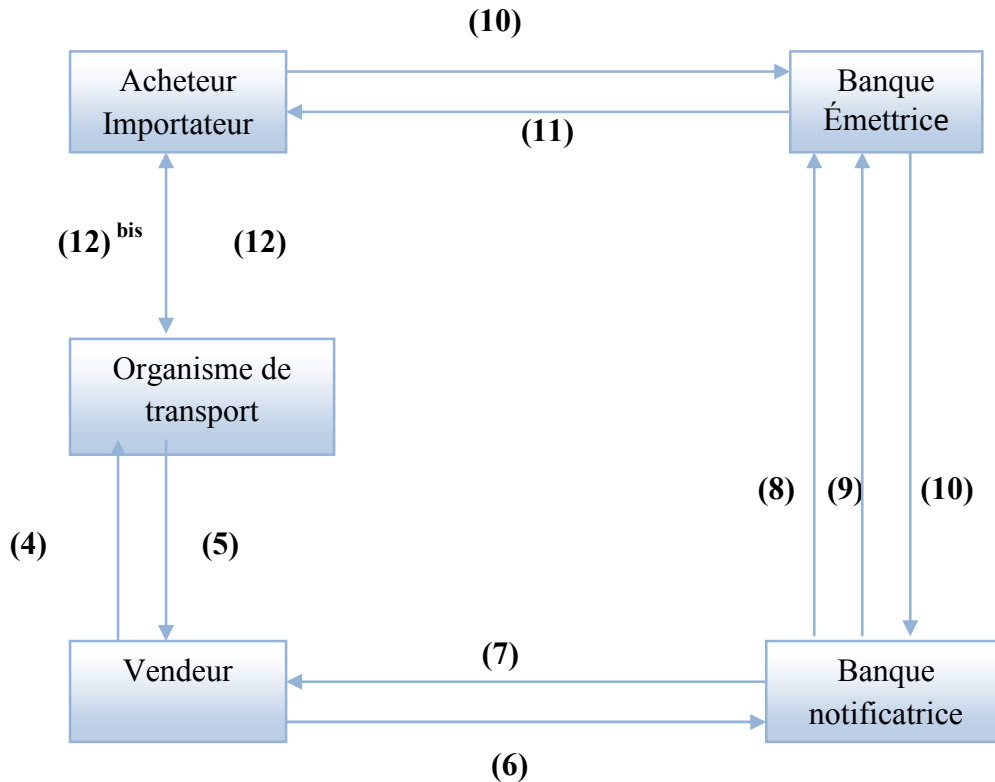
La banque de l'acheteur (banque émettrice) ouvre le crédit documentaire, selon les modalités convenues, auprès de sa banque correspondante dans le pays du vendeur.

4) Notification de l'ouverture du crédit documentaire :

La banque correspondante (banque notificatrice ou confirmatrice) notifie l'ouverture du crédit documentaire au vendeur en y ajoutant, le cas échéant, sa confirmation.

Phase(II) : La réalisation du crédit documentaire.

Figure n° 02:



4) La banque notificatrice notifie au fournisseur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur par son client importateur, ensuite l'exportateur procède à l'expédition de la marchandise.

5) Délivrance du document de transport :

Dès la prise en charge des marchandises, le transporteur remet au vendeur le titre de transport : connaissance, lettre de transport aérien, lettre de voiture, etc....

6) Présentation des documents :

Le bénéficiaire collecte les documents requis par le crédit documentaire et les présente, en respectant les délais impartis, aux guichets de la banque notificatrice et/ou confirmatrice.

7) Paiement au bénéficiaire :

Si les documents présentent l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit, et les délais sont respectés, la banque confirmatrice paie la valeur des documents (dans le cas d'un paiement à vue) en y déduisant ses frais.

8) Transmission des documents à la banque émettrice :

La banque notificatrice et/ou confirmatrice envoie les documents à la banque émettrice, par courrier rapide en 2 lots séparés afin d'éviter les pertes de documents.

9) Remboursement à la banque notificatrice :

La banque notificatrice se remboursera comme indiqué dans le crédit documentaire (en débitant le compte de la banque émettrice domicilié chez elle ou dans une autre banque, dite banque de remboursement)

10) Levée des documents (côté acheteur) :

La banque émettrice accepte les documents et les tient à la disposition de son client (le donneur d'ordre).

11) Paiement la banque émettrice :

La banque émettrice débite le compte de son client du même montant que le crédit en y ajoutant ses frais.

12),12) ^{bis} Remise des marchandises :

Dans le cas d'une expédition maritime, l'acheteur (le donneur d'ordre) en possession du connaissement original à son ordre, est en droit de réclamer les marchandises auprès du dépositaire des marchandises au port d'arrivée.

Les marchandises sont remises au porteur du connaissement (titre de propriété) donc l'acheteur (ou son mandataire).

Les documents lui ont été restitués par le canal bancaire, il peut donc procéder au dédouanement des marchandises et en prendre possession.

2-1-4) Les dates butoirs :

b) La date de validité du crédit documentaire :

Elle est fixée par l'acheteur lors de l'ouverture, cette mention est obligatoire et doit figurer sur le Swift d'ouverture. Passée cette date, on dit que le crédit est échu, le vendeur se trouve privé de toute garantie de paiement.

c) La date d'expédition des marchandises :

C'est la date limite de mise à bord, prise en charge ou envoi des marchandises. Cette mention n'est pas obligatoire mais il est recommandé de l'indiquer dans l'ouverture du crédit documentaire afin de prévoir et assurer une date d'arrivée des marchandises à destination.

d) La date limite de présentation des documents :

Elle permet d'éviter un retard de remise des marchandises à l'acheteur. Cette date butoir est fixée à partir de la date d'expédition. La présentation des documents se fait généralement à

Chapitre II : Les modes de financement des opérations du commerce extérieur.

21 jours après. Passée cette date limite, les documents seront considérés comme « anciens » ; cependant, la date de validité du crédit demeure la date extrême pour la présentation des documents.

2-1-5) Les types de crédits documentaires :

a) Irrévocable :

Il comprend l'engagement ferme de la banque émettrice d'honorer, pour le compte de l'importateur, les documents remis en conformité avec les termes et conditions du crédit. Il ne peut être annulé ou modifié sans l'accord de toutes les parties. Il couvre donc le risque commercial (défaillance de l'acheteur), mais pas les risques pays et/ou banque (risque de non transfert ou défaillance de la banque de l'acheteur).

b) Irrévocable et Confirmé :

A l'engagement irrévocable de la banque émettrice, la banque confirmatrice s'engage à payer au bénéficiaire le montant des documents reconnus conformes, même en cas de survenance d'événements politiques ou économiques dans le pays émetteur ou de défaut de paiement de la banque émettrice. Il offre donc au vendeur une sécurité optimale en couvrant les risques commerciaux, pays et banque.

2-2-6) Les formes de réalisation du crédit documentaire :

a) Par paiement à vue :

Il est réalisable à présentation des documents reconnus conformes.

b) Par paiement différé :

Le vendeur accorde un délai de paiement à l'acheteur (paiement à terme sans création de traite). Le paiement intervient à l'échéance du délai fixé.

c) Par acceptation :

Le schéma est semblable à celui d'un Credoc réalisable par paiement différé, mais avec création par le bénéficiaire d'un effet de commerce tiré sur la partie requise au crédit documentaire (banque notificatrice/confirmatrice ou banque émettrice). L'exportateur se voit retourner un effet accepté, soit par la banque notificatrice/confirmatrice, soit par la banque émettrice. L'acceptation vaut garantie de paiement à l'échéance.

d) Par négociation :

Le Credoc est négociable soit à vue, soit à terme auprès de toute banque dans le pays de l'exportateur (négociation ouverte), soit auprès d'une seule banque toujours dans le pays de l'exportateur (négociation restreinte). La banque négociatrice peut escompter les documents et/ou la traite en faisant l'avance à l'exportateur sous déduction d'agios. Dans le cas de crédit notifié, cette avance est effectuée sauf bonne fin ; dans le cas de crédit confirmé, la négociation ferme et définitive est dite sans recours.

2-1-6) Les crédits documentaires spécifiques :

a) Le crédit « Red clause » :

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

b) Le crédit revolving :

C'est un crédit documentaire dont le montant se reconstitue automatiquement après chaque utilisation par le bénéficiaire et ce, jusqu'à son échéance. Cette technique permet notamment de faire respecter une cadence de livraisons tout en assurant au bénéficiaire l'engagement irrévocable de la banque émettrice sur l'ensemble du contrat. Le crédit peut être revolving en montant et/ou en durée.

c) Le crédit transférable :

Il permet au premier bénéficiaire de demander à la banque chargée de la réalisation du crédit de le transférer, en faveur d'un ou de plusieurs bénéficiaires, sous-traitants ou fournisseurs réels de la marchandise qui bénéficient ainsi d'une garantie de paiement.

d) Le crédit "back to back":

Le bénéficiaire du crédit initial demande à son banquier d'ouvrir un crédit en faveur de son propre fournisseur, crédit qui sera alors « adossé » au premier ouvert en sa faveur. Il s'agit ici de deux opérations distinctes.

e) La lettre de crédit stand-by :

Il s'agit d'un engagement irrévocable de l'émetteur d'indemniser un bénéficiaire en cas de défaillance d'un donneur d'ordre. En tant que garantie de paiement d'une opération commerciale, c'est un 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.

Chapitre II : Les modes de financement des opérations du commerce extérieur.

Bien que basé sur le contrat, la LCSB en est indépendante. La banque qui s'est engagée, paiera le bénéficiaire en cas de défaillance du donneur d'ordre, contre présentation d'une déclaration du bénéficiaire certifiant ne pas avoir été payé accompagnée d'un ou plusieurs autres documents attestant que ce dernier a réalisé ses obligations contractuelles (document d'expédition ou de transport, facture...). Le plus souvent, la LCSB exige la copie de ces documents. La banque ne s'intéresse ni à la marchandise ni aux relations commerciales entre le vendeur et l'acheteur. Son engagement est basé sur les documents requis.

En définitif, la lettre de crédit stand-by se définit comme 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. Ainsi si une opération devait être réglée par virement Swift et que le débiteur faisait défaut à son obligation de payer, le créancier pourrait mettre en jeu la lettre de crédit stand-by si elle avait été prévue lors du montage financier.

On constate que si l'acheteur paie normalement son fournisseur, ce dernier n'a aucun motif pour faire jouer la lettre de crédit stand-by.⁶

2-1-7) Avantages et Inconvénients :

a) Avantages :

- Très bonne sécurité de paiement quand le crédit est confirmé; sinon la sécurité est Suffisante.
- Technique de paiement universel
- Contrôle de la conformité apparente des prestations documentaires
- Seule la fraude permet l'opposabilité des Paiements

b) Inconvénients :

- Formalités administratives lourdes et complexes
- Techniques parfois mal perçues par l'acheteur (marque de défiance)
- Coût élevé surtout si le montant du crédit est supérieur à 10 000 €

2-1-8) Risques :

a) Pour l'importateur :

Si l'importateur est assuré que l'exportateur ne sera pas payé s'il ne remet par les documents convenus en temps et en heure à sa banque, rien ne peut lui assurer une totale conformité des marchandises aux documents. Il peut y avoir une mauvaise qualification des produits ou une

⁶ Hubert MARTINI, Ghislaine LEGRAND, Gestion des opérations import-export p159, Dunod, Paris, 2008

Chapitre II : Les modes de financement des opérations du commerce extérieur.

escroquerie sur la marchandise. Pour éliminer ce risque, l'importateur peut faire contrôler la marchandise avant son expédition par un représentant ou par un tiers qui sera sur place.

b) Pour les banques :

➤ Risques documentaires

Avant de payer les banques doivent vérifier la conformité des documents présentés à ceux qui ont été exigés par l'importateur, si elles règlent l'exportateur alors que les documents ne sont pas conformes, elles ne pourront pas se faire rembourser par l'importateur. Toutefois, si les banques sont responsables de la vérification des documents, elles ne le sont pas de la non-conformité des marchandises reçues avec celles qui sont annoncées dans les documents. En cas de doute au moment de la vérification des documents, les banques doivent interroger l'importateur afin d'obtenir son accord avant de payer.

➤ Risque de non-paiement :

Dans le cas d'un crédit notifié, la banque de l'importateur risque de ne pas être remboursé par son client ; pour éviter ce risque, elle peut bloquer les fonds à l'avance ; pour le limiter, elle peut prendre des garanties comme de faire établir les documents permettant de retirer les marchandises à son nom. Dans le cas d'un crédit confirmé, la banque confirmatrice risque de ne pas être remboursé en cas de défaillance de son confrère ou de risque pays. Au risque de non-paiement, il faut ajouter éventuellement le risque de change si une couverture à terme n'a pas été prévue.

2-1-9) Limites :

- Procédure complexe, exigeant beaucoup de rigueur et de formalisme pour respecter les clauses et les délais.
- Coût plus élevé que les autres modes de paiement et d'encaissement.

2-2)- La remise documentaire :

2-2-1) Définition :

La remise documentaire est un mode paiement internationale qui va faire intervenir les banques qui jouent le rôle d'intermédiaire paiement contre remboursement. En effet la remise documentaire (ou encaissement documentaire) est une opération par laquelle un exportateur mandate sa banque de recueillir, selon ses indications, une somme due ou l'acceptation d'un effet de commerce par un acheteur contre remise de documents. Il s'agit de documents commerciaux (factures, documents de transport, titres de propriété, ...) accompagnés ou non de documents financiers (lettres de change, billets à ordre, chèques ou

autres instruments analogues pour obtenir le paiement d'une somme d'argent).⁷

2-2-2) Les intervenants :

a) le donneur d'ordre : le vendeur ou exportateur

b) le tiré : l'acheteur ou l'importateur

c) la banque remettant : banque du vendeur

d) la banque présentatrice : banque de l'acheteur

Les banques ont de simples rôles d'intermédiaires sans engagements de garantie bancaires.

Contrairement au crédit documentaire, la banque n'a, dans la formule de la remise documentaire, aucune obligation de résultat. Dans cette procédure, les banques n'interviennent que comme mandataires de leurs clients. La remise documentaire est donc différente du crédit documentaire, dans lequel c'est une banque (ou les deux, en cas de confirmation) qui s'engage à payer le vendeur.

2-2-3) Les formes de la Remise documentaire:

2-2-3-1) Documents contre paiement (D/P) :

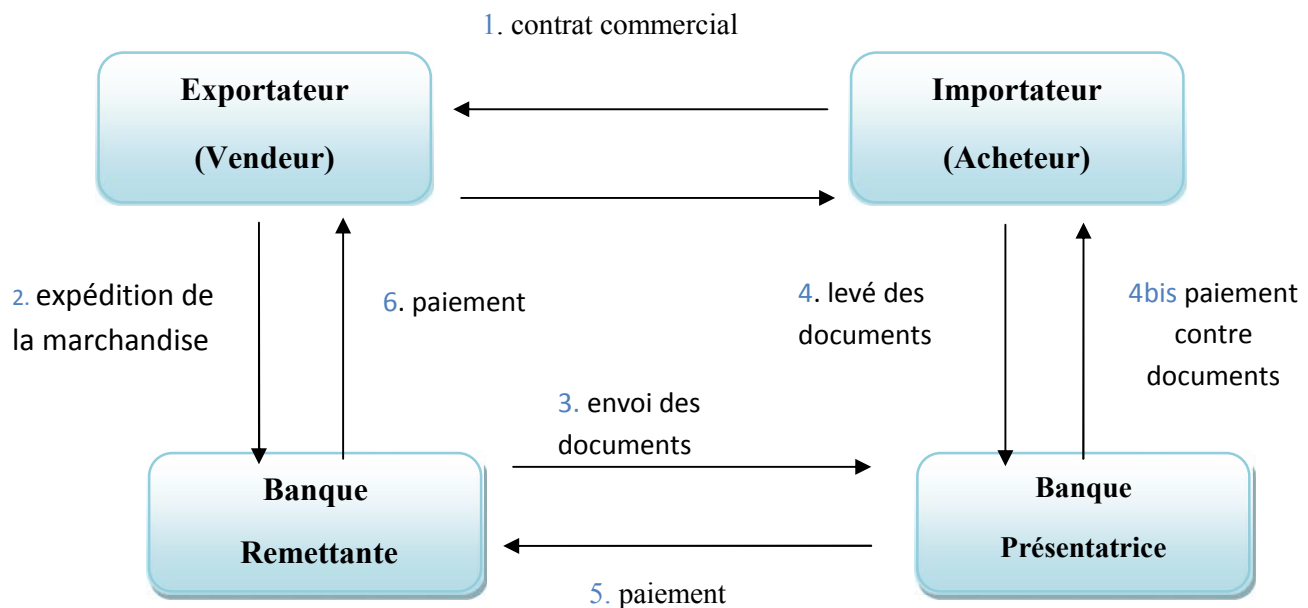
La banque située à l'étranger, correspondante du banquier de l'exportateur, ne remettra les documents que contre paiement immédiat. Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur. Celui-ci reste néanmoins soumis au risque de refus des documents et de la marchandise par l'acheteur.

2-2-3-2) Documents contre acceptation (D/A) :

La banque située à l'étranger, correspondante du banquier de l'exportateur, ne donnera les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure. Cette formule n'offre pas de garantie sûre au vendeur, puisque le règlement de l'acheteur n'interviendra qu'à l'échéance de la traite. L'exportateur veillera donc à demander un aval de la banque sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité.

^{2.2.2} Exposé « crédit documentaire et remise documentaire », licence AEI 3eme année, FLEURY Raphaël, LY Christine, TRAN Tiffanie, BENABDALAH Rachid, 2009/2010.

Figure n° 03:



- Après la conclusion du contrat entre le fournisseur et le client, le fournisseur expédie la marchandise, tire généralement une traite sur son client, soit à vue soit à échéance.
- Ensuite le donneur d'ordre remet à sa banque (banque remettante) les documents nécessaires au client pour qu'il puisse retirer sa marchandise, le vendeur de sa part donne à sa banque un ordre d'encaissement.
- La banque se chargera par la suite de délivrer ou de faire délivrer ces documents à l'acheteur par le biais de sa banque contre acceptation de la traite ou contre paiement en se conformant aux instructions reçues de la banque remettante.
- La banque de l'acheteur transfère le montant de la remise à la banque du vendeur dans le cas de document contre paiement et dans le cas d'un encaissement contre acceptation, le tiré acceptera l'effet qui, selon les instructions de l'ordre d'encaissement, restera auprès de la banque présentatrice, dans ce dernier cas, le remettant pourra demander l'escompte de l'effet auprès d'une banque disposée à le faire ou fera encaisser le montant à l'échéance.
- Lorsque la banque de l'importateur reçoit les documents une vérification véritable doit être faite par celle-ci et une fois assurée de la conformité des documents, une lettre d'information est envoyée au bénéficiaire pour l'informer de l'arrivée des documents

Chapitre II : Les modes de financement des opérations du commerce extérieur.

- Enfin lorsque le client accepte la traite (documents contre acceptation) ou effectue le paiement (documents contre paiement) les documents lui sont remis par la banque. La banque du vendeur crédite le compte de son client du montant de son exportation.

2-2-5) Les avantages :

- L'acheteur ne pourra pas retirer la marchandise si des documents nécessaires au dédouanement ou à la remise de la marchandise par le transporteur (Bill of Lading en cas de transport maritime) sont inclus dans la remise documentaire sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la remise documentaire.
- La procédure est plus souple que le crédit documentaire sur le plan des documents et des dates
 - Le coût est faible
 - Il s'agit d'un mode de paiement souple et moins onéreux qu'un crédit documentaire
 - Pour l'importateur, il offre pratiquement les mêmes garanties que le crédit documentaire
- L'importateur peut dans certains cas inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter la traite
 - Par l'utilisation de la traite, l'importateur peut entrer en possession de la marchandise avant que le paiement ait eu effectivement lieu. Il peut réaliser un bénéfice à la vente et acquérir les fonds suffisants pour payer sa lettre de change. La remise documentaire peut donc constituer un mode de financement

2-2-6) Les limites :

- Cette technique ne protège pas l'exportateur du risque de change.
- Vendeur : si l'acheteur change d'avis et ne veut plus des marchandises, le vendeur n'a plus qu'à les brader sur place si c'est une marchandise périssable, ou à la rapatrier. Les banques ne vont pas se substituer à l'acheteur.
- L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer. C'est la raison pour laquelle un acompte à la commande est fortement recommandé pour éviter cette situation
 - Il n'y a aucun engagement des banques intervenantes. L'entreprise pourra pallier cette difficulté en demandant à l'importateur l'aval d'une banque sur sa traite (dans le cas d'une remise D/A)
 - Le mécanisme est déséquilibré entre l'importateur et l'exportateur. Ce dernier risque

Chapitre II : Les modes de financement des opérations du commerce extérieur.

beaucoup plus dans l'opération.

- Cette technique est fortement soumise au risque politique. Si l'entreprise la destine vers un marché instable, il lui est conseillé de contracter une assurance-crédit.
- Vendeur : si l'acheteur change d'avis et ne veut plus des marchandises, le vendeur n'a plus qu'à les brader sur place si c'est une marchandise périssable, ou à la rapatrier. Les banques ne vont pas se substituer à l'acheteur.
- Acheteur : si jamais l'acheteur découvre, à la vue des documents, que ce n'est pas la bonne marchandise, il ne pourra qu'en faire le constat et retrouver au plus vite un nouveau fournisseur si sa commande est pressée.
- La remise documentaire reste une sécurité peu fiable, qui représente certaines limites. Elle suppose donc une certaine connaissance entre acheteur et vendeur.

Enfin le crédit documentaire offre plus de sécurité quand les parties intéressées respectent plus ses règles fondamentales, de l'ouverture jusqu'à la réalisation, comme il est nécessaire de suivre toutes les précisions offertes,

Pour mettre un crédit documentaire en bonne fin, l'importateur et l'exportateur doivent étudier toutes les notes concernant le crédit et la livraison des marchandises lors de conclusion du contrat, ensuite l'importateur doit mentionner sur la lettre d'ouverture toute les notes ressorties du contrat. Ainsi que chaque partie doit respecter ses obligations et ses limites sans essayer de sortir en dehors du cadre du crédit.

Nous avons essayé de passer en revue, au long de ce compte rendu, les principales opérations traitées par le service commerce extérieur d'une agence bancaire.

Concernant le règlement financier, nous avons développé la technique du crédit documentaire, le remise documentaire. Bien que la remise documentaire soit plus simple, plus rapide et moins chère que le crédit documentaire, ce dernier tient une place prépondérante et est très utilisé comme mode de règlement à l'international. Il est en effet le seul à présenter une sécurité suffisante pour les deux parties. La remise documentaire rend le vendeur très dépendant de l'acheteur.

2-3) Le transfert libre :

Un transfert libre sert de mode de règlement d'une opération d'importation de bien ou services préalablement domiciliée.

A réception des documents sous-cités et lors de l'exécution, le préposé à l'opération doit procéder tout d'abord, à une vérification minutieuse des documents présentés afin de s'assurer de leur conformité. Il doit ensuite :

- Faire signer au client un ordre de virement du montant à transférer.
- Inscrire l'opération sur le répertoire conçu à cet effet, en lui attribuant un numéro de références. 3 Etablir une liasse transfert clientèle.
- Etablir une formule 4 en quatre exemplaires.
- Remettre au client une facture commerciale domiciliée.
- Passer les écritures comptables constatant le règlement et le prélèvement des commissions, comme suit :
- Constatation du règlement

2-3-1) Avantages et inconvénients d'un transfert libre :

2.3.1. Avantages :

- Simplicité de la procédure.
- Modération des coûts.
- Rapidité.
- Souplesse.

2.3.2. Inconvénients :

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

Chapitre II : Les modes de financement des opérations du commerce extérieur.

Section 3: Risques et garanties bancaires.

Tout opérateur en commerce international doit être conscient que le métier de l'internationale comporte des risques considérables. Ces risques sont nombreux et variés, leur spécificité réside sur la complexité du commerce international, car les deux parties sont éloignées géographiquement, ils ont des langues différentes et des législations nationales qui sont souvent divergentes.

Il faut souligner que ces risques sont dus à l'expulsion technologique en matière de transport et des télécommunications, l'accélération de la mondialisation de l'économie et de la globalisation financière, de la concurrence et des mutations de l'environnement commercial.

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

Ainsi, pour plus de sécurité, certaines clauses doivent être reprises dans le contrat telles celles relatives aux garanties. Ces dernières sont destinées à procurer une sécurité aux intervenants.

3-1) Notion de risque:

L'activité d'intermédiation pose problème et exige au banquier de certifier de façon permanente au moins deux contradictions : d'une part, la sécurité vis-à-vis des déposants et épargnants d'autre part, la satisfaction des besoins des entreprises et la recherche d'un profit.

Le banquier doit constamment agir de manière à être capable de répondre aux retraits des déposants sans pour autant être obligé de rappeler le crédit consenti aux entreprises. La notion de risque trouve sa signification au centre de cette contradiction. Ce sont ces contraintes qui obligent le banquier à ne pas accorder des crédits avant d'avoir identifié, analysé et apprécié les risques auxquels s'expose l'entreprise.

«Le risque est inséparable de métier du banquier, il est son quotidien. Son quotidien malgré lui, où toute prise de risque consciemment réalisée va de pair avec l'espoir qu'il ne se matérialise pas et qu'il reste hypothécaire ». ⁸

^{4.1} Michel Mathieu : « L'exploitation bancaire et le risque de crédit », Ed revue banque éditeur 1995.

3-2) Les risques bancaires internationaux :

3-2-1) Le risque pris par la banque du vendeur :

Dans le cas où il y a une simple notification, la banque doit faire diligence en examinant les documents avant de les transmettre, en revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité, d'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice (la banque de l'acheteur), dans la situation de conformité des documents, elle devra payer le vendeur, donc elle court un risque technique lié à l'étude des documents si la banque paye son client.⁹

3-2-2) Le risque pris par la banque de l'acheteur (émettrice) :

Sa responsabilité peut être recherchée par son client si elle omet de relever une réserve majeure que son client aurait pu refuser de lever. Et le risque est plus important dans le cas d'un paiement différé, où l'importateur ne remboursera pas la banque dans un deuxième temps.

3-2-3) Le risque pour le vendeur :

Le vendeur peut ne pas avoir expédié les marchandises et effectué les services dans les quantités et qualités convenues, ou ne pas expédier les marchandises à temps et au lieu désigné alors il devra subir le risque d'annulation du contrat commercial et du crédit et se voir dans l'obligation de revoir sa position initiale pour renégocier le contrat, chercher un autre acheteur ou rapatrier sa marchandise.

3-2-4) Le risque lié à l'acheteur :

L'acheteur peut subir le risque d'insolvabilité ou de défaut de paiement volontaire ou de non-conformité des marchandises importées.

3-2-5) Le risque politique :

Le risque politique proprement dit, c'est le risque de guerre, de révolution, d'émeute ou de décision gouvernementale faisant obstacle à l'exécution du contrat.

C'est aussi, le risque de non-transfert : difficultés économiques, mesures d'ordre législatives ou administratives survenues hors de pays exportateur empêchant ou retardant le transfert des fonds versés par le client étranger dans sa monnaie nationale.

^{4.2.4}Baziz zahra, Guenounou sonia, « Le financement du commerce international par le crédit documentaire » BOUCHATAL S : *Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant*, mémoire DESB, Ecole Supérieure des Banques, Alger, 2003

3-2-6) Le risque de crédit :

Après avoir expédié la marchandise, le client peut être défaillant pour la totalité de sa dette ou une partie d'elle.

3-2-7) Le risque de change :

Après la signature du contrat libellé en devises étrangères, l'exportateur ou l'importateur est amené à se couvrir contre le risque de change. En effet, pour l'exportateur, il s'agit de se couvrir contre le risque de dépréciation de la devise étrangère entre la date de fixation du prix et celle de son paiement. Par contre, l'importateur quand à lui cherche à se couvrir contre le risque d'appréciation de la devise.

3-2-8) Le risque de fabrication :

Ce risque se définit par l'empêchement par l'assuré, en raison d'un fait générateur de sinistre, de fabriquer des biens ou d'exécuter les services qui lui ont été commandés, et de poursuivre l'exécution de ses obligations contractuelles, l'entreprise peut se trouver confronter à une interruption de marché, la commande est annulée.

Ces risques peuvent concerner :

- l'engagement même où il set impératif de veille, à ne souscrire des engagements que sur les banques étrangères de premier rang qui ont pour souci principal de respecter leur signature au plan internationale.
- Le texte de la garantie qui peut être imposé par l'un ou l'autre des parties et qui est souvent imprécis dans son objet et sa durée de validité, ou celui né de l'erreur dans la transmission.
- La mise en jeu abusive de la garantie dont le risque est particulier aux garanties payables à première demande et qui concernant un appel en jeu à la garantie injustifié ou de risque politique.

3-3) Les garanties bancaires internationales :

La garantie de soumission permet à l'acheteur d'obtenir une indemnisation si le fournisseur retire son offre commercial, refuse de signer le contrat ou s'il ne fournit pas les garanties demandées.

3-3-1) La garantie de restitution d'acompte :

Est utile si le fournisseur ne donne pas suite à son engagement commercial. Tout ou partie des acomptes versés seront remboursés et le taux varie entre 10 et 20% du montant du contrat commercial.

3-3-2) La garantie de bonne exécution ou de bonne fin :

Elle a pour objet d'assurer à l'acheteur le remboursement à hauteur d'une somme déterminée s'il n'est pas satisfait des prestations fournies par le vendeur. En d'autres termes, un dédommagement est versé à l'acheteur si le fournisseur ne respecte pas les obligations de son contrat commercial, et le taux varie entre 5 et 10% du montant du contrat.

3-3-3) La dispense (engagement) de retenue de garantie :

L'acheteur étranger demande habituellement qu'une période de garantie soit prévue après l'exécution du contrat, pour lui permettre de s'assurer de la bonne qualité du matériel, et en cas de malfaçon, d'exiger les réparations nécessaires. La banque intervient pour mettre fin à la rétention du montant et à garantir à l'acheteur le remboursement en cas de défaillance.

3-3-4) La garantie d'admission temporaire :

Dans le but de la réalisation de gros projets, l'entreprise étrangère est dans la plupart des cas amenée à importer temporairement du matériel dans le pays de la réalisation du marché et qui sera après réexporté. Ce qui dispense cette entreprise des droits et taxes douanières exigibles à l'importation, sous la condition de mise en place d'une garantie bancaire d'admission temporaire couvrant le paiement des frais suscités si l'entreprise étrangère venait à vendre ce matériel ou à ne pas le réexporté et régler les droits et taxes, et cette garantie ne peut être libérée qu'à la réception de la décharge des douanes qui intervient lors de la réexportation vers le pays d'origine du matériel importé temporairement.

3-3-5) La garantie contre le risque de change :

3-3-5-1) La couverture contre le risque de change :

Les entreprises utilisent deux techniques pour se protéger contre le risque de change ;

- **la couverture de change au comptant, et la couverture de change à terme.**

Simplement leur objectif, elles cherchent au moment de la signature du contrat, à se protéger à la baisse (cas de l'exportateur) ou à la hausse (cas de l'importateur).

- **La couverture de change au comptant :**

La première démarche de l'exportateur à l'avance en devise consiste à emprunter, dans la devise considérée, le montant qu'il recevra de son acheteur au moment du paiement, bien

Chapitre II : Les modes de financement des opérations du commerce extérieur.

entendu, la créance de l'exportateur sur son client et la date que ce même exportateur contracte envers le marché des eurodevises ou la même échéance.

La seconde étape consiste, pour l'exportateur immédiatement au comptant des devises empruntées contre de la monnaie nationale.

Enfin à l'échéance du contrat de vente, l'importateur paie son fournisseur en devises, qui rembourse à son tour l'emprunt effectué.

Cette opération se déroule sous couvert de la banque de l'exportateur.

- La couverture de change à terme :

La banque s'engage à acheter à l'exportateur, à l'échéance du contrat de vente à terme, les devises cédées par celui-ci. Le cours d'achat de ses devises est fixé à la signature du contrat.

Ainsi, l'exportateur ne court plus de risque de change. Ce dernier est transféré sur la banque qui va chercher à se couvrir le risque.

Dans un premier temps, elle va emprunter l'équivalent du montant en devises au taux prêté (la période de l'emprunt ou de prêt correspond à celle fixée au contrat de vente à termes de devises) du marché des eurodevises. Puis, elle va échanger les devises empruntées contre leur équivalent en monnaie nationale. Cette opération a lieu sur le marché des changes au comptant, au cours acheteur.

Enfin, elle place le montant obtenu en monnaie nationale sur le marché monétaire interne au taux emprunteur

3-3-6) La mise en place des garanties :

3-3-6-1) Les intervenants, modes et modalités d'émission :

3-3-6-1-1) Les intervenants :

La mise en place de la garantie bancaire implique trois ou quatre parties (selon le cas) dont les buts diffèrent.

Chapitre II : Les modes de financement des opérations du commerce extérieur.

a)- Le donneur d'ordre :

C'est l'exportateur ou la partie qui a été déclaré adjudicataire du marché après appel d'offre et soumission.

Celui-ci doit faire face aux obligations qui résultent de sa soumission à l'effet de ne pas être obligé de payer s'il ne les a pas remplis convenablement vis-à-vis de l'importateur.

b)- Le bénéficiaire :

Il est représenté par l'importateur ou la partie qui a émis l'appel d'offre et qui a pour occupation principale le faite de pouvoir disposer d'un recours immédiat si :

- L'exportateur est défaillant dans l'accomplissement de ses obligations résultantes de sa soumission.
- Ou si ce dernier n'exécute pas le marché selon ses termes.

c)- Le garant :

C'est la banque qui met en place la garantie dans le but d'assurer au bénéficiaire le remboursement de tout montant qui lui serait dû dans le cas de non respect par le donneur d'ordre de ses engagements contractuels, ceci sans être mêlé à un quelconque conflit entre les parties.

d)- Le contre –garant :

Il s'agit de la banque de l'exportateur, qui s'engage envers le garant à répondre à toute éventuelle défaillance de son client.

3-4) Les irrégularités et incidents :

Il existe des irrégularités qui sont très courantes ¹⁰:

- Crédit dont la date de validité est dépassé.
- Le montant autorisé est dépassé (si une fluctuation est autorisée, alors on parle d'un dépassement s'au delà de cette marge).
- Délai de présentation non respectés.
- Expédition tardive, dépassement de la date limite d'expédition.
- Expédition incomplète.

Les irrégularités peuvent porter sur des points précis relatifs aux documents à l'expédition, à l'assurance.

^{4.4}LEGRAND G. et MARTINI H. : management des opérations de commerce international », édition DUNOD 1995, page 346-347.

Chapitre II : Les modes de financement des opérations du commerce extérieur.

3-4-1) Problèmes sur les documents :

- Documents incompatibles entre eux (le montant sur la facture n'est pas le même sur les autres documents).
- Poids différent entre les documents.
- Intitulé des marchandises sur la facture différent de celui porté sur le document de transport ou sur le crédit.
- Différences dans les marques et numéros entre les documents.
- Différences dans les montants inscrits sur les factures et sur les lettres de change.
- Lettre de change tirée sur une partie autre que celle stipulée au contrat, lettre de change tirée à une échéance ne correspond pas au terme du crédit documentaire.
- Absence de signature sur les documents qui l'impose.
- Documents non endossés ou endossée de façon incorrecte.

3-4-2) Problèmes sur les documents d'assurance :

- Documents de police d'assurance émis sous une forme non transmissible.
- Assurance non en vigueur à compter de la date mentionnée sur les documents de transport.
- Risques couverts par l'assurance différents de ceux exigés dans le crédit.
- Montant assuré insuffisant ou dans une devise différente.
- Présentation d'une note de couverture, au lieu d'une attestation d'assurance.

Pour conclure, l'activité d'importation et d'exportation doit disposer de moyens qui lui sont spécifiques, compte tenu des particularités y afférentes en ce qui concerne les risques, les techniques de paiement, les intervenants...etc.

Section 1 : Présentation de la SONATRACH

Face à la complexité du monde actuel caractérisé par la difficulté de l'environnement qui est en constante mutation économique, politique, sociale et technologique et la concurrence vers la conquête de nouveaux marchés, a conduit les entreprises vers la constitution d'une base solide qui assurera leur pérennité.

De ce fait, on aperçoit que ces dernières mettent en avant l'importance d'adaptation, de collaboration et de concertation des différentes parties afin d'atteindre les objectifs visés.

La Société Nationale pour le Transport et la Commercialisation des Hydrocarbures SONATRACH est une société par actions, propriété de l'état algérien placée sous tutelle du ministère de l'énergie et des mines.

Modèle de notre étude, est entourée d'une nouvelle situation et un nouvel environnement qui a donné naissance à un phénomène récent qui est l'ouverture sur le marché.

Malgré cela, l'Algérie doit maintenir et même améliorer son seuil de rentabilité pour préserver sa part dans le marché international. Au-delà de l'effort nécessaire à déployer pour préserver cet important acquis, l'Algérie doit également chercher à le consolider davantage par la mise en œuvre d'une stratégie hardie et probante pour atteindre et maintenir une place privilégiée au niveau mondial.

La nouvelle loi sur les hydrocarbures, récemment promulguée, est destinée à développer davantage les actions de partenariat.

SONATRACH pourrait donc à terme jouer un rôle important dans le transport des hydrocarbures d'Afrique noire vers l'Europe et ainsi conforter ses positions sur les marchés mondiaux.

Alors, la confrontation des concurrents internationaux qui peuvent lui prendre la position de leader dans son domaine, impose à la SONATRACH l'obligation de suivre une nouvelle organisation adaptée et dotée d'un système de gestion et de contrôle interne et

externe très rigoureux et mettre en évidence le capital humain comme source de création de richesses et de valeurs.

Ce capital humain qui avec une organisation bien structurée et une bonne circulation de l'information aura la rentabilité la plus optimale.

C'est pourquoi on a décidé de voir de près le processus d'achat au sein de la direction approvisionnement et transport et de concentrer notre étude sur l'organisation de la société dans ces achats de productions.

1.1. Historique de la SONATRACH :

SONATRACH (Société Nationale pour le Transport et la Commercialisation des Hydrocarbures) a été créée par le décret N° 63-491 du 31 décembre 1963 paru dans le journal officiel le 10 janvier 1964.

L'intérêt manifesté par l'Etat pour valoriser les ressources nationales, surtout dans le domaine des hydrocarbures à vite fait sentir la nécessité de transformer progressivement la SONATRACH en une société nationale pour répondre aux besoins du pays.

La SONATRACH n'avait alors pour objet que de « préparer et de mettre au point les études préalables à la construction des moyens de transport terrestres, maritimes permettant de véhiculer les hydrocarbures liquides ou gazeux ».

La transition démocratique et économique prend parfois des formes inattendues, dans une Algérie ou tout change.

Dans ce contexte, la SONATRACH reste un puissant élément d'intégration nationale, ainsi que la stabilité socioéconomique car l'entreprise a su dès le début des années 70 se lancer dans le vaste secteur des hydrocarbures en ayant recours au raffinage, à la pétrochimie et au traitement du gaz naturel.

Le 22 septembre 1966 ; les missions de l'entreprise ont été élargies à tous les domaines de l'industrie pétrolière à savoir la recherche, la production, la transformation, la commercialisation et le transport des hydrocarbures en prenant des participations dans les concessions détenues par certaines sociétés étrangères comme : ESSO, SHELL, MOBIL, etc....

Le 24 Février 1971 fut la date de la nationalisation des hydrocarbures, ou la SONATRACH s'est vue confier la tâche de développement de toutes les branches de l'industrie pétrolière et gazière algérienne ainsi que leurs maîtrise technologique tout en sauvegardant l'approvisionnement énergétique du pays et les recettes de l'exploitation et de la vente des hydrocarbures ou le gaz et le pétrole génèrent la principale source de financement de l'économie.

Le 23 janvier 1998 marque le jour ou la SONATRACH devient une SPA (Société par actions), par décret présidentiel n°98-48 (article 05), dont le capital est détenu totalement par l'état : « SONATRACH dispose d'un capital de deux cent quarante-cinq milliards de dinars, entièrement et exclusivement souscrites et libérées par l'état. »¹

C'est ainsi que l'Algérie se constitue un élément économique fondamental, principal source de financement de l'économie, tirant 95 % de ses recettes de l'exploitation et de la vente des hydrocarbures.

Avec une organisation en constante évolution la SONATRACH déploie d'énorme ressource financière pour atteindre et rester le leader.

1.2. Organisation et activités de la SONATRACH :

La SONATRACH est l'unique compagnie nationale à exploiter et à commercialiser les hydrocarbures émanent du sous sol algérien.

La SONATRACH a vu au fil des années un élargissement des activités, Elle compte plus de 49 522 employés qui oeuvrent dans plusieurs domaines d'activités, elle s'est mise à s'occuper de la recherche, l'exploitation industrielle des gisements d'hydrocarbures et leurs commercialisations.

^{1,2} R.A.D.P, Decret N° 98-48, article 05 du journal officiel.

La SONATRACH est structurée autour de quatre grandes activités :

- Activité amont ;
- Activité avale ;
- Activité transport par canalisation ;
- Activité commercialisation.

1.2.1. L'activité Amont :

Elle est placée sous l'autorité d'un vice président, et elle couvre les domaines :

- Exploration ;
- Data contrôle ;
- Opération ;
- Affaires internationales ;
- Centre de recherche et développement ;
- Pétroleum engineering et développement ;
- Production ;
- Forage ;
- Engineering et construction ;

-
- Associations.

1.2.2. **L'activité aval**

Cette activité est placée sous l'autorité d'un DGA, elle couvre les domaines :

- Liquéfaction du GAZ naturel ;
- Séparation du GPL ;
- Raffinage du pétrole ;
- Pétrochimie ;
- Etude, développement et nouvelles technologies.

1.2.3. **L'activité transport par canalisation**

Elle est placée sous l'autorité d'un vice président, elle couvre les domaines suivants :

- Exploration des ouvrages des transports des hydrocarbures et des installations portuaires ;
- Maintenance ;
- Etude et développement.

1.2.4. **L'activité commercialisation**

Elle est placée sous l'autorité d'un DGA, elle couvre les domaines suivants :

- La commercialisation extérieure du pétrole brut, des produits raffinés, du condensât des GPL, GNL et du GAZ naturel ;

-
- La commercialisation sur le marché national des produits raffinés, du GAZ naturel, des GPL, des produits pétrochimie et des autres produits tel que les GAZ industriels ;
 - Le transport maritime des hydrocarbures.

Les principales activités de la SONATRACH sont :

- L'exécution des opérations relatives à la recherche et à l'exploitation des gisements ;
- L'exploitation industrielle et commerciale de tous ses moyens de transports ;
- Le traitement, la transformation et La commercialisation des hydrocarbures liquides et gazeux ainsi que leurs substances connexes ;
- La reconstitution et l'accroissement des réserves d'hydrocarbures et Le développement de toute forme d'activités conjointes en Algérie et hors Algérie.

1.3. Mission et objectifs de la SONATRACH :

SONATRACH se présente actuellement sous l'aspect d'une entreprise intégrée intervenant directement dans l'ensemble des activités du secteur des hydrocarbures. Elle est à la charge des opérations liées à la recherche ; la production, le transport par canalisation des hydrocarbures, le conditionnement, la commercialisation des hydrocarbures gazeux

- Le développement et l'exploitation des gisements et installations de surface pour la valorisation des ressources d'hydrocarbures liquides et gazeux.
- La réalisation d'études d'engineering de base de développement et d'exploitation des champs et installations d'hydrocarbures.
- La réalisation d'études d'engineering de détails relatives aux installations de surfaces, l'établissement des dossiers de cahiers des charges, le suivi technique ainsi que la supervision de la réalisation des travaux de développement et de gisement et de construction d'ouvrages d'exploitations.

-
- L'élaboration des programmes et plannings de forage d'exploitation et développement selon les apports d'implantation établis.
 - La planification et la préparation des sites de forage conformément aux rapports d'implantation et aux devis techniques établis.

1.3.1. Les objectifs :

Les objectifs de la SONATRACH sont :

- Le développement et la valorisation des ressources énergétiques nationales ;
- La maîtrise du transport des hydrocarbures ;
- L'approvisionnement énergétique à moyen et long terme ;
- Rénovation des techniques dans la gestion de ses ressources ;
- L'exploitation et la diversification de la matière dans les marchés nationaux et internationaux ;
- Financement du développement de la nation par l'apport de devises ;
- Participation à la relance et au redéploiement de l'économie nationale.

1.4. Présentation de la division production

La division production est constituée d'un siège regroupant des directions à Alger et de onze (11) régions réparties à travers le sud du pays comprenant soixante quatre (64) gisements de pétrole et quarante huit (48) gisements de gaz naturel.

La division production à pour mission :

- L'exécution de toutes les opérations relatives à la prospection et l'exploration des hydrocarbures liquides et gazeux ;
- L'exploitation des gisements et installations de surface pour la valorisation optimale des ressources d'hydrocarbures liquide et gazeux;
- La construction, l'exploitation industrielle et commerciale de tous les moyens de transport d'hydrocarbures par voie terrestre ;
- L'approvisionnement des hydrocarbures et des produits dérivés du marché national et international.
- La réalisation d'étude d'engineering de base de développement des installations de surface d'exploitation des gisements.

Ses principales activités consistent à :

- Production d'hydrocarbures liquides et gazeux (pétrole brut, condensat, GPL et GAZ).
- L'exploitation et maintenance des installations et équipements de production d'hydrocarbures de pression des gisements.

La division production est organisée comme suit :

- La direction centrale dont le siège est à Alger ;
- Neuf (09) directions régionales dans le sud du pays.

Elle est structurée en :

Cinq (05) directions et deux (02) départements :

-
- Direction finances et comptabilité ;
 - Direction ressources humaines et organisation ;
 - Direction opération ;
 - Direction approvisionnement et transport ;
 - Direction moyens généraux ;
 - Département sécurité industrielle ;
 - Département informatique.

Neuf (09) directions régionales :

- HASSI RMEL (HR) ;
- HASSI BERKINE (HBK) ;
- HASSI MESSAOUD (HMD) ;
- RHOUD NOUSS (RNS) ;
- GASSI TOUIL (GT) ;
- TIN FOUYE TABANKORT (TFT) ;
- OHANET (OHT) ;
- AIN AMENASS (A.AM).

Deux secteurs :

HAMRA et OUED NOUMER.

1.5. **Présentation du domaine d'études**

La Direction Approvisionnements & Transport (**DAT**) représente l'une des plus importantes activités de la division production (**DP**), vu la position stratégique qu'elle occupe dans l'organigramme de l'entreprise. Elle est aussi le noyau tournant de part la nature des services rendus aux différentes structures et régions de la DP.

Les principales missions de la direction Approvisionnements & Transport se résument dans les points suivants :

- La définition et la mise en œuvre de la politique de la division production en matière d'approvisionnement, gestion des stocks et le transport des équipements nécessaires au fonctionnement des différentes structures et régions de la DP ;
- La préparation et la gestion du budget des équipements amortissables ;
- La réalisation des opérations d'importations et d'achats locaux pour le compte de l'ensemble des structures de la branche hydrocarbures ;
- La consolidation de la gestion des stocks de l'ensemble des magasins et gestion centralisée des équipements de la division ;
- La conception du réseau et des mécanismes de stockage, réapprovisionnement et transport ;
- Le transport des matières, matériels et équipements acquis, vers le site utilisateur ;
- La prise en charge des opérations bancaires, de transit et de dédouanement des équipements importés ;

-
- La gestion des zones sous douanes, des bases logistiques de Oued Smar, Touggourt et Mostaganem, ainsi que les bureaux du port et aéroport d'Alger.

A fin d'accomplir ces tâches, la direction Approvisionnement & Transport est organisée sous forme de plusieurs départements, répartis comme suit :

1. Département ordonnancement & commerce extérieur ;
2. Département achats ;
3. Département gestion de stocks & codification ;
4. Département logistique ;
5. Département Matériels tubulaires.

1.5.1. Le Département Ordonnancement et Commerce Extérieur

Le département Ordonnancement et Commerce Extérieur s'occupe du contrôle et suivi de toute opération d'acquisition de marchandise importée amortissable ou consommable.

Le département est composé de plusieurs services répartis selon des tâches bien définies, ces services sont :

1. Service gestion et suivi des approvisionnements ;
2. Service Budget ;
3. Service Facturation et Valorisation ;
4. Service Charter et suivi des commandes régions ;

-
5. Service Opération Bancaire ;
 6. Service Transit et positionnement ;
 7. Service Assurances et Contentieux ;
 8. Service Statistique.

1.5.2. Service ordonnancement

Ce service se compose de trois sections :

- Section gestion et suivi des approvisionnements ;
- Section budget ;
- Section facturation.

A - Section Gestion et suivi des approvisionnements :

Toutes les requêtes d'achat émises par les régions et différents utilisateurs parviennent à la direction approvisionnement et transport / siège, suivies d'un BLR (Bordereau de lancement de requêtes).

Les requêtes sont saisies à leur arrivée par le biais d'un SI (suivi informatique des approvisionnements) avec le code événement (002030) voulant dire « réception de la requête à la direction approvisionnement et transport / siège.

Il est fait mention du numéro de la requête, du numéro d'items, du compte analytique et de la date d'émission.

Une vérification s'impose quant à l'exactitude du compte analytique du magasin et au type de famille de matériel porté sur la requête.

Toutes les requêtes doivent être signées par le directeur régional ou son intérimaire

Lorsque l'achat est supérieur à deux cent mille dollars (200 000 \$), il faut établir un contrat et c'est le président directeur régional qui a le pouvoir de signature.

Lorsque l'achat est inférieur à deux cent mille dollars (200 000 \$), c'est le directeur approvisionnement et transport qui détient le pouvoir de signature.

B - Section budget

La SONATRACH a deux types de produits, le consommable et l'amortissable.

La requête d'achat concernant le produit consommable ne passe pas par le secteur budget contrairement à la requête d'achat des produits amortissables qui doit passer par la section budget pour vérification et signature du directeur approvisionnements et transport signifiant l'approbation de cet achat.

C - Section facturation

La copie de la commande parvient à la section facturation lors de l'ouverture du paiement accompagnée par la lettre d'ouverture et la lettre de crédit.

La section facturation envoie à la section opérations bancaires tout le dossier qui transmettra au directeur des approvisionnements et transport (DAT) pour visa.

La direction approvisionnements et transport (DAT), l'envoie à la Direction Finance et Comptabilité (DFC) pour enregistrement. le dossier sera récupéré par la sections opérations bancaires après enregistrement, pour enfin tomber entre les mains de l'acheteur qui donne le bon de réception fournisseur (BRF) et le dossier de transit couronné par l'historique du dossier à la section facturation.

1.5.2.1. Service Commerce Extérieur

Le commerce extérieur se compose de cinq (05) sections

- Section positionnement et domiciliation bancaire ;
- Section opérations bancaires ;

-
- Section assurance et contentieux ;
 - Section commerce extérieur ;
 - Section charter et traitements des commandes régions.

A - Section Positionnement Et Domiciliation Bancaire

Dans cette section le matériel est positionné et codifié suivant le tarif douanier puis une demande préalable d'importation est introduite au niveau de la Banque Extérieur d'Algérie (BEA) pour l'importation du matériel.

B - Section Opérations Bancaires

Cette section s'occupe de la mise en place des moyens de paiement concernant les fournisseurs étrangers.

C - Section Assurance Et Contentieux

Le suivi du matériel est assuré par la direction approvisionnements et transport (DAT) par voie maritime ou aérienne. Le contentieux rentre dans le remboursement par la CAAR (assureur) du matériel perdu, endommagé ou avarié.

D - Section Commerce Extérieur (Transit)

Le but de cette section est le dédouanement du matériel, soit par voie maritime (agences de transit aux ports d'Alger, de Mostaganem et de Skikda). soit par voie aérienne (agence de transit de l'aéroport Houari Boumediene).

E - Section Charter et Traitement des Commandes Régions

Le rôle de la section charter est d'organiser les vols de l'aéroport de Marignane à Marseille, vers l'aéroport de HASSI MESSAOUD par l'intermédiaire du transitaire « SET AVION ». Ce dernier fait le regroupement de toutes les commandes qu'il reçoit des fournisseurs.

Les services achats des différentes régions du sud font le même travail administratif que les services achats du siège à l'exception des formalités du commerce extérieur qui sont réalisées au niveau de cette section. à savoir la domiciliation bancaire, la

transmission du dossier au service opérations bancaires pour la mise en place du paiement et l'assurance du matériel avant son expédition.

1.5.3. Département Achats :

Ce département est composé de deux services :

- Les services achats productions ;
- Les services achats mécaniques.

1.6. Les services achats productions

Ces services se charge uniquement des équipements de production repartis en trois services :

- Service régulation ;
- Service matériel de puits ;
- Service instrumentation.

1.6.1. Les services achats mécaniques

Ces services s'occupent des achats en télécommunication, pompes, et compresseurs et les achats de produits utilitaires.

1.6.2. Département Codification et Gestion des Stocks

Ce département est constitué de deux services

- Service de codification et documentation ;
- Service gestion des stocks.

1.6.3. Service de Codification et Documentation

A - Section Codification

Les services de la codification gèrent les équipements amortissables ainsi que les matières consommables.

Le parc amortissable et le stock consommable des magasins utilitaires sont codifiés de la manière suivante

- Compte amortissable : XXX 874
- Compte stock : 420 XXX

La gestion des nomenclatures (description de détail des articles en stock. est un langage propre à chaque entreprise. servant de support à la communication entre techniciens et gestionnaires des différentes structures) sert à identifier tous les produits consommables destinés au stock. .

Cette codification est un moyen d'identification des articles et de classification du matériel suivant sa propre catégorie.

B - Section Documentation

Le service documentation technique a pour vocation première de satisfaire les besoins de la structure approvisionnements et transport en particulier et d'essayer de répondre à certains besoins exprimés par les autres structures.

Ce service a été créé pour collecter les manuels fournisseurs des installations de traitement implantés au sein de la direction de production.

Son rôle est de renseigner les acheteurs et gestionnaires techniques sur les paramètres techniques, les spécifications et parfois les normes et coordonnées relatives à

l'activité commerciale à savoir l'adresse des fournisseurs, leurs localités et leurs représentants.

C - Service Gestion Des Stocks Et Des Équipements

Ces services sont constitués de quatre (04) autres sections

- Section gestion des stocks ;
- Section gestion des données ;
- Section coordination et assainissement ;
- Section développement fichier des équipements.

Ces quatre sections ont pour missions :

- La gestion des stocks, approvisionnements et la standardisation des équipements ;
- L'analyse et la correction des stocks, l'élaboration des tableaux de bord de la direction ainsi que la mise à jour des paramètres de gestion des stocks ;
- La gestion d'un fichier technique central des équipements amortissables et incorporés et mis en oeuvre au niveau des installations pétrolières industrielles ou logistiques ;
- Le suivi et l'analyse des inventaires, des stocks morts, des plans de renouvellement et de réforme des matières et matérielles ;
- La coordination de toutes les activités liées à la tenue et à la gestion des stocks au niveau des directions d'approvisionnements et transports (DAT) des régions ;

-
- La constitution d'un dictionnaire technique à partir des données collectées sur chaque équipement.

1.6.4. Département Logistique

L'effectif de ce département est de deux cent cinquante (250) agents. Hormis ces agents là, il y a quarante (40) agents de sécurité dépendant du département sécurité/Siège.

Ces activités principales sont le transit, le transport et la gestion de matériel.

Pour le transit une zone sous douane a été créée au niveau même de la base de OUED S'MAR, ainsi le matériel au lieu d'être dédouané au port il est directement acheminé au transit dans le but de faciliter la tâche de dédouanement de désengorger le port.

Après dédouanement le matériel est mis en réception pour être ensuite expédié par escorte deux fois par mois aux différentes régions du sud.

1.6.5. Département matériel tubulaire

Ce département englobe les services approvisionnements (tubes) et la base tubulaire de TOUGGOURT.

Il a pour missions :

- L'achat, la codification et la gestion des stocks de matériel tubulaire, notamment la tenue de fichier central du matériel stocké au niveau des régions et de la base de TOUGGOURT ;
- La gestion de la base tubulaire de Touggourt (maintenance des bâtiments entrepôts. hangars. véhicules engins etc.) et l'organisation des parcs de tubes. du magasin, du stockage de ces matériels sur la base des paramètres de gestion des stocks préalablement établis.

-
- les services approvisionnements « tubes » prennent en charge les formalités de gestion des données de codification, d'ordonnancement et d'achats sans passer par les départements achats
 - codification et gestion des stocks, ordonnancement et commerce extérieur de la direction approvisionnements (DAT).

1.7. Missions de la Direction Approvisionnements et Transport

Considérée comme une des principales activités de la division production, la fonction approvisionnements et transport assurée par la direction approvisionnements (DAT) remplit les missions suivantes

- Définition de la politique générale de l'entreprise en matière d'approvisionnements.
- Satisfaction de l'ensemble des besoins de l'entreprise en matières et matériels.
- Développement du marketing achats vers l'amont de l'entreprise.
- Diversification des sources d'approvisionnements afin d'éviter de forte dépendance et bénéficier des meilleures conditions d'achat.
- Adoption d'un ensemble de règles de gestion économique des stocks et des transports de matières.
- Suivi des commandes et /ou contrats et relances des fournisseurs. -Réception qualitative et quantitative des approvisionnements,
- Règlements des engagements financiers.

SECTION 2: présentation de l'activité commercialisation

L'activité commercialisation de SONATRACH conserve jusqu'à présent le monopole de toutes les exportations en hydrocarbures. En revanche, bien que la filiale NAFTAL conserve la quasi-totalité du marché, la distribution nationale de carburant est ouverte aux investisseurs nationaux et internationaux comme la génération de l'électricité et la distribution du gaz et d'électricité.

L'activité commercialisation est classée sous l'autorité d'un vice-président chargé de l'élaboration et de l'application des politiques et stratégies en matière de commercialisation extérieure et intérieure des hydrocarbures.

2.1. Les produits commercialisés par sonatrach :

Deux types de gisements sont mis en exploitation par sonatrach des gisements pétroliers et des gisements gaziers ; de ces derniers deux types d'hydrocarbures sont produits et commercialisés par sonatrach :

Les hydrocarbures liquides :

- **Pétrole brut** : issues des champs pétroliers, des quantités extraites de la majorité des champs de sur algérien sont collectés et centralisés à Haouadh El Hamra pour obtenir la qualité de pétrole brut algérien appelé mélange Sahara Blend.

Une autre qualité est produite mais en faible quantité c'est le Zarzaitine, qui est vers les frontières Algéro-lybiennes.

- **Le condensat** : produit dans les champs pétroliers et dans les champs gaziers humides.
- **Le gaz pétrole liquéfié** : produit à une grande majorité dans les champs gaziers humides, le GPL peut aussi être produit en petite quantité dans les champs pétroliers ou encore issu du raffinage du pétrole brut, le GPL est ensuite traité dans des unités de séparation pour en sortir du Butane et du Propane.

- **Les produits raffinés** : issus des procédés de distillation atmosphérique de pétrole brut dans les raffineries d'Arzew, Alger et Skikda ; on compte :

Le gaz pétrole liquéfié GPL

Les essences : essence sans plomb, essence super, essence normale

Le naphtha

Le kérosène ou jet (carburant pour avion)

Le gasoil

Le fuel oil (utilisation domestique)
Les lubrifiants
Le fuel oil lourd (navires et industrie)
Les bitumes
Autres aromatiques tels le benzène, xylènes...

- **hydrocarbures gazeux :**

Issus des champs gaziers sec ou humides le gaz naturel et commercialisé en deux étapes :

- **Le gaz naturel GN :** transporté par pipelines directement des champs il est soit a destination du marché intérieur donc pour SONALGAZ soit directement a l'exportation via les deux gazoducs intercontinentaux vers l'Espagne et l'Italie. Une autre partie est transportée vers l'unité de liquéfaction.
- **Le gaz naturel liquéfié GNL :** pionnière mondiale dans ce domaine la sonatrach procède depuis près de 40 ans a la liquéfaction de gaz naturel dans ces unité de liquéfaction pour d'une part un gain de 600 fois en volume et pour pourvoir le transporté et l'exporté a des destinations plus lointaines.

2.2. Mission de COM :

L'activité commercialisation a pour mission essentielle :

- La sécurisation de ce marché traditionnel et la consolidation de la position de l'entreprise dans son rôle d'exportateur capable de fournir la flexibilité requise a des conditions compétitives.
- Les garanties des débouchés rémunérateur pour les quantités additionnelles d'hydrocarbures liquides et gazeux.
- La participation a la génération d'une plus valu sur les segments internationaux de valorisation industriels des recoures en hydrocarbures de sonatrach.
- Le renforcement de la position des groupes sur le marché nationale par un pilotage stratégique adapté des filiales.
- La formulation et la recommandation de la stratégie de commercialisation et de valorisation du pétrole brut, liquide de gaz naturel, gaz naturel liquéfier et de produit raffinés.

-
- La conduite des négociations commerciale avec les partenaires étrangers et la prospection des marché nouveau en vue de la diversification et / ou la promotion des exportations et la recherche de la meilleur valorisation des produits exportés.
 - L'organisation d'une conférence annuel des ces cadres pour débattre la question présentant un intérêt majeur en rapport les missions de l'activité commercialisation dans le thème et le contenu seront présenté lors de la conférence des cadres de sonatrach.
 - Le reporting a la direction générale.

2.3. Organisation de COM :

L'activité commercialisation, sous la direction d'un vice-president, et organisé en trois division opérationnelle et cinq direction fonctionnelles qui viennent en soutient logistiques et administratives aux opérationnelles, en plus de ces organes d'autres structures sont rattaché directement au vice-président. Une direction finances, un coordonateur, un conseillé juridique, in conseillé prospectives et stratégie, un assistant sûreté interne, un assistant HSE et une cellule d'audit.

L'organisation de l'activité comprend également une direction risque management qui gère l'ensemble des risque inhérent aux opérations de commercialisation (risques prix,)

La commercialisation a en charge le management des opérations de ventes et de shipping (transport maritimes) dans les actions sont menés en coopérations avec les filiales telles que NAFTAL pour la distribution des produits pétroliers, SNTM HYDROC pour le transport maritime des hydrocarbures et COGIZ pour la commercialisation des gaz industriel.

2007 a était marqué par la hausse considérable du prix de vente du pétrole brut, sur le quel est indexé le prix du gaz. Ainsi, même si les volumes d'hydrocarbures exportés par sonatrach en légèrement baissé le chiffre d'affaires réalisé la l'exportation atteint a record et enregistre un augmentation de 11% par ailleurs, le renforcement de la présence de sonatrach sur le marché italien et ibérique, de même que de la perspectives d'une entré sur le marché brésilien illustrent le succès de la stratégie de partenariat adopté par le groupes.

Section 3 : comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire sonatrach .

Les entreprises qui importent ou exportent des marchandises à l'étranger, font recours généralement aux techniques bancaires de paiement internationaux , car se sont considérées comme des moyens de paiement et de financement les plus pratique dans les échanges internationaux , parmi ces techniques, «le crédit documentaire» et «la remise documentaire» qui constituent des garanties efficaces pour le vendeur qui veut s'assurer de l'encaissement du produit de ses ventes et pour l'acheteur qui souhaite s'assurer de la bonne qualité du bien ou du service acheté avant tout règlement financier

3-1) Cas Pratique d'une opération de crédit documentaire :

3-1-1) Déroulement d'une opération de crédit documentaire :

Le crédit documentaire se caractérise par une série d'opérations qui se passe au niveau de sonatrach groupement reggane et de la direction de l'étranger telle que la domiciliation, l'ouverture, l'émission et la réalisation du crédit documentaire.

Nous allons donc présenter un cas reconstitué de crédit documentaire dans lequel «**La BEA**» est la Banque émettrice ; et la banque commerzbank AG succursale de paris²³ est la banque correspondante (notificatrice et confirmatrice) tandis que le donneur d'ordre est l'entreprise « pour le compte sonatrach groupement reggane ²» el Biar Alger. L'objet de l'opération est l'importation tubes filetés seamless tubing. Le bénéficiaire du crédit étant une société française en l'occurrence «**VALOUREC OIL AND GAS France**» qui fournit les équipements.

3-1-2) Négociation et conclusion du contrat d'achat et de vente :

L'entreprise « sonatrach groupement reggane» - el Biar, passe la commande d'équipement de tubes filetés seamless tubing 9/13% à son fournisseur qui lui transmet une facture pro format mentionnant les points suivant :

- Facture N° 2241001457
- Acheteur : «SONATRACH GROUPEMENT REGGANE» - EL BIAR
- Vendeur : « OIL AND GAS France ».

^{3.1.2} Société anonyme

- Désignation de la marchandise :
 - de tube fillette seamless tubing 9/13% chrome 4 1/2'' VM 95 13 ce vam top regular range 2(-/-) botte caran. Pour 10.973.996,40 \$
 - tube fileté seamless tubing 9/13% chrome 3 1/2'' VM 80 1313 cr vam top regular range 2(-/-) botte carcan pour 920.770,88 \$
 - total poids net : 1.464.899.000 kg
 - Total poids brut : 1.464.899.000 kg
 - **TOTAL HT 11.894.767,28 \$**
 - **TVA 0,00 \$**
 - **Total TTC 11.894.767,28 \$**

- MOTANT TOTAL C.F :	11.894.767,28 USD port DJEN DJEN-
-----------------------------	------------------------------------------

- Les conditions de paiement.
- Les conditions d'ouverture de Crédit Documentaire.
- Les conditions Générale.

- Paiement par : CREDIT DOCUMENTAIRE IRREVOCABLE et à VUE.

- 10% de garantie bancaire de bonne exécution à du montant, soit : 1.216.221,50 USD libérable a la réception provisoire (fin de la mise en service) et au plus tard a trois mois de la date du connaissance.

- 90% à l'enlèvement des marchandises soit 10.945.993,50 USD contre documents d'expédition.

- virement à notre banque : commerzbank AG succursale de paris 23 France.

- TOTAL NET HORS TAXE USD: 11.894.767, 28 USD.

- Pour information 1 USD = 110,1660 DA

Après la négociation et conclusion du contrat d'achat et de vente, « SONATRACH ET GROUPEMENT REGGANE » El Biar étant satisfaite de l'offre de l'entreprise OIL AND GAS France, entreprend la deuxième opération nécessaire à l'importation, il s'agit de la domiciliation bancaire et de l'ouverture de la lettre de crédit auprès de BEA

3-1-3) Demande de financement :

Le client importateur sollicite le BEA pour le financement de cet achat et présente préalablement à l'ouverture du crédit documentaire une demande de financement constituée d'un dossier qu'il déposera auprès du service crédit.

Le dossier se compose de :

- une demande de financement.
- Facture pro forma des équipements
- Les bilans prévisionnels sur 03 ans
- Extrait de rôle apuré
- Attestation de mise à jour CNAS.

(Ces deux derniers permettent à la banque de vérifier que son client n'est pas défaillant auprès de l'administration des impôts et de la sécurité sociale)

Après étude du dossier, la banque juge que le projet présente une rentabilité satisfaisante sur le plan financier et commercial, vu que le secteur des hydrocarbures en Algérie est très porteur.

En plus de cela, le client présente plusieurs garanties matérielles tel que hypothèque sur terrains et bâtisses, ainsi que des garanties de bonne moralité et de sérieux sachant que ce même client a bénéficié auparavant de divers crédits (investissement et exploitation) et qu'il a toujours honoré ses engagements envers la banque.

Après analyse de tous ces points qui jouent en faveur du client, la banque donne son accord favorable pour le financement de cet achat à hauteur de 100% par un crédit documentaire.

3-1-4) La domiciliation du crédit documentaire :

La réglementation du commerce extérieur et du contrôle du change stipule que toute opération d'importation ou d'exportation de biens et/ou service est conditionnée par une domiciliation préalable à sa réalisation physique et financière.

Le règlement 07/01 du 03 février 2007 de la banque d'Algérie relatif à la domiciliation des importations exige que toute opération d'importation soit domiciliée.

Le client importateur s'adresse en premier lieu à sa banque, service étranger, muni d'un contrat commercial ou tout autre document équivalent (bon de commande, facture pro forma), l'agent chargé des domiciliations lui remet un formulaire appelé engagement d'importation (voir l'annexe) en deux exemplaires qui est considéré comme étant la demande de domiciliation pour être dûment remplie et signée, cette demande est ainsi renseignée :

-
- Le numéro de la facture pro forma : 95006685
 - bon de commande 4500005545
 - fournisseur : VALLOUREC OIL AND GAS FRANCE.
 - nature de la marchandise : **tubes filetés seamless tubing 9/13%.**
 - Montant Maximum : **USD 12.162.215,00**
 - Origine : France
 - Mode de paiement : crédit documentaire à vue.
 - Tarif douanier. : 73.04.49.93.90
73.04.49.95.90

Les renseignements sont communiqués à la banque domiciliataire sous l'entière responsabilité de l'importateur.

En recevant ces documents en date du 02/04/2016, l'agent procède à une vérification matérielle ; entre autre la conformité de la signature, la nature de la marchandise : elle ne doit pas être interdite à l'importation car une domiciliation est assimilée à une autorisation d'importation de la part de la banque et de fait engage sa responsabilité et aussi l'équipement importé doit entrer dans le cadre de son activité ce qui implique une vérification de son registre de commerce.

Deux cas se présentent à nous :

- Pour les importations destinées à la revente en l'état : le client doit présenter une attestation de la taxe de domiciliation délivrée par l'administration fiscale territorialement compétente.
- Pour les importations destinées aux besoins des entreprises (équipements de production, pièces de rechange, matières premières...), le client signera simplement un engagement.

Sans oublier bien sûr de vérifier le solde du compte client qui doit être suffisant pour le règlement de la transaction, après calcul de la contre valeur en dinars du montant de l'importation, mais dans notre cas cette vérification ne sera pas utile vu que le client bénéficie d'un crédit qui couvre la totalité de l'opération.

C'est après tout ça que l'agent transmet les documents au chef d'agence pour appréciation, qui après consultation de toutes les informations concernant la relation et l'opération effectué donne son avis qui peut être favorable ou défavorable.

- Pour les demandes rejetées : l'agence restitue les documents au client à la première occasion.

- Pour les demandes acceptées : l'agent procède à l'ouverture du dossier de domiciliation en versant tous les documents fournis par le client dans une chemise « fiche de contrôle » (annexe), en veillant à bien le renseigner et lui associer un numéro de domiciliation composé de :

Tableau N° 02

La wilaya	Code banque	Code d'agence	Année	Trimestre	Code Opération	N° D'ordre	La monnaie
16	03	17	2015	1	1000	210	USD

3-1-4-1) La constitution de la commission de domiciliation :

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

Tableau N° 03 : La constitution de la commission de domiciliation

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	4.501.097,59 DA
Taxe 17%	765.186,59 DA
Total commission domiciliation (TTC)	5.266.284,18 DA

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données de la banque BEA

En fin, Le compte client sera débité de 5.266.284,18 DA lors de sa domiciliation auprès de la BEA.

3-1-5) L'ouverture du crédit documentaire :

L'ouverture du crédit documentaire consiste pour le client à :

- remplir une demande d'ouverture en 04 exemplaires (modèle EM9)
- remettre 04 factures pro forma (copies)

Pour l'agent chargé des ouvertures et après vérifications des documents remis par le client, il procède comme suit :

-retranscrire les instructions du client sur une demande d'ouverture Credoc (modèle EM7 ; liasse de cinq feuilles)

- établir les formules statistiques de règlement.

- verser les documents constituant le dossier d'ouverture dans une chemise Credoc après l'avoir bien renseignée.

- l'émission du Credoc se passera au niveau de la banque en 02 phases :

Phase 1 : l'agent saisira le dossier Credoc sur le système d'information de la banque (DELTA BANK), cette opération permettra l'enregistrement du dossier et à lui attribuer une référence, comptabiliser et prélever tous les frais et commissions sur le compte client, et aussi inscrire l'engagement de la banque sur le compte hors bilan jusqu'à la tombée de cet engagement c'est-à-dire la réalisation de l'opération. Aussi toutes les instructions suivant la plate forme SWIFT, qui est uniformisée à l'échelle internationale, seront saisies. Par ailleurs l'agent va scanner et transférer par ligne sécurisée les documents relatifs à ce dossier à savoir :

1) Factures pro forma domiciliées.

2) Demande d'ouverture du client. (EM9)

3) Demande d'ouverture agence (EM7) dument signée conjointement par les personnes habilitées (Chef de service et directeur)

4) Une lettre d'engagement d'importation du client.

5) Engagement du client de non revente en l'état.

6) Formule statistique de règlement (F4)

Phase 2 : ces deux dossiers, logiques (sur le système d'information), et physique (documents scannés), vont remonter le jour suivant jusqu'à la direction du commerce extérieur département Credoc, qui va procéder à une deuxième vérification, et au choix final du correspondant (banque notificatrice et/ou confirmatrice).

3-1-6) L'émission du crédit documentaire :

L'émission du crédit documentaire va se faire par le biais du système SWIFT qui est un réseau de transmission interbancaire fiable et rapide.

L'émission consiste à la transmission au correspondant d'un certain nombre d'instructions et de données :

-Identité du donneur d'ordre : SONATRACH GROUPEMENT REGGANE.

-Etendue de l'engagement bancaire : crédit irrévocable et éventuellement demande de le confirmer par le correspondant.

-Nom et adresse du bénéficiaire : VALLOUREC oil and gas France

-Montant du crédit ainsi que la monnaie de paiement : **12.162.215 ,00 USD**

-Forme de règlement : paiement à vue

-Énumération des documents :

-Désignation de la marchandise : **tubes filetés seamless tubing 9/13%**

-Mention de l'incoterms 2010 convenue pour la transaction : CFR port DJEN DJEN

-Transbordement : interdit

-Validité du crédit documentaire : 22/04/2016

-Date limite d'expédition de la marchandise : --/--/2016

-Date limite de la remise des documents.

Remarque : A défaut d'indication de la forme du crédit, le crédit documentaire est considéré irrévocable, conformément à la brochure 700 des règles et usances uniformes relatives au crédit documentaire.

3-1-7) La réalisation du crédit documentaire :

La réalisation d'un crédit documentaire s'effectue selon les clauses qui y sont stipulées, contre remise des documents exigés à son ouverture.

Avant que le règlement ne soit effectué, la banque est tenue d'examiner avec soin les documents pour vérifier leur conformité avec les termes et les conditions du crédit.

Si la banque émettrice considère que les documents ne sont pas assez conformes, elle dispose d'un délai de cinq (05) jours ouvrés pour signaler ses réserves à son correspondant elle peut demander au donneur d'ordre une main levée de réserve (annexe), qui lui permettra d'effectuer le règlement.

Les documents sont reçus par le service en un seul Courier correspondant à une expédition unique. Le Courier concerne la réalisation du crédit documentaire Après vérification de la présence de tous les documents conformes aux termes d'ouverture.

- 06 factures commerciales datées et signées reprenant les mêmes items que la facture Pro-forma ainsi que les références du crédit documentaire
- 02 listes colisage et note de poids en 02 exemplaires.
- 02 certificats d'origine.
- EX1. (déclaration douanière a l'export de la communauté européenne).
- Un jeu complet de connaissance « MSC » établis à l'ordre de la BEA et reprenant les références du crédit documentaire.
- certificat de conformité.
- 01 pli cartable comprenant : 01 connaissance original, 01 facture commerciale originale, et copies de tous les autres documents.

Après la vérification par le BEA, cette dernière remet au client les documents pour qu'il puisse effectuer les formalités de dédouanement et prendre possession de sa marchandise.

Cette étape consiste à reporter le numéro de domiciliation c'est à dire :

005ICD00055115039. sur la facture définitive.

Et à endosser le connaissance qui a été établi à l'ordre du BEA comme exigé à l'ouverture du crédit, en faveur du client.

Parallèlement, le BEA procédera au remboursement des 90% soit **10.945.993,50 USD** du montant global en faveur de la banque confirmatrice.

Pour les 10% de retenue de garantie de bonne exécution, le client ne la lèvera qu'après installation et mise en marche des équipements par une équipe de techniciens chargés par le fournisseur.

Le règlement de cette dernière tranche ne s'effectuera qu'à la demande du client par un écrit signé de sa part attestant de la réception définitive des équipements.

Après le règlement de cette tranche, le dossier du crédit documentaire sera classé dans les archives, mais il restera pour le service du commerce extérieur le suivi du dossier de

domiciliation jusqu'à son apurement c'est à dire recueillir tous les documents nécessaires à l'apurement :

- Formules statistiques (formules 04) annotées par la banque d'Algérie qui prouvent le transfert réel de devises.
- l'exemplaire banque de la déclaration douanière D10 qui doit parvenir à l'agence par les services des douanes qui prouve que la dite marchandise a réellement fait son entrée sur le territoire Algérien.

Après avoir réuni ces documents, l'agent procédera à l'établissement d'un bilan de l'opération qui dans ce cas est déclaré apuré.

3-1-7-1) la procédure de la comptabilisation :

Les commissions d'engagement représentent de la somme Compte courant client est de 9.070.044,54 DA.

Les commissions du règlement représentent de la somme Compte courant client est de 4.501.097,59 DA.

Tableau N° 04 : Comptabilisation des commissions

Désignation	Montant
Commission d'ouverture (fixe)	3 000,00 DA
Les commissions d'engagement	9.070.044,54 DA
Les commissions du règlement	4.501.097,59DA
Frais SWIFT (fixe) de modification swift	5 500,00 DA
Total Hors Taxe	13.579.642,13 DA
Taxes (17%)	2.307.094,16DA
Total des commissions (TTC)	15.886.736,29 DA

Source : réalisé à partir des données de la BEA

En fin, La banque a débité le compte client de la somme 1.310.398.932,16 DA en plus des commissions cité dans le tableau ci-dessus en valeurs de 15.886.736,29 DA.

La valeur totale débitée est de **1.326.285.668,45 DA**

Remarque :

Chaque commande à un délai d expédition bien déterminer la validité d'un crédit documentaire est fonction de ce délai.

Très fréquemment ; la validité du CREDOC est échue et la marchandise n'est pas encore expédie par le fournisseur, ce qu'implique une nouvelle ouverture de CREDOC auprès de la banque avec des commissions supplémentaire et un retard supplémentaire dans l expédition de la marchandise, car le fournisseur doit attendre la notification du nouveau crédit par sa banque pour pouvoir envoyer la marchandise.

3-2) Etude de Cas Pratique de remise documentaire :

3-2-1) Le déroulement d'une opération de remise documentaire :

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

3-2-2) Présentation du contrat commercial :

Notre cas c'est une entreprise algérienne (SONATRACH), elle est spécialisée dans la « commercialisation des carburants ». Elle a signé un contrat d'achat de marchandises (**gazoil**). Cet achat est effectué auprès d'un fournisseur à savoir LONDON «**PETROLEUM CORPORATION** ». Le contrat a été signé entre les deux parties le **20/03/17**. Il stipule que :

- Le prix de cette marchandise est fixé à un montant de : **12.699.800,70 USD**
- Le nom et l'adresse de la banque émettrice : **BEA agence HYDRA ALGER.**
- Le nom et l'adresse de la banque notificatrice : **Crédit agricole suisse**
- La marchandise doit être expédiée : **au port d'arzew.**
- Modalité de paiement avec une : **Encaissement 30 jours après réception de la facture et des documents.**
- Incoterms : **CFR (Cost and Freight).**
- Payer d'origine : London
- Port d'expédition : **BAYONNE – (USA)**

3-2-3) L'ouverture du dossier de domiciliation :

Afin que le client puisse ouvrir un dossier de domiciliation, il a fourni au banquier les documents suivants :

- Une demande d'ouverture du dossier de domiciliation
- Une facture pro-forma
- Un engagement d'importation signé par l'importateur
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal)

Au niveau de la banque, l'agent a procédé à la vérification de la conformité des documents et de l'opération avec la réglementation des changes et du commerce extérieur.

3-2-3-1) Attribution d'un numéro de domiciliation :

Après l'accord du chef de service, le banquier a procédé à l'ouverture du dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique relevé du répertoire du dossier d'importation domicilié.

Le cachet de domiciliation est composé de :

N° du guichet de domiciliation	Année/trimestre	Nature de l'opération	N° d'ordre chronologique	Codification de la devise
00005	2017/2	17	000330	USD

Source : réalisé à partir des données de la **BEA**

3-2-3-2) L'ouverture d'une fiche de contrôle

L'agent a classé les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle conservée au niveau de l'agence pour le suivi et le contrôle.

3-2-3-3) Constitution de la commission de domiciliation :

On procède au niveau de l'agence à la comptabilisation de la commission et de la taxe de domiciliation, selon le tableau suivant :

Tableau N° 06 : Constitution de la commission de domiciliation

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	3.500.904,60DA
Taxe 17%	665.171,87DA
Total commission domiciliation (TTC)	4.166.076,47DA

Source : BEA

En fin, Le compte client sera débité de 4.166.076,47 DA, lors de sa domiciliation auprès du BEA.

3-2-3) Les étapes d'une remise documentaire :

La réalisation d'une opération d'importation par une remise documentaire nécessite le passage par plusieurs étapes :

3-2-3-1) La constitution du dossier d'une remise documentaire :

Afin de s'assurer du bon déroulement de l'opération, il faut que certaines conditions soient remplies et qui consistent :

a) Pour le client

- Afin que le client réalise l'opération d'importation avec une remise documentaire, il faut que la commande de la marchandise qu'il a importée corresponde à son domaine d'activité.
- Un engagement de non revente en état de la marchandise.

b) Pour le banquier

- De vérifier soigneusement que la marchandise importée rentre dans la production de cette entreprise.
- Etablir une chemise remise documentaire sur laquelle sera reportée l'essentiel de l'opération.

3-2-3-2) Les documents exigés par le client :

Afin que l'importateur (SONATRACH) puisse dédouaner sa marchandise et de s'assurer de sa conformité, il a exigé à son fournisseur de lui envoyer les documents suivants :

- Jeu complet de connaissance (annexe 1)
- Facture commerciale (annexe 7)
- Note de poids.
- Liste de colisage

- Certificat d'origine

3-2-3-3) La réalisation d'une remise documentaire :

L'exportateur a expédié la marchandise convenue au contrat. Entre temps, il a envoyé les documents exigés par un courrier **DHL** à **BEA**.

A l'arrivée des documents, le banquier a procédé de la manière suivante :

- Etablissement d'un accusé de réception.
- Vérification de la conformité des documents.
- Domiciliation de la facture définitive
- Transmission des documents à l'importateur.

Après possession des documents, l'importateur (SONATRACH) a dédouané la marchandise.

A l'échéance, l'importateur a donné un ordre de paiement à sa banque. Le banquier a donc procédé au règlement et la comptabilisation de la commission de transfert.

NB : Le courrier (DHL) est utilisé au lieu du canal bancaire pour que l'importateur prenne possession des documents le plus vite possible.

Tableau N° 06 : la comptabilisation de la commission de transfert

Désignation	Montant
Commission de règlement ()	3.498.604,60DA
Frais de SWIFT (fixe)	2.300,00 DA
Taxes 17 %	665.171,87 DA
Total commissions	4.166.076,47 DA

Source : réalisé par nous même à partir des données BEA.

Le prix de cette marchandise est fixé à un montant de 12.699.800,70 USD contre une valeur en dinars 1.399.441.838,34 DA.

La banque a débité le compte client de la somme 1.399.441.838,34 DA en plus des commissions cité dans le tableau ci-dessus en valeurs de 4.166.076,47 DA.

La valeur débitée total est de 1.403.607.914,81 DA

3-2-3-4) L'apurement du dossier de domiciliation :

L'apurement du dossier de domiciliation se réalise par la vérification de

- la facture définitive
- le document douanier (D10)
- la « formule 4 ».

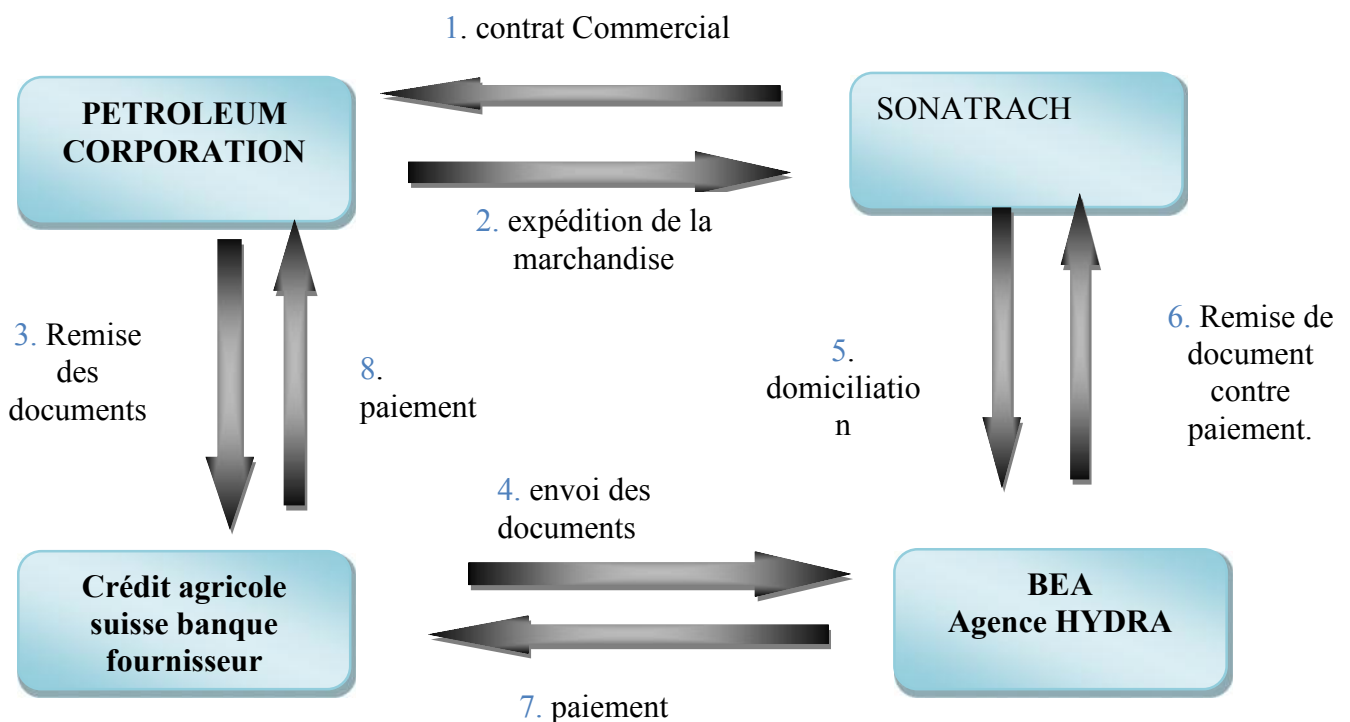
Le banquier après vérification de la conformité de ces documents il a apuré le dossier et envoie une déclaration d'apurement à la banque d'Algérie.

NB : Si à l'échéance le client ne paye pas le fournisseur, la banque présentatrice doit envoyer un avis de souffrance à l'exportateur ou il sera mentionné les motifs de non-paiement.

3-2-4) Récapitulatif du déroulement de la remise documentaire :

Ce schéma récapitulatif retrace l'ensemble des étapes du déroulement d'une remise documentaire entre l'importateur (SONATRACH) et l'exportateur PETROLEUM CORPORATION.

Figure N° 04 : Schéma récapitulatif du déroulement de la remise documentaire



Source : Etablie par nous même.

-
- Ce schéma récapitulatif représente l'ensemble des étapes du déroulement d'une remise documentaire import entre l'importateur (**SONATRACH**) et l'exportateur (**PETROLEUM CORPORATION**).

3-2-4-1) Explication du Schéma :

1. L'exportateur ((**PETROLEUM CORPORATION**) et l'importateur (**SONATRACH**) concluent un contrat commercial d'achat d'une marchandise ((**Gazoil**) d'une valeur de **12.699.800,70 USD**, dans lequel ils prévoient la remise documentaire comme technique de paiement.
2. L'exportateur (**PETROLEUM CORPORATION**) expédie la marchandise vers le pays de l'importateur (**SONATRACH**) et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de l'importateur (**SONATRACH**). Car la banque n'encourt aucune responsabilité vis-à-vis du fournisseur si le client prend possession de la marchandise et ne le paye pas.
3. les documents sont remis à la banque remettante, banque de l'exportateur (**Crédit agricole suisse**).
4. la banque remettante (**CREDIT AGRICOLE SUISSE**) transmet les documents à la banque présentatrice (**BEA**).
5. L'importateur (**SONATRACH**) se domicilié auprès de la banque **BEA**.
6. la banque présentatrice (**BEA**) remet les documents à l'importateur (**SONATRACH**) contre paiement ou acceptation.
7. la banque présentatrice (**CPA**) paye l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque (**SABADELLE**)
8. la banque remettante (**CREDIT AGRICOLE SUISSE**) informe l'exportateur (**PETROLEUM CORPORATION**) que le paiement a été effectué en sa faveur.
9. L'importateur (**SONATRACH**) Présente les documents au transporteur pour prendre possession de la marchandise.

3-3) Résultats comparatifs entre le crédit documentaire et remise documentaire :

Les deux cas d'étude de CREDOC et REMDOC que nous nous avons traité précédemment, nous permettent d'aboutir à quelques résultats comparatifs sur certains critères relatifs à leur déroulement.

3-3-1) Comparaison du déroulement du CREDOC et de la REMDOC :

Afin de comparer le déroulement entre le CREDOC et la REMDOC nous avons jugé utile de choisir quatre critères qui feront l'objet d'analyse de comparaison du déroulement entre ces deux modes de financement qui sont comme suite : les étapes de domiciliation bancaire, la procédure à suivre pour chaque mode, les documents exigés et les commissions à payer à la banque.

Nous récapitulons ces éléments de comparaison dans le tableau suivant :

Tableau N° 07 : comparaison entre le CREDOC et la REMDOC

Critère	Crédit documentaire	Remise documentaire	Observation
I. L'ouverture du dossier de domiciliation bancaire	<ol style="list-style-type: none"> 1. attribution d'un numéro de domiciliation. 2. l'ouverture d'une fiche de contrôle 3. la constitution de la commission de domiciliation 4. l'apurement de dossier de domiciliation. 	Les mêmes étapes	Les étapes d'une domiciliation bancaire à l'import sont les même pour ces deux modes de financement en ce qui concerne les documents exigés, la commission à payer et l'apurement du dossier de domiciliation.
II. La procédure de déroulement de l'opération	<ol style="list-style-type: none"> 1. l'ouverture du CREDOC 2. l'émission du CREDOC 3. La réalisation du CREDOC 	<ol style="list-style-type: none"> 1. constitution de dossier de REMDOC 2. réalisation de REMDOC 	Les étapes d'un CREDOC sont différentes de celle d'une remise : -le CREDOC donne lieu à l'ouverture, l'émission et le règlement. Chaque étape d'entre elles nécessite la réalisation de plusieurs formalités, alors que : - la remise donne lieu seulement à deux étapes la constitution du dossier et la réalisation du REMDOC D'où il apparait clairement la complexité du traitement d'un

			<p>CREDOC par rapport à la remise.</p> <p>En plus, dans le CREDOC, une fois les documents sont expédiés et la banque a vérifié leur conformité le client doit payer. En revanche, dans la remise documentaire que le paiement se fait à vue ou à échéance, le fournisseur encours toujours le risque de non-paiement.</p>
<p>III.</p> <p>Les documents exigés :</p> <p>1. pour la domiciliation</p>	<p>1.1. facture pro-forma</p> <p>1.2. demande d'ouverture du dossier de domiciliation</p> <p>1.3. engagement d'importation</p>	Idem	<p>Dans l'étape de domiciliation les documents exigés sont les mêmes pour les deux modes de paiements.</p>
<p>2. pour l'ouverture du CREDOC</p>	<p>2.1. une facture pro forma Domiciliée.</p> <p>2.2. la demande d'ouverture de CREDOC</p>	néant	<p>Cette étape n'existe pas dans la remise documentaire, alors que pour le CREDOC c'est une étape très importante qui nécessite certains documents spécifiques.</p>
<p>3. Les documents Exigés du fournisseur</p>	<p>3.1. Facture commerciale</p> <p>3.2. certificat d'origine</p> <p>3.3. certificat de conformité</p> <p>3.4. connaissance</p> <p>3.5. autres documents</p>	idem	<p>Le client exige d'habitude les mêmes documents de son fournisseur, soit dans une remise ou dans</p> <ul style="list-style-type: none"> - un CREDOC, la seule différence : <p>Dans le CREDOC le connaissance est à l'ordre de la banque car cette dernière est engagée (afin d'éviter que le client dédouane la marchandise et ne paye pas son fournisseur).</p> <ul style="list-style-type: none"> -Dans une REMDOC le connaissance est à l'ordre de client, la banque n'encours aucune

			responsabilité vis-à-vis du fournisseur si le client prend possession de la marchandise et ne le paye pas.
Les commissions	1. Commission de domiciliation 3570,00 DA (fixe). 2. commission d'ouverture 3000 DA (fixe) 3. commission d'engagement 2,48‰ le CREDOC est provisionné à 100%. 4. commission de règlement 1,5‰. 5 .frais SWIFT 2500,00 DA	1. commission de domiciliation 3570,00 DA (fixe). 2. commission de transfert 2‰. 3 .frais SWIFT 2500,00 DA	Le CREDOC coûte plus cher que la remise, car cela est dû à la panoplie de commissions du CREDOC.

Au final, nous avons pu ressortir de ce tableau les points suivants :

Le CREDOC est la remise documentaire ont des points de similitudes aux niveaux des étapes de domiciliation bancaire, ainsi qu'au niveau des documents qu'exige l'importateur de son fournisseur. En revanche, les différences résident dans la complexité de la procédure du CREDOC par rapport à la remise, les documents exigés pour l'ouverture d'un CREDOC qui n'existe pas dans la remise documentaire. En plus, la nature et le montant des commissions sont plus élevés dans le CREDOC.

3-3-2) Comparaison des commissions du crédit documentaire et remise documentaire :

Vu que les montants de notre cas pratique ne sont pas identique, et afin d'illustrer la différence des coûts au cours d'une opération d'importations par remise documentaire ou crédit documentaire, nous avons jugé utile de simuler deux cas pratique l'un avec la REMDOC et l'autre avec le CREDOC.

A cet effet, le prix de la marchandise que nous avons choisi sont les même dans les deux cas, afin que nous puissions déduire la différence des coûts de commissions pratiquées par la banque BEA entre ces deux modes de financement.

Soit le prix de la marchandise est de : 12.699.800,70 USD, le cours de change est fixé À 110.1940 USD/DA.

Donc, la valeur de la marchandise en dinars est de $12.699.800,70 * 110,1940 =$

1.399.441.838,34DA

Dans le but de comparer les commissions pratiquées par la banque bea, nous résumons les coûts différents dans le tableau suivant :

Tableau N° 08 : comparaison des commissions entre le CREDOC et la REMDOC

	Remise Documentaire	Crédit Documentaire
Montant	1.399.441.838,34da	1.310.398.932,16da
Commission de domiciliation (fixe)		
Commission d'ouverture (fixe)	/	3 000,00 DA
Commission d'engagement	/	9.070.044,54da
Commission de règlement	/	4.501.097,59da
Commissions de transfert ()	3.498604.60DA	
Frais SWIFT (fixe)	2.300,00da	2 500,00 DA
Total commissions Hors Taxe	3.500.904 ,60 DA	13.576.642,13da
Taxe 17 %	665.171.87DA	2.307.094,16da
Total	4.163.776.47 DA	15.883.736,29da

Source : simulation par nous même.

A partir des résultats finaux de ce tableau, nous constatons que le coût total des commissions du crédit documentaire est de 15.883.736,29 DA alors que le coût total des commissions de la remise documentaire est de 4.163.776.47 DA. Ce qui fait que le crédit documentaire est plus cher que la remise documentaire, et ce, malgré que le montant transféré de la remise documentaire est supérieur à celui du crédit documentaire. Cela s'explique par la panoplie de commissions que la banque BEA pratique au cours d'une opération d'importation par le CREDOC, tandis que REMDOC ne supporte pas autant de commissions.

3-3-4) Comparaison des différents intervenants et composants pour la REMDOC et CREDOC : Ce tableau comparatif nous permet de situer le rôle des différents intervenants dans la procédure du crédit documentaire et de la remise documentaire, ainsi que les risques qui en découlent de ces deux modes de financement.

Tableau N° 09 : Comparaison des différents intervenants et composants.

Intervenants et composants	Remise documentaire	crédit documentaire
Exportateur	Donneur d'ordre	Bénéficiaire
Importateur	Bénéficiaire de la remise	Donneur d'ordre
Banque de l'exportateur	Banque remettante	Banque notificatrice ou Confirmante
Banque de l'importateur	Banque présentatrice	Banque émettrice
Rôle des banquiers	Mandat à l'occasion de la transmission des documents mais pas d'engagement de paiement Consiste à transmettre les documents	Banque notificatrice (confirmante) : engagement irrévocable de paiement

Valeur des documents	documents à l'appréciation de l'importateur	Contrôle de la conformité des documents aux conditions et termes du crédit par les banques. Les documents ont plus de valeur pour l'importateur
Couverture du risque de change	Le risque de change est supporté par l'importateur	Le risque de change est supporté par l'importateur
Couverture du risque de non-paiement	Protection très moyenne	Protection bonne à excellente selon que le crédit est notifié ou confirmé

Source : réalisé par nos même d'après les données de la BEA

3-3-5) Synthèse des résultats comparatifs :

Afin de mieux saisir la comparaison entre la remise documentaire et le crédit documentaire nous déduisons les résultats obtenus dans le tableau ci-après.

Tableau N° 10 : Synthèse des résultats comparatifs

Type de financement	Sécurité et garantie de paiement	Gestion administrative	Coût	Acceptabilité par le client
CREDOC	Très sûr	Très lourde	Elevé	Mauvaise
REMDOC	moins sûr	Légère	Faible	Bonne

Source : réalisé par nous-mêmes d'après l'étude des deux cas.

Ce tableau ci-dessous résume en détaille la différence entre le CREDOC et la REMDOC :

- d'abord au niveau de sécurité et garantie de paiement, le CREDOC présente une sécurité de paiement sûr, par rapport au REMDOC qui procure moins de sécurité pour l'exportateur.

- ensuite la gestion administrative du CREDOC est très lourde et prend du temps pour l'acheminement de la marchandise alors que la REMDOC est moins formaliste et plus souple dans les échanges internationaux.

- A cet effet, la lourdeur administrative du CREDOC engendre des coûts et des commissions bancaires, tandis que la REMDOC ne supporte pas autant de commission.

- Enfin le client voit d'un mauvais œil l'exigence de son fournisseur le paiement par Le CREDOC car cela est vue comme un manque de confiance de la part du fournisseur, En revanche le paiement par la REMDOC demande un certain niveau de confiance pour que les deux parties soient d'accord pour ce mode de paiement.

3-3-6) Les avantages et les inconvénients des deux modalités :

Il existe plusieurs avantages et inconvénients qui découlent de La remise documentaire et du crédit documentaire.

- La remise documentaire exige l'existence d'un certain niveau de confiance, contrairement au CREDOC, qui est le meilleur instrument lorsqu'il s'agit d'opération faite pour la première fois, ou lors d'une transaction faite dans des circonstances très risqué.

- La domiciliation d'une importation par crédit documentaire se fait avant le déroulement de l'opération, tandis que la domiciliation d'une importation par remise documentaire se fait après l'expédition de la marchandise et l'arrivé des documents définitifs.

- Le CREDOC est ouvert à l'initiative du vendeur.

- Le CREDIT documentaire est largement plus coûteux que la remise documentaire suite à une panoplie de commissions, tandis que la remise documentaire supporte moins de commission.

- Les CREDOC exigent de lourdes procédures passant par une domiciliation, puis une demande d'ouverture de crédit qui ne se réalise qu'à l'obtention de l'accorde de la banque, par contre la procédure de la remise documentaire est moins formaliste.

- La remise documentaire n'engage en aucun cas la responsabilité directe des banques tandis que le crédit documentaire met en jeu la responsabilité des banques.

- Le crédit documentaire présente plus de garantie de paiement, du fait que la banque constitue la provision sur le compte de l'acheteur au moment de l'ouverture de CREDOC.

3-3-7) Recommandation :

Afin de remédier aux faiblesses détectées au niveau de la sonatrach Alger, nous avons pris la liberté d'élaborer des recommandations pratiques que nous présentons ci-dessous en trois (3) points essentiels :

- Établir des descriptifs de tâches pour le personnel chargé de la gestion du crédit documentaire et de la remise documentaire.
- Assouplir les procédures internes de travail.
- Suivre en permanence le traitement des réclamations.

CONCLUSION GENERALE

Vue l'inégalité dans la répartition des richesses naturelles d'un pays à un autre et la maîtrise inégalable de la technologie, le commerce international est pour l'économie ce qui est le sang pour le corps humain.

L'existence des fournisseurs et des clients dans des zones géographiques distinctes amène l'entreprise qui veut élargir son marché à des clients hors de sa circonscription territoriale à prendre des risques, ces risques sont dus à l'éloignement de l'acheteur, à sa culture différente, à la variété des législations et la multitude des intermédiaires.

Le crédit documentaire est le mode de paiement le plus utilisé dans le commerce extérieur car il offre plusieurs avantages pour le vendeur et l'acheteur. Il permet de faciliter la création de rapports commerciaux entre les deux parties.

L'engagement de la banque rassure le paiement et assure l'acheteur que la marchandise sera conforme à ses attentes. Le paiement par crédit documentaire permet ainsi de réaliser un équilibre entre les intérêts de l'acheteur et du vendeur qui sont parfois contradictoires.

En Algérie, c'est une pratique bien établie comme l'a démontrée la première étude de cas. L'importateur doit choisir judicieusement les documents qu'il compte solliciter dans son crédit documentaire. L'exportateur lui, veillera à ce que les termes et conditions du crédit documentaire qu'il a reçu soient strictement conformes aux clauses du contrat signé avec l'importateur, dans la deuxième étude de cas celle consistant à l'utilisation de la remise documentaire pour le règlement d'une importation qui a permis à la SONATRACH de minimiser ces dépenses de commissions bancaires ainsi de réduire les délais d'importation de sa marchandise.

Nous sommes parvenues après analyse des deux cas pratiques étudiés à SONATRACH à savoir l'utilisation pour ses règlements des ses importations par le crédit document ou bien par la remise documentaire nous sommes parvenues aux conclusions suivantes :

A partir des résultats finaux du tableau ci-dessus, nous constatons que le coût total des commissions du crédit documentaire est de 15.883.736,29 DA alors que le coût total des commissions de la remise documentaire est de 4.163.776,47 DA. Ce qui fait que le crédit documentaire est plus cher que la remise documentaire, et ce, malgré que le montant transféré de la remise documentaire est supérieur à celui du crédit documentaire. Cela s'explique par la panoplie de commissions que la banque BEA pratique au cours d'une opération d'importation par le CREDOC, tandis que REMDOC ne supporte pas autant de commissions.

CONCLUSION GENERALE

- d'abord au niveau de sécurité et garantie de paiement, le CREDOC présente une sécurité de paiement sûr, par rapport au REMDOC qui procure moins de sécurité pour l'exportateur.
- ensuite la gestion administrative du CREDOC est très lourde et prend du temps pour l'acheminement de la marchandise alors que la REMDOC est moins formaliste et plus souple dans les échanges internationaux.
- A cet effet, la lourdeur administrative du CREDOC engendre des coûts et des commissions bancaires, tandis que la REMDOC ne supporte pas autant de commission.
- Enfin le client voit d'un mauvais œil l'exigence de son fournisseur le paiement par Le CREDOC car cela est vue comme un manque de confiance de la part du fournisseur, En revanche le paiement par la REMDOC demande un certain niveau de confiance pour que les deux parties soient d'accord pour ce mode de paiement.