

**Ecole des Hautes Etudes Commerciales**

# **HEC Alger**

**Mémoire de fin de cycle en vue d'obtention du diplôme de master  
en sciences commerciales**

**Option : Affaires internationales**

**Thème :**

**Le crédit documentaire : Outil de paiement des opérations  
d'importations**

**Etude de cas : SARL BISMA Dist (Distributeur exclusif de SAMSUNG  
électroménager) ANNABA**

**Elaboré par :**

**Mr BOUSSALIA RAFIK**

**Dirigé par :**

**Mr. Amine REMINI**

**Enseignant à HEC Alger**

**3<sup>ème</sup> promotion**

**Juin 2016**

**Ecole des Hautes Etudes Commerciales**

# **HEC Alger**

**Mémoire de fin de cycle en vue d'obtention du diplôme de master  
en sciences commerciales**

**Option : Affaires internationales**

**Thème :**

**Le crédit documentaire : Outil de paiement des opérations  
d'importations**

**Etude de cas : SARL BISMA Dist (Distributeur exclusif de  
SAMSUNG électroménager) ANNABA**

**Elaboré par :**

**Mr BOUSSALIA Rafik**

**Dirigé par :**

**Mr. Amine REMINI**

**Enseignant à HEC Alger**

**3<sup>ème</sup> promotion**

**Juin 2016**

# ***Dédicaces***

## *Dédicaces*

*C'est avec profonde gratitude et sincères mots, que je souhaite dédier ce modeste travail de fin de cycle synonyme de concrétisation de tous mes efforts fournis ces dernières années :*

*A mes parents qui m'ont toujours aidé et soutenu, qui ont été de véritables guides pour moi*

*A mes proches : frères et amis, qui n'ont pas lésiné sur les encouragements et les conseils de près ou de loin*

*Enfin un grand merci à mes professeurs qui m'ont tant donné et appris*

*Encore à tous un grand merci*

*BOUSSALIA Rafik*

# ***Remerciements***

## **Remerciements**

*En premier lieu, au DIEU le tout puissant qui m'a guidé et facilité le chemin de la réussite de ce mémoire, pour son aide, sa bénédiction, et pour toutes ses bontés, pour la foi qu'il a mis dans mon cœur.*

*J'adresse mes remerciements les plus sincères à toutes les personnes qui ont contribué à l'élaboration de ce mémoire.*

*J'exprime toute ma gratitude à mon promoteur, Mr REMINI Amine pour ses précieux conseils, sa disponibilité, la confiance qu'il m'a toujours témoignée et ce tout au long de mon cursus universitaire.*

*J'adresse une pensée particulière à tous mes amis qui ont rendu agréables mes longues années d'études.*

*Je remercie tout particulièrement les Membres du Jury, pour avoir accepté de particulier en tant qu'Examineurs à ma soutenance.*

*Je tiens enfin à remercier tous ceux qui ont collaboré de près ou de loin à l'élaboration de ce travail.*

*Qu'ils acceptent tous mes humbles remerciements.*

# ***Résumé***

## **Résumé**

Le commerce extérieur constitue l'une des composantes les plus importants de l'économie du pays, de par tous les échanges qui se font entre pays, bien, services, et capitaux, cependant, ce dernier peut représenter un risque considérable en ce qui concerne l'éloignement géographique, les différences linguistiques et juridiques. D'autres risques peuvent aussi survenir, tels les risques de non-paiement ou de mobilisation des créances à l'exportation...

Pour toutes ces causes, le crédit documentaire fut obligatoirement utilisé, notamment en Algérie, de ce fait les risques se retrouvent minimisés et les transactions et opérations d'import/export plus sécurisés et favorisés.

Mon étude théorique portera sur la définition des aspects relatifs au commerce extérieur, la définition des moyens, instruments et technique de paiement, mais aussi des moyens de transport, en passant par les incoterms, pour enfin mieux comprendre le mécanisme du crédit documentaire.

Pour illustrer mon cas théorique, j'ai effectué un stage pratique au niveau du département trésorerie de SARL BISMA Dist à ANNABA, qui m'aura permis d'assister au déroulement de plusieurs opérations d'importation, depuis l'élaboration des premiers documents, jusqu'à la réception de la marchandise, aussi pour compléter mon étude, et donc concrétiser mon cas pratique, j'ai suivi une opération de paiement d'importation, et observé toute les procédures, moyens, et démarches employées, qui m'ont permis au final de constater les enjeux et limites confrontées à l'utilisations du crédit documentaire, et ce dans le but d'établir des suggestions et recommandations.

Mots clés : économie ; capitaux ; crédit documentaire ; importation.

## ملخص

التجارة الخارجية تعتبر من بين إحدى العناصر الهامة في اقتصاد الدولة، عبر كل التبادلات التي تتم ما بين الدول، سلع، خدمات و رؤوس أموال، لكن هذا الأخير قد يمثل خطر معتبر فيما يخص التباعد الجغرافي، التغيير اللغوي و القانوني، قد تظهر أخطار أخرى كأخطار عدم الدفع أو تعبئة المستحقات للتصدير، لكل هذه الأسباب، نتجت إجبارية تطبيق الاعتماد المستندي، خاصة في الجزائر، هذا ما أدى إلى تقليص الأخطار و تأمين معاملات الاستيراد و التصدير و دعمها.

تمحورت دراستي النظرية حول تعريف الجوانب المتعلقة بالتجارة الخارجية، طرق وسائل و تقنيات الدفع، بالإضافة إلى وسائل النقل مرورا بشروط التجارة الدولية (Incoterms) و ذلك من أجل فهم آلية الاعتماد المستندي

لتوضيح دراستي النظرية قمت بإجراء تربص تطبيقي في قسم الخزينة لشركة SARL Bisma المتواجدة في عنابة، التي منحتني المشاركة في عمليات الاستيراد، منذ إعداد الوثائق الأولية حتى وصول السلع.

لأجل تكملة دراستي و تجسيد الحالة التطبيقية قمت بمتابعة عملية تمويل استيراد و ملاحظة كل الإجراءات، الوسائل، السبل المعتمدة التي مكنتني في الأخير من استنتاج القضايا و القيود الموجهة لاستعمال الاعتماد المستندي و هذا بهدف إجراء اقتراحات و توصيات.

**كلمات دلالية:** اقتصاد. رؤوس أموال. الاعتماد المستندي، الاستيراد.

## ***Abstract***

Foreign trade is one of the most important components of the economy of the country, by all trade between countries that are, well, services, and capital, however, it may represent a significant risk with respect geographical remoteness, language and legal differences. Other risks may also occur, such as risks of non-payment or mobilization of export receivables... For all these reasons, the documentary credit was necessarily used, notably in Algeria, therefore the risks are minimized and find transactions and operations of import / export more secure and promoted.

My theoretical study will focus on the definition of aspects related to foreign trade, the definition means, instrument and technique of payment but also transport, through the Incoterms, to finally understand the mechanism of the documentary credit.

To illustrate my theoretical case, I did an internship at the department level cash SARL BISMA Dist in Annaba, which allowed me to witness the unfolding of more import operations from the development of the first documents, until receipt of the goods, also to complete my study, and thus realize my practice if I followed an import payment transaction and observed all the procedures, means and approaches employed, who me allowed the final to see the challenges and limitations faced with the use of documentary credit, and in order to make suggestions and recommendations.

**Key Words:** economy, capital, documentary credit, transaction.

# ***Liste des tableaux***

## Liste des tableaux :

<b>Tableaux</b>	<b>Titre</b>	<b>Page</b>
<b>Chapitre 1</b>		
Tableau 1-1	Répartition des coûts selon l'Incoterm négocié dans le contrat	24
<b>Chapitre 3</b>		
Tableau 3-1	La gamme de produits SAMSUNG distribués par SARL BISMA	94
Tableau 3-2	Comparaison des objectifs entre SARL BISMA et LG Electronics	108
Tableau 3-3	Les chiffres d'affaires réalisés au cours de l'année 2015	108
<b>Chapitre 4</b>		
Tableau 4-1	Le sexe des employés	123
Tableau 4-2	Le statut des employés	124
Tableau 4-3	Nombre d'années exercées chez SARL BISMA Dist	125
Tableau 4-4	L'environnement dans lequel évolue SARL BISMA Dist	126
Tableau 4-5	Les outils de paiement utilisés	127
Tableau 4-6	La fiabilité du CREDOC	128
Tableau 4-7	Appréciation des procédures mises en place dans le cadre du CREDOC	129
Tableau 4-8	Taux d'appréciation du crédit	130
Tableau 4-9	Types de contraintes liées au CREDOC	131
Tableau 4-10	Taux de problèmes rencontrés dans la mise en œuvre du CREDOC	132
Tableau 4-11	Type de problèmes rencontrés	133
Tableau 4-12	La nature des problèmes rencontrés	134
Tableau 4-13	Taux de membres formés dans le cadre du CREDOC	135
Tableau 4-14	Degré d'accessibilité des procédures concernant la documentation du CREDOC	136
Tableau 4-15	Taux du personnel formé concernant les incoterms	137
Tableau 4-16	Lieu de la formation suivie	138
Tableau 4-17	Les suggestions du personnel pour l'amélioration des procédures du CREDOC	139
Tableau 4-18	L'appréciation des procédures douanières	140
Tableau 4-19	Taux des employés ayant validé l'ensemble des procédures en coordination avec les équipes impliquées	141

# ***Liste des schémas et graphes***

### Liste des schémas :

<b>Schéma (Chapitre 2)</b>	<b>Titre</b>	<b>Page</b>
<b>Schéma 2-1</b>	Les moyens de paiement par degré de fiabilité	48
<b>Schéma 2-2</b>	Le mécanisme du virement SWIFT	55
<b>Schéma 2-3</b>	Le mécanisme de la traite	56
<b>Schéma 2-4</b>	Le mécanisme du contre remboursement	61
<b>Schéma 2-5</b>	Le mécanisme de la remise documentaire	65
<b>Schéma 2-6</b>	Le mécanisme du crédit documentaire	68
<b>Schéma 2-7</b>	Le crédit documentaire en 13 actes	76

### Liste des graphes :

<b>Graphe (Chapitre 4)</b>	<b>Titre</b>	<b>Page</b>
<b>Graphe 4-1</b>	Le sexe des employés	123
<b>Graphe 4-2</b>	Le statut des employés	124
<b>Graphe 4-3</b>	Nombre d'années exercées chez SARL BISMA Dist	125
<b>Graphe 4-4</b>	L'environnement dans lequel évolue SARL BISMA Dist	126
<b>Graphe 4-5</b>	Les outils de paiement utilisés	127
<b>Graphe 4-6</b>	La fiabilité du CREDOC	128
<b>Graphe 4-7</b>	Appréciation des procédures mises en place dans le cadre du CREDOC	129
<b>Graphe 4-8</b>	Taux d'appréciation du crédit	130
<b>Graphe 4-9</b>	Types de contraintes liées au CREDOC	131
<b>Graphe 4-10</b>	Taux de problèmes rencontrés dans la mise en œuvre du CREDOC	132
<b>Graphe 4-11</b>	Type de problèmes rencontrés	133
<b>Graphe 4-12</b>	La nature des problèmes rencontrés	134
<b>Graphe 4-13</b>	Taux de membres formés dans le cadre du CREDOC	135
<b>Graphe 4-14</b>	Degré d'accessibilité des procédures concernant la documentation du CREDOC	136
<b>Graphe 4-15</b>	Taux du personnel formé concernant les incoterms	137
<b>Graphe 4-16</b>	Lieu de la formation suivie	138
<b>Graphe 4-17</b>	Les suggestions du personnel pour l'amélioration des procédures du CREDOC	139
<b>Graphe 4-18</b>	L'appréciation des procédures douanières	140
<b>Graphe 4-19</b>	Taux des employés ayant validé l'ensemble des procédures en coordination avec les équipes impliquées	141

# ***Liste des abréviations***

### Liste des abréviations :

<b>Abréviation</b>	<b>Signification</b>
<b>ALADI</b>	Association latino-américaine d'intégration
<b>ASEAN/ANASE</b>	Association des nations de l'Asie du Sud-Est
<b>B/L</b>	Bill of lading
<b>BNA</b>	Banque nationale d'Algérie
<b>CAEM</b>	Le Conseil d'assistance économique mutuelle
<b>CCI</b>	Chambre de commerce internationale
<b>CEAO</b>	La Communauté économique de l'Afrique de l'Ouest
<b>CEE</b>	La Communauté économique européenne
<b>CNUCED</b>	Conférence des Nations Unies sur le Commerce Et le Développement
<b>COFACE</b>	Compagnie française d'Assurance pour le Commerce Extérieur
<b>CREDOC</b>	Crédit documentaire
<b>CVMI</b>	Contrats de vente internationale de marchandises
<b>Dist</b>	Distribution
<b>DLVI</b>	Le duplicata de lettre de voiture international
<b>FMI</b>	Fond Monétaire International
<b>GATT</b>	General Agreement on Tariffs and Trade
<b>HOS</b>	Heckscher-Ohlin-Samuelson
<b>IBAN</b>	International Bank Account Number
<b>INCOTRMS</b>	International commercial terms
<b>L/C</b>	Lettre de credit
<b>LTA</b>	La lettre de transport aérien
<b>LTR</b>	La lettre de transport routier
<b>NPI</b>	Notation Polonaise inverse
<b>OCDE</b>	Organisation de Coopération et de Développement Economiques
<b>OMC</b>	Organisation mondiale de commerce
<b>PED</b>	Pays en développement
<b>PVD</b>	Pays en voie de développement
<b>REMDOC</b>	Remise documentaire
<b>RFA</b>	République fédérale de l'Allemagne
<b>RSA</b>	Réseau de solidarité active
<b>RUU</b>	Règles et usances uniformes
<b>SARL</b>	Société à responsabilité limitée
<b>SPG</b>	Système de préférences génératives
<b>SWIFT</b>	Society for Worldwide interbank Financial Telecommunication
<b>TVA</b>	Taxe sur la valeur ajoutée
<b>URSS</b>	L'Union des républiques socialistes soviétiques
<b>USD</b>	United States Dollar
<b>VHS</b>	Video Home System
<b>UE</b>	Union Européenne

# *Sommaire*

## **Sommaire :**

<b>Introduction générale.....</b>	<b>1</b>
<b>Chapitre 1 : Univers conceptuel du commerce extérieur.....</b>	<b>4</b>
Section 1 : Présentation du commerce extérieur.....	6
Section 2 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international.....	16
Section 3 : Enjeux et risques de l'importation.....	37
<b>Chapitre 2 : Le financement des opérations du commerce extérieur .....</b>	<b>46</b>
Section 1 : Généralités sur les instruments et techniques de paiement.....	48
Section 2 : Présentation et mécanisme du crédit documentaire.....	69
Section 3 : Le déroulement et la réalisation du crédit documentaire.....	76
<b>Chapitre 3 : Le déroulement d'une opération d'importation au sein de SARL BISMA Dist.....</b>	<b>90</b>
Section 1 : Présentation de SARL BISMA Dist.....	91
Section 2 : Déroulement d'une opération d'importation chez SARL BISMA.....	109
<b>Chapitre 4 : Le crédit documentaire, alternative de financement des opérations d'importations.....</b>	<b>114</b>
Section 1 : Le crédit documentaire, outil de paiement des importations .....	115
Section 2 : Analyse des résultats de l'enquête.....	123
<b>Conclusion générale.....</b>	<b>144</b>

# ***Introduction générale***

Les échanges internationaux se développent et prennent de l'ampleur, jour après jour des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre. Toutefois, cette évolution s'accompagne d'un accroissement des risques liés aux conditions de financement des importations à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées des exportations. Ce risque est d'autant plus important, lorsque les parties en présence sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont nouées comportent une part d'incertitude, surtout si l'un ou l'autre des pays souffre de restrictions douanières ou monétaires.

Pour parier à ces risques et établir une sécurité des transactions, progressivement, divers moyens de paiements internationaux ont été mis en place. Entre tous, c'est le crédit documentaire qui permet dans une large mesure de répondre à ce besoin.

Les banques ont créé cet instrument de paiement spécifique appelé « crédit documentaire », lettre de crédit (L/C) ou plus familièrement « CREDOC ». Tout en conciliant l'intérêt du vendeur -être payé- et celui de l'acheteur -recevoir dans les qualités, les quantités et les délais contractuels, la marchandise commandée-, il permet d'apporter la sécurité de paiement recherchée par le vendeur et en même temps la sécurité de livraison pour l'acheteur.

Quelle que soit sa forme, le crédit documentaire n'est pas une technique de paiement récente. Elle est apparue pour la première fois au début des années cinquante du 19<sup>ème</sup> siècle en Europe Occidentale et était utilisée en dehors des banques notamment dans les ventes maritimes. Les banques introduisent cette technique dans leurs activités au début du 20<sup>ème</sup> siècle lorsqu'une prolifération d'incidents de non-paiement entre les partenaires commerciaux internationaux a été constatée. Cependant, cette pratique s'est développée sans aucun appui législatif.

La difficulté réside dans les positions diamétralement opposées de l'acheteur et du vendeur. La situation idéale pour le premier est : « je reçois la marchandise, je paye », alors que pour le second s'est : « vous payez, j'envoie la marchandise ». Le crédit documentaire est une technique connue mondialement et existant depuis très longtemps qui permet de satisfaire ces deux exigences.

Ainsi, l'acheteur ne transmet aucuns fonds au vendeur tant qu'il n'a pas reçu les documents pour prendre possession de la marchandise, et le vendeur reçoit le paiement dès qu'il l'a expédié, pour autant que les obligations documentaires aient été respectées.

La technique du crédit documentaire répond donc à une double exigence :

- Faire bénéficier l'exportateur d'un engagement bancaire émanant de la banque de l'importateur, et distinct du paiement effectif de l'importateur (la banque s'engageant à payer, même si l'importateur éprouve une quelconque difficulté à le faire) ;
- Donner l'assurance à l'importateur que le paiement par sa banque ne sera effectué que si le vendeur peut montrer qu'il a correctement exécuté ses propres obligations contractuelles.

Dans cette sphère, nous nous proposons de traiter, aussi clairement et formellement que possible, afin d'approfondir nos connaissances sur le crédit documentaire et sa technique, nous essayerons de jeter la lumière sur plusieurs angles, en fin, aboutir à une meilleure compréhension de l'importance de CREDOC et de chacune de ses composantes imposées par le commerce extérieur dans un marché mondial qui ne cesse pas d'évoluer.

Pour arriver à déterminer, à quel point ce moyen de paiement est jugé efficace, et a permis de garantir la satisfaction des deux parties contractuelles ? et est-ce que les différents types de CREDOC et ses modes et son processus de réalisation ont bien cerné le déroulement de contrat dans des conditions tout-à-fait sécuritaires même pour les banques qui s'y engagent, ou bien il faut d'autres facteurs et pour aboutir à ses fins, nous avons jugé bon de traiter le thème suivant : « Le crédit documentaire, outil de paiement des importations ».

Et ce dans cet esprit qu'il a fallu opter pour la problématique suivante :

### **Quel est le rôle du crédit documentaire dans les opérations d'importations ?**

De cette problématique découlent les questions suivantes :

- Quel est l'outil de paiement le plus sûr dans les opérations du commerce extérieur ?
- Comment les opérations sont-elles entretenues ?
- Quels sont les enjeux et limites de l'utilisation du crédit documentaire au cours des opérations d'importation pour SARL BISMA ?

Afin de répondre à ces questions, nous avons fait appel à des hypothèses comme guide d'orientation à notre travail de recherche :

- Le crédit documentaire, reste l'outil le plus sûr, car il contribue à ce que les opérations du commerce extérieur se passent sans risques.
- Le crédit documentaire engendre des coûts financiers supplémentaires (frais de transport, frais d'assurances, frais de douanes...)
- Parmi les enjeux de l'utilisation du CREDOC ; les délais d'importations ne sont pas respectés pour SARL BISMA Dist

Aussi, pour mener à bien notre travail, nous avons opté pour la méthode descriptive quantitative, qui se base sur une démarche théorique à partir de documents spécialisés, ainsi que l'élaboration d'un questionnaire attribué aux membres du département trésorerie de SARL BISMA Dist.

Nous avons commencé notre travail par une première partie théorique qui concerne deux chapitres : respectivement, le commerce extérieur, et l'impact du crédit documentaire sur les entreprises économiques.

La deuxième partie de notre travail, constitue le volet pratique qui se compose de deux chapitres, dans le troisième chapitre, nous avons présenté de manière générale de SARL BISMA Dist, et illustré le déroulement d'une opération d'importation au sein de cette dernière. Enfin dans le quatrième chapitre, nous avons réalisé une enquête par sondage afin d'établir une analyse des résultats de celle-ci.

Notre travail de recherche se terminera par quelques suggestions et recommandations tirées à partir de l'analyse menée au sein de SARL BISMA Dist ANNABA.

***Chapitre 1 :***  
***Univers conceptuel du***  
***commerce extérieur***

## **Univers conceptuel du commerce extérieur**

L'évolution des échanges internationaux s'accompagne d'un accroissement des risques qui sont d'autant plus importants lorsque les parties concernées sont géographiquement éloignées.

Afin de se prémunir de ces aléas, connaître les éléments fondamentaux des opérations du commerce international est fondamental. Ceci permettra de limiter les risques et de faire face aux éventuels conflits. Par ailleurs la maîtrise de ces éléments permet de mieux mener les négociations des contrats internationaux.

L'établissement d'un contrat international est une tâche complexe. Cette complexité tient du fait que les différences culturelles, juridiques, linguistiques, peuvent influencer très fortement la négociation, la rendant parfois longue et difficile. Ainsi, étant donné les différents systèmes de droit et de culture des parties, les clauses du contrat doivent être fortement explicites, de manière à limiter les interprétations divergentes. Une fois les différentes obligations des parties définies, il reste à veiller à leur exécution conforme (respect des délais et des termes convenus) par l'exploitation des documents commerciaux requis.

Enfin, pour le cas de l'Algérie, qu'il s'agisse d'importation ou d'exportation, les contractants doivent maîtriser les notions de domiciliation qui constitue l'élément fondamental préalable à toute opération commerciale internationale (sauf exception limitées par la réglementation algérienne).

## **Univers conceptuel du commerce extérieur**

### **Section1 : Généralités sur le commerce extérieur :**

Le commerce a connu un nouvel essor du fait de la mondialisation et pourtant il existe depuis des siècles, du fait de la mondialisation économique.

La théorie du commerce international, est ka branche de l'économie qui étudie et modélise le commerce international.

#### **1.1 Présentation du commerce extérieur :**

##### **1.1.1 Définition du commerce extérieur :**

Le commerce extérieur peut être considéré comme l'ensemble des échanges entre un pays et l'ensemble de ses partenaires extérieurs. Et le commerce international peut donc être défini comme l'ensemble de transactions commerciales entre les différentes nations du monde<sup>1</sup>.

Le commerce extérieur peut être défini comme le regroupement de l'ensemble des échanges des biens de service entre agent résidents sur des territoires économique différents.

L'importance du commerce international varie en fonction des pays.

Certains pays n'exportent pas que pour élargir leurs marché intérieur ou pour aider certains secteurs de leur industrie .D'autres sont largement dépendants des échanges internationaux pour l'approvisionnement en biens destinés à la consommation immédiate ou pour revenus en devises<sup>2</sup>.

Le commerce extérieur peut aussi être défini comme l'échange de biens ou services entre nations, le commerce international est un objet d'analyse circonscrit de façon nécessairement arbitraire : c'est le franchissement d'une frontière lors du déplacement d'un bien, ou à l'occasion de la fourniture d'un service, qui détermine le caractère international de l'échange. Deux dimensions – politique et spatiale - sont donc à prendre en compte : on peut

---

<sup>1</sup> MINON : cours de pratique de commerce international, 2° Graduat, ISPL, 1993-1994.

<sup>2</sup> Adam SMITH : Source Commerce International, Edition 2, 1990.

## **Univers conceptuel du commerce extérieur**

alternativement examiner le commerce international du point de vue de l'échange entre localisations séparées par des frontières politiques, ou entre localisations distantes<sup>3</sup> :

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

### **1.1.2 : L'importation :**

Le terme « **importation** » désigne en économie l'ensemble des achats de marchandises 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).

### **1.1.3 : L'exportation :**

Le terme « **exportation** » désigne en économie l'ensemble des ventes de marchandises 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). L'exportation est un moyen crucial pour acquérir des devises<sup>4</sup>.

## **1.2 : Historique du commerce international :**

L'époque moderne du commerce international débute réellement à l'aube du 19<sup>ème</sup> siècle avec la première révolution industrielle, puis s'amplifie avec le percement (l'ouverture) des grandes voies: De SUEZ, DE PANAMA et l'organisation de lignes régulières de transport maritime grâce aux grandes compagnies d'armement (compagnie des Indes).

---

<sup>3</sup> Lionel FONTAGNÉ, « **COMMERCE INTERNATIONAL - Théories** », *Encyclopædia Universalis* 2016. URL : <http://www.universalis.fr/encyclopedie/commerce-international-theories/> consulté le 15.03.

<sup>4</sup> <http://economie.trader-finance.fr/importation/> consulté le 25/03/2016 à 08h44

### **Univers conceptuel du commerce extérieur**

La révolution industrielle a commencé en Grande - Bretagne, elle a permis d'avoir une production importante sur le plan interne et la recherche de débouchés est source d'approvisionnement des matières premières sur le plan extérieur. C'est ce qui justifie l'organisation du vaste empire colonial britannique. Cette situation a fait que l'Europe occidentale soit le premier pôle du commerce international avec la Grande Bretagne en tête.

La Grande Bretagne est devenue pratiquement l'usine du monde, l'industrialisation de ce pays a commencé avec le textile. Les importations comprenaient les produits textiles et métalliques (Fer et acier). Parmi les importations, on note le coton comme produit principal.

La révolution industrielle a été transférée dans les pays suivants: la France, la Belgique, la Hollande, les Etats unis d'Amérique, le Japon, l'Australie, la RSA. Dans tous ces pays, l'évolution industrielle a produit le même effet (la surproduction) qu'en Grande - Bretagne. Ces pays vont, à leur tour, chercher des débouchés pour leurs produits finis et les sources d'approvisionnement en matières premières. C'est ce qui justifie l'expansion coloniale de l'Europe. L'accroissement du commerce international n'était plus le fait que de l'Angleterre mais aussi le fait d'autres pays comme la France, la Belgique, le Japon, l'Allemagne, les Etats - unies d'Amérique et le Pays bas.

De ce qui précède, les grandes nations de l'époque étaient devenues les fournisseurs de produits finis pour les pays encore sous - développés ou colonisés; et achetèrent de matières premières de ces pays. La division internationale du travail est donc le fait que dans les relations économiques internationales<sup>5</sup>, le sud a le rôle du fournisseur de matières premières pour le nord, et le nord, celui de fournisseur de produits finis pour le sud. C'est dans le commerce international que la division internationale du travail est beaucoup plus manifeste.

En 1913, les réseaux du commerce extérieur sont bien simples, bien structurés. L'Europe Occidentale essentiellement la Grande Bretagne, l'Allemagne et la France constituent le pôle de loin le plus important du commerce international. Ces trois pays avec 37% dans le commerce mondial en ce qui concerne le mouvement des capitaux à la veille de la guerre de 1914, ces trois pays détenaient le 3/4 des investissements à l'étranger. L'Angleterre venait en tête avec 41 % du total suivi de la France et de l'Allemagne. Les importateurs de capitaux sont essentiellement les pays d'Europe en voie de développement (Europe centrale et du sud tsariste). L'Afrique et l'Asie avaient une infime partie. Le sort du PVD était presque déjà régi

---

<sup>5</sup> MINON : cours de pratique de commerce international, 2° Graduat, ISPL, 1993-1994.

### **Univers conceptuel du commerce extérieur**

à cette époque-là. Les pays qui ont bénéficié beaucoup d'investissements, ce sont développés. Les autres sont restés ainsi marginalisés et n'ont pas profité des avantages de ce mouvement de capitaux. Les difficultés actuelles des PVD s'inscrivent dans ce concept.

De 1890-1913, c'est la période d'expansion et de liberté du commerce et de l'universalité de l'étalon-or sur le plan monétaire. Pendant cette période, il n'y avait pas d'obstacles aux échanges internationaux. Cependant la politique du libre-échange n'était pas pratiquée universellement. L'Allemagne et les Etats-Unis d'Amérique protégeaient encore leur industrialisation naissante contre la concurrence anglaise. Au cours de cette période, il n'y avait pas aucune limitation physique comme entrave à la liberté du commerce international, aucune restriction.

Quand la liberté du commerce était menacée, le monde d'alors l'imposait par la force, à coup de canon. A cette époque, le monde adhère en fait au système d'étalon-or qui permettait la multilatéralisation des échanges et facilitait l'équilibre réciproque de balances de comptes de nations commerçantes grâce aux mécanismes suivants:

- Convertibilité de monnaie en Or
- Fixité de taux de change
- Règlement de paiement par le mouvement d'or (les excédents et les déficits commerciaux réglés par le transfert de métal).

De 1918-1939, c'est la période de stagnation et de désintégration. Quatre facteurs principaux sont à la base de cette crise du commerce mondial:

- 1) La disparition de facteurs d'expansion : cette disparition est due à l'absence d'expansion territoriale du capitalisme, à la montée des Etats - Unis comme première nation industrielle; à la fin de la conquête coloniale et au manque d'innovation technique.
- 2) Effets cumulés de la crise de 1929 elle - même.
- 3) La dissociation du système monétaire international.
- 4) Le renforcement du protectionnisme.

## **Univers conceptuel du commerce extérieur**

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

Les produits exportés sont de plus variés : de nouveaux produits apparaissent sur marché mondial comme le manioc ou les composants électroniques.

Le GATT différencie les produits minéraux, agricole, manufacturés et les combustibles. Cette distinction permet de comprendre les relations entre des économies de types différents. Depuis 20 ans, la part des produits agricoles, exprimés en valeur, a diminué dans les exportations mondiales, tout comme celle des produits minéraux, alors que les échanges de combustibles ont augmenté. Les biens manufacturés qui ont quadrillé entre 1960 et 1974, représentent aujourd'hui 70% du commerce grâce notamment aux biens d'équipement et aux produits électromécaniques<sup>6</sup>). Cette structure des échanges illustre combien la planète est devenue le théâtre d'économies avancées.

La place croissante des invisibles dans les échanges internationaux confirme cette évolution. Regroupant les transports, le tourisme, les services financiers, ils exercent de plus, une grande influence sur le commerce des marchandises en assurant le service après-vente. Les échanges de capitaux représentent actuellement 10 fois le volume des échanges de marchandises. Le tertiaire joue donc un rôle fondamental dans la mondialisation de l'économie, comme il le faut désormais dans les économies nationales.

Certes, les 5 premiers pays exportateurs (Etats - Unis, RFA, Japon, France, Royaume uni), anciennes puissances commerciales, dominant encore le marché. Mais le faible pourcentage qu'ils représentent, mis à part les Etats - Unis, montre bien que leur importance relative diminue devant la montée de nouveaux pays. Territoire d'Afrique devenus indépendants, pays exportateurs de pétrole comme l'Arabie Saoudite, N.P.I. comme Taiwan, pays socialistes récemment ouverts à l'extérieur comme la Chine, tous participent aux échanges internationaux.

---

<sup>6</sup> Banque mondiale : rapport sur le développement dans le monde, BIRD, Washington, 1987

## **Univers conceptuel du commerce extérieur**

La nécessité des échanges se fait de plus ressentir. Les plantes exigent des conditions particulières et le sous-sol ne recèle pas pourtant les mêmes richesses en matières premières et en sources d'énergie. De plus, les Etats - Unis ont en partie renoncé à certaines activités industrielles comme le textile, la petite mécanique ou les constructions navales. La division internationale du travail et le rôle des multinationales expliquent donc la structure et la croissance des échanges. Les progrès des transports et le changement des politiques économiques ont renforcé cette évolution.

La volonté libre - échangiste défaillante s'exprime à la fin de la seconde guerre mondiale dans les pays victorieux qui veulent ainsi renouer avec la "prospérité des années 1920". L'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, le GATT, conclu en 1947, fut l'une des causes du développement des échanges. Cependant la libéralisation totale des échanges n'est pas acquise. Elle est toujours en devenir, nécessitant des négociations multilatérales souvent houleuses appelées ROUND depuis les années 1960 : Kennedy Round en 1967, TOKYO Round en 1973 - 1979 et URUGUAY ROUND de 1986 à 1992. La crise des années 1970 ne fait qu'accroître les difficultés. La concurrence est de plus en plus sévère, plaçant certains pays devant des problèmes sociaux et financiers tels que la tendance protectionniste s'affirme de nouveau. On dénonce des pratiques déloyales, on met en avant des raisons de sécurité et de défense, on multiplie les obstacles non tarifaires, on signe des accords bilatéraux d'auto - limitation. Les déclarations libre échangistes et les mesures protectionnistes se succèdent; la guerre économique prévaut<sup>7</sup>.

L'organisation des échanges, mise en place à la fin des années 1940, a fait prévaloir un commerce multinational avec la création de structures internationales comme l'O.C.D.E., la C.N.U.C.E.D. et le GATT. Depuis des ententes régionales se sont constituées notamment en Europe. Le C.A.E.M ou COMECON (Conseil d'Assistance Economique Mutuelle) a organisé une division internationale du travail dans l'Europe de l'Est, créant des échanges entre les républiques populaires mais surtout entre celles - ci et l'URSS. La CEE, qui a déjà réalisé le marché commun, songe encore au grand marché. C'est un modèle pour les pays du tiers monde qui voient dans une telle organisation un moyen d'améliorer leur situation économique. La C.E.A.O. en Afrique, l'A.L.A.D.I. en Amérique latine ou l'A.S.E.A.N. dans l'Asie du Sud - Est veulent stimuler les échanges intra - continentaux, intra - régionaux et peuvent dans l'avenir modifier les relations internationales.

---

<sup>7</sup> C.BARRET et J. BRIGNON : Des échanges planétaires : Géographie, éd. Hâtier, Paris, 1988, p.320

## **Univers conceptuel du commerce extérieur**

Le commerce mondial semble ainsi s'organiser autour de grands ensembles géographiques tandis que le bilatéralisme menace le multilatéralisme.

A un autre niveau, le rôle intégrateur du FMI ou de la banque mondiale peut être mentionné : dispensateurs de crédits "conditionnés", ils disposent ainsi de moyens de pressions pour peser sur des politiques économiques et même sur les politiques sociales ou sur la nature du régime politique des nations.

### **1.3 Les théories du commerce international :**

Les théories du commerce international tentent d'expliquer la spécialisation des pays dans la production d'une gamme de biens et services vendus sur le marché national et exportés sur les marchés étrangers en échange d'une autre gamme de biens et services importés.

Par ailleurs, un pays se spécialise dans les biens pour lesquels il possède un avantage, c'est-à-dire dans lequel il est plus efficace que les autres pays dans la production de ces biens. Les théories diffèrent essentiellement dans l'explication de l'origine de cet avantage.

#### **1.3.1. La théorie des avantages absolus d'Adam Smith (1776)**

Adam Smith explique l'échange entre les pays par des différences des coûts de production, par comparaison des coûts absolus : un pays importe un bien si sa production nationale est plus coûteuse que son importation<sup>8</sup>.

Cherchant à défendre l'idée du libre-échange, Adam Smith démontre, en 1776, qu'un pays ne doit pas hésiter à acheter à l'extérieur ce que les producteurs étrangers peuvent produire à meilleur coût que les producteurs nationaux. Le pays qui vend un certain produit moins cher possède ainsi un avantage absolu dans ce produit. Smith indique alors qu'un pays doit se spécialiser dans la production de ce bien et acheter le reste de l'étranger<sup>9</sup>.

---

<sup>8</sup> RAINELLI (Michel) : *le commerce International*, édition LA DECOUVERTE, paris, 2003, p. 25.

<sup>9</sup> Adam SMITH : *Source Commerce International*, Edition 2, 1990.

## **Univers conceptuel du commerce extérieur**

### **1.3.2. La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo (1817)**

La théorie de l'avantage comparatif (ou relatif) a été développée au XIXe siècle par l'économiste britannique David Ricardo (1772-1823). On peut la résumer de la manière suivante : chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production du ou des biens pour lesquels il dispose d'un avantage comparatif par rapport aux autres pays et à acheter les biens qu'il n'a pas produits.

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

Cette théorie montre donc que les pays ont intérêt à se spécialiser même s'ils ne disposent d'aucun avantage absolu. C'est une théorie en faveur d'une division internationale du travail et du libre-échange. La spécialisation de chaque pays permet une économie de facteur travail favorisant les gains de productivité et la hausse du volume produit<sup>10</sup>.

### **1.3.3. La théorie d'HOS (Hecksher, Ohlin et Samuelson)**

Cette théorie met l'accent sur la différence de dotation, ainsi que les prix relatifs des facteurs entre deux pays pour expliquer le commerce.

Dans ce modèle, chaque pays doit se spécialiser dans la production en utilisant les facteurs de production (travail, capital, terre) dont il dispose en abondance et donc peu coûteux. Puis il cherchera à importer des biens produits avec des facteurs qu'il possède en moindre quantité. La spécialisation s'explique ainsi par les dotations factorielles de chaque pays.

### **1.3.4. Paradoxe de W. Léontief**

Wassili Leontief (1906-1999), prix Nobel en 1973, teste en 1954 la validité empirique du modèle HOS (Heckscher-Ohlin-Samuelson), qui explique les déterminants du commerce international : chaque pays aurait intérêt à se spécialiser dans les productions qui incorporent massivement le facteur dans lequel il est le mieux doté (capital ou travail, facteurs naturels).

---

<sup>10</sup> <http://www.lemonde.fr/> consulté le 24/03/2016 à 18h35.

## **Univers conceptuel du commerce extérieur**

Leontief s'intéresse à la structure du commerce extérieur des États-Unis pour vérifier cette approche dite « des dotations factorielles ». Il analyse alors le contenu en capital et en travail des exportations américaines. Or le résultat est l'inverse de celui espéré : les États-Unis exportent massivement des biens largement dotés en facteur travail et importent des biens plus capitalistiques. Le paradoxe fut alors expliqué en termes de division du travail qualifié et non qualifié. Les américains seraient riches en travail qualifié.

### **1.3.5. Le cycle de vie du produit de Vernon (1966)**

Dans sa théorie du cycle de vie du produit, Vernon montre que le commerce international s'explique par la dynamique du monopole d'innovation.

Cette approche suggère qu'au début du cycle de vie du produit, toutes les composantes et tout le travail associé au produit proviennent du pays et de la région dans lesquels il a été inventé. Lorsque le produit est adopté, et utilisé sur les marchés mondiaux, la production s'éloigne progressivement de son point d'origine. Il devient même un produit importé par le pays d'origine de l'invention.

Vernon (1966) identifie quatre phases dans le cycle de vie d'un produit :

Première phase, l'innovation : le produit est intensif en recherche-développement et la firme innovatrice, qui est la seule à le produire (monopole), l'introduit sur le marché. Les séries de fabrications sont limitées. Le prix est élevé. Le bien est essentiellement consommé par de riches consommateurs du pays innovateur

Deuxième phase, la croissance : La production intensive en capital se fait en grande série. Le prix de vente diminue. De nouveaux consommateurs achètent le produit, notamment dans les pays suiveurs (l'Europe et le Japon) et les ventes progressent. Des firmes imitatrices apparaissent dans le pays d'origine du monopole.

Troisième phase, maturité : Le produit se banalise. La production devient intensive en travail non qualifié. La consommation du bien devient courante. Les firmes se livrent à une concurrence par les prix. Le pays innovateur importe le produit en provenance des pays industrialisés suiveurs.

## **Univers conceptuel du commerce extérieur**

Quatrième phase, déclin : De nouveaux produits substitués apparaissent sur le marché. L'intensité en travail non qualifié s'accroît. Le marché se trouve en surcapacité. La production se déroule maintenant dans les pays en développement (PED) qui exportent ces produits vers les pays industrialisés.

### **1.3.6. La théorie de l'écart technologique**

Posner qui en 1961 remarque que des pays à dotations relatives factorielles proches, voire identiques, commercent malgré tout ensemble. Ceci peut s'expliquer par l'innovation : l'avance technologique que peut avoir un pays dans un domaine, lui permet d'être en situation de monopole d'exportation pour le domaine concerné. Cet avantage dû à un écart technologique peut durer tant qu'il existe une demande dans les pays étrangers et disparaît peu à peu quand les producteurs de ces pays se lancent dans la fabrication de mêmes biens<sup>11</sup>.

---

<sup>11</sup> <http://www.glossaire-international.com> consulté 07/03/2016 à 21h25.

## **Univers conceptuel du commerce extérieur**

### **Section 2 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce international**

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.

#### **2.1. Le contrat du commerce international :**

Le contrat international de vente s'appuie sur différentes règles ayant pour objectif d'harmoniser et de faciliter les échanges internationaux. Le droit de la vente internationale est régi par la convention des Nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (CVIM), dite convention de Vienne.

Celle-ci, élaborée sous l'égide des Nations unies, a été signée en avril 1980. Elle compte aujourd'hui plus de 70 pays signataires. Elle régit notamment les échanges internationaux de marchandises. Elle ne donne pas une définition générale du contrat de vente, mais, dans différents articles, elle définit les obligations générales du vendeur et de l'acheteur.

##### **2.1.1. Définition du contrat commercial international :**

« Le contrat est un accord de volonté qui crée des obligations à la charge de ceux qui y sont partis »<sup>12</sup>.

Le commerce international peut être défini comme : tout contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différents.

##### **2.1.2. L'offre commerciale :**

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

---

<sup>12</sup> (Stéphane) : *le contrat international*, édition VUIBERT, paris, 2007, p.5.

## **Univers conceptuel du commerce extérieur**

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

### **2.1.3. Effets du contrat de commerce international :**

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

#### **2.1.3.1. Obligations des parties :**

Nous pouvons distinguer<sup>13</sup> :

##### **a) 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 ;

##### **b) Obligations de l'acheteur :**

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

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

Nous pouvons distinguer :

---

<sup>13</sup> BOUCHATAL (Sabiha) : *Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant*, mémoire DESB, Ecole Supérieure des Banques, Alger, 2003, P.8.

## **Univers conceptuel du commerce extérieur**

### **a) 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.

### **b) 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.

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

Le contrat de commerce international regroupe généralement quatre types de clauses<sup>14</sup>.

### **2.1.4.1. Des clauses générales :**

- Préambule exposant un résumé du projet ;
- Identité des contractants ;
- Nature et objet du contrat ;
- Définition de certains termes afin d'éviter toute mauvaise interprétation ;
- Liste des documents contractuels.

### **2.1.4.2. Des clauses techniques et commerciales :**

- Nature du produit : sa composition, ses spécifications techniques, sa qualité...
- Nature de l'emballage ;

---

<sup>14</sup> AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) : *Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie*, mémoire de licence, HEC, Alger, 2011, P.8.

## **Univers conceptuel du commerce extérieur**

- Délais d'exécution et mode de traitement des pénalités de retard ;
- Protocole de contrôle et d'examen de conformité ;
- Conditions de modification du contrat, par voie d'avenants.

### **2.1.4.3. Des clauses financières :**

- Quantité, prix et montant total, ferme ou révisable, en indiquant dans ce dernier cas-là Formule de révision ;
- Frais inclus dans le prix, l'incoterm utilisé ;
- Mode de paiement ainsi que la monnaie de facturation et de paiement ;
- Garanties bancaires à mettre en place ;
- Données fiscales et douanières.

### **2.4.1.4. Des clauses juridiques (liés à l'exécution du contrat) :**

- Date de mise en vigueur du contrat ;
- Conditions de transfert des risques et de propriété ainsi que les données concernant la - livraison de la marchandise ;
- Conditions juridiques liées aux garanties bancaires ;
- Droit applicable au contrat accepté par les deux parties : il ne doit pas être contradictoire avec les dispositions prévues par les réglementations des deux pays. Il constitue le recours en cas de litige ;
- Règlement des différends : outre la possibilité de règlement à l'amiable, une clause compromissoire (qui fait appel généralement à l'arbitrage international) ; doit être prévue obligatoirement dans le contrat ;
- Clause de force majeure : la force majeure se définit comme étant un événement imprévisible, irrésistible et insurmontable qui exonère la partie concernée des sanctions prévues par le contrat. Toutefois cette notion qui diffère d'une législation à une autre, est

## **Univers conceptuel du commerce extérieur**

souvent à l'origine de plusieurs litiges. Aussi il convient de prévoir dans le contrat une énumération assez limitative d'événements constitutifs de la force majeure ;

- Clause de résiliation : cette clause intervient pour régler les cas de mauvaise exécution ou de non-exécution du contrat.

Parmi les éléments que doit contenir un contrat, nous citons « l'incoterm à utiliser » qui sert à définir le partage des risques et des frais pour acheminer la marchandise et « la liste des documents » en vue de s'assurer de l'exécution des obligations de chaque partie.

### **2.2. Les incoterms :**

Les Incoterms ( International commercial terms) sont des termes normalisés qui ont pour but de répartir les risques, les frais et les tâches associés aux contrats commerciaux visant la vente de marchandises et de déterminer le lieu de livraison légal de ces marchandises. La réglementation applicable est édictée et publiée par la Chambre de commerce internationale (CCI) à Paris. La dernière réglementation, entrée en vigueur au 1er janvier 2011, s'appelle Incoterms® 2010.

À cet effet, les Incoterms s'expriment par une abréviation anglophone en trois lettres suivies de trois petits points. Les trois petits points définissent le lieu exact où s'applique la règle Incoterms négociée, cette précision géographique est très importante.

En effet, les incoterms prévoient la répartition des frais entre acheteur et vendeur ainsi que le moment du transfert de risques, selon un langage codifié. Leur usage est fortement conseillé pour éviter les malentendus sur ces deux points essentiels du contrat de vente<sup>15</sup>.

Enfin, conformément à l'article 27 du règlement paru au Journal officiel algérien N° 15 du 13 mai 2007, l'ensemble des termes commerciaux (incoterms) repris dans les règles et usance de la chambre de commerce international peut être inscrit dans les contrats commerciaux.

---

<sup>15</sup> LEGRAND (G) et MARTINI (H): *Gestion des opérations Import-Export*, DUNOD, paris, 2008, p.111.

## **Univers conceptuel du commerce extérieur**

### **2.2.1. Définitions des Incoterms :**

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. 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<sup>16</sup>.

A cet effet, il existe 11 incoterms qui définissent les obligations de l'acheteur et du vendeur et sont présentés comme suite :

#### **-EXW (Ex Works)**

Le vendeur remplit son obligation dès lors que les marchandises ont été mises à disposition de l'acheteur dans les locaux propres du vendeur ou dans un lieu dûment désigné. L'acheteur doit assumer tous les frais et risques pour l'acheminement des marchandises depuis l'endroit désigné, jusqu'au lieu de livraison désigné.

#### **- FCA (Free Carrier)**

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand il a remis la marchandise, dédouanée à l'exportation, au transporteur désigné par l'acheteur au point convenu.

#### **- FAS (Free AlongsideShip)**

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand la marchandise a été placée le long du navire, sur le quai au port d'embarquement convenu. L'acheteur doit supporter tous les frais et risques de perte, de dommage que peut courir la marchandise.

#### **- FOB (Free On Board)**

---

<sup>16</sup><http://www.douane.gouv.fr/> consulté le 25/03/2016 à 09h59.

## **Univers conceptuel du commerce extérieur**

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

### **- CFR (Cost and Freight)**

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

### **- CIF (Cost, Insurance and Freight)**

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

### **- CPT (CarriagePaid)**

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<sup>17</sup>.

### **- CIP (Carriage and Insurance Paid)**

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<sup>18</sup>. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. Le vendeur est seulement tenu de prendre une couverture d'assurance minimale.

---

<sup>17</sup> <http://www.douane.gouv.fr/> consulté le 25/03/2016 à 10h11.

<sup>18</sup> <http://www.douane.gouv.fr/> consulté le 25/03/2016 à 10h14.

## Univers conceptuel du commerce extérieur

### - DAT (Delivered At Terminal)

Le vendeur a rempli son obligation dès lors que les marchandises, une fois déchargées du moyen de transport, sont mises à disposition de l'acheteur au terminal désigné dans le port ou au lieu de destination convenu. Le terme « Terminal » comprend tout type lieu (terminal aérien, maritime, routier, entrepôt...). Le vendeur assume tous les risques liés à l'acheminement des marchandises et à leur déchargement au terminal du port ou au lieu de destination convenu.

### - DAP (Delivered At Place)

Le vendeur a rempli son obligation dès lors que les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur sur le moyen de transport d'approche prêt pour le déchargement au lieu de destination convenu. Le vendeur a la charge de tous les risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination.

### - DDP (Delivered Duty Paid)

À l'inverse du terme EXW à l'usine, ce terme désigne l'obligation maximum du vendeur. Le vendeur fait tout, y compris le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigibles. Le transfert des frais et risques se fait à la livraison chez l'acheteur, lorsque les marchandises sont prêtes pour le déchargement au lieu de destination convenu. Le déchargement incombe en frais et risques à l'acheteur.

**2.2.2. Rôles des Incoterms** Les incoterms remplissent de nombreux rôles, nous citons :

**Première fonction :** dans le cadre de contrats de commerce international 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.

**Le deuxième rôle** est de déterminer le lieu de transfert des risques.

**La troisième fonction** concerne la fourniture des documents et des informations<sup>19</sup>.

---

<sup>19</sup> <http://www.doc-etudiant.fr/Commerce/Commerce-international/Cours-Les-incoterms-cours-1027.html> , consulté le 26.03.2016 à 16 :02

## Univers conceptuel du commerce extérieur

Tableau 1-1: Répartition des coûts selon l'Incoterm négocié dans le contrat

LIBELLES Incoterm / Coût	Départ usine EXW	Transport acquitté FCA	principal par le vendeur FAS	non FOB	Transport par le vendeur CFR	principal CIF	acqué CPT	CI P	supportés vendeur jusqu' à DAT	Frais d'acheminement par le DAP	destination 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	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
T Manutention au départ	A A	A A	A A	V	V	V	V	V	V	V	V
Transport principal				A	V	V	V	V	V	V	V
Assurance transport	A	A	A	A	A	V	A	V	V*	V	V
Manutention à l'arrivée	A A A	A A A	A A A	A A A	A A A	A A A	A A A	A A A	V A A	V A A	V
Douane											V
Post Acheminement											V
Déchargement usine	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V

Source : <http://www.suddefrance-developpement.com> consulté 14/03/2016 à 15h38

**V**: Coût à la charge du vendeur

**A** : Coût à la charge de l'acheteur \* non obligatoire

## Univers conceptuel du commerce extérieur

### 2.2.3. Les différents modes de classement des Incoterms :

On peut classer les incoterms selon le type de vente, par famille et par mode de transport.

#### 2.2.3.1. Le classement selon le type de vente :

a) **Les ventes au départ** : la marchandise voyage au risque de l'acheteur sur le transport principal. Les Incoterms ventes au départ sont au nombre de 8 (EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CIP, CFR, CIF).

b) **Les ventes à l'arrivée** : le vendeur prend en charge le risque jusqu'au lieu de destination. Les Incoterms ventes à l'arrivée sont au nombre de 3 (DAT, DAP, DDP).

#### 2.2.3.2. Le classement par « famille » :

a) **La famille des « F »** : comme Free ou Franco. La marchandise voyage aux risques et frais de l'acheteur. Elle comprend les Incoterms FCA, FAS, FOB.

b) **La famille des « C »** : est la plus nombreuse avec CPT, CIP, CFR et CIF. « C » signifie soit Carriage (transport) soit Cost (Coût). La marchandise voyage toujours aux risques de l'acheteur, le transport est à la charge du vendeur.

c) **La famille des « D »** : comme Delivered s'est réduite avec les Incoterms 2010, elle se compose de deux nouveaux (DAT, DAP) et d'un plus ancien (DDP). La marchandise circule aux risques et charges du vendeur.

#### 2.2.3.3. Le classement par mode de transport :

a) Les Incoterms multimodaux (tous les modes de transport) : sont au nombre de 7 (EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP).

b) Les Incoterms maritimes et fluviaux : sont pour leur part 4 (FAS, FOB, CFR, CIF)

## **Univers conceptuel du commerce extérieur**

### **2.2.4. Le choix de l'incoterm :**

Le choix de l'incoterm résulte de la négociation entre les intéressés, mais aussi de facteurs extérieurs (habitudes du marché, pratique des entreprises concurrentes) et de la capacité de l'entreprise à mettre en œuvre une politique logistique. En fait, le choix de l'incoterm a des conséquences juridiques (obligations qui en découlent pour le vendeur et l'acheteur) et pratiques<sup>20</sup>.

### **2.2.5. 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.

### **2.3. Les Documents utilisés dans le commerce international :**

L'utilisation des documents dans le commerce international est née de la méfiance entre les partenaires qui trouve son explication dans :

- Leur méconnaissance réciproque et leur éloignement géographique ;
- Les différences en matière de lois et de législations dans leurs pays respectifs ;
- Les différences culturelles et linguistiques.

---

<sup>20</sup> LEGRAND (G) et MARTINI (H):op.cit., P.26.

## **Univers conceptuel du commerce extérieur**

C'est ainsi que pour dissiper cette méfiance il est d'une importance capitale d'élaborer avec soin les documents commerciaux qui doivent clarifier les obligations et les droits des contractants.

Compte tenu de l'importance de ces documents, il nous a paru utile de présenter les plus fréquents d'entre eux.

### **2.3.1. Les documents de prix :**

Ce sont notamment, les différents types de factures qui doivent mentionner :

- L'identité des contractants.
- L'adresse et le numéro d'inscription au registre de commerce.
- Le pays d'origine et de provenance des marchandises.
- La nature des marchandises ou des services fournis.
- Leur qualité, prix unitaire et le montant global.
- La monnaie de facturation et la monnaie de règlement.
- La décomposition en part transférable et part payable en DA.
- Date d'établissement de la facture et délais de livraison.
- Conditions de vente et de livraison.
- Autres informations jugées utiles par les deux parties.

Quant aux types de factures, on peut citer :

#### **2.3.1.1. 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

### **Univers conceptuel du commerce extérieur**

(importateur) d'accomplir certaines démarches administratives qui nécessite une opération d'importation (domiciliation, ouverture d'un CREDOC, REMDOC)<sup>21</sup>.

Elle doit reprendre les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement.

#### **2.3.1.2. La facture commerciale (définitive) :**

C'est l'élément de base qui concrétise toute transaction commerciale. Elle est établie par le Vendeur. La Facture présentée pour la domiciliation doit obligatoirement comporter les mentions suivantes<sup>22</sup> :

- Les noms et adresses des co-contractants ;
- Le pays d'origine, de provenance et de destination des biens ou services ;
- La nature des biens et services ;
- La quantité, la qualité et les spécifications techniques ;
- Le prix de cession des biens et des services dans la monnaie de facturation et de paiement du contrat ;
- Les délais de livraison pour les biens et de réalisation pour les services ;
- Les clauses du contrat pour la prise en charge des risques et autres frais accessoires
- Les conditions de paiement.
- Incoterms

---

<sup>21</sup> AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) : *Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie*, mémoire de licence, HEC, Alger, 2011, P.14.

<sup>22</sup> Ibid.

## Univers conceptuel du commerce extérieur

### **2.3.1.3. La facture consulaire :**

Ce document, doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays. 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<sup>23</sup>.

### **2.3.1.4. Les documents douaniers :**

Les déclarations en douane sont visées par l'administration douanière du pays importateur et sont établies sur des imprimés spécifiques. Il s'agit principalement des formulaires D6 pour l'exportation et D10 pour l'importation. Ces documents comportent notamment le tarif douanier, la date de dédouanement et la valeur de la marchandise sous douane.

## **2.4. Les documents de transport (expédition) :**

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

### **2.4.1. Le Connaissance maritime (bill of lading) :**

Près de 90 % des échanges internationaux des marchandises s'effectuent par les transports maritimes ; à cet effet, un document de valeur particulier, appelé « connaissance maritime » est utilisé. Le connaissance 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 connaissance 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.<sup>24</sup> »

---

<sup>23</sup> BERNET (ROLLANDE) : *principe de technique bancaire*, 25 éditions DUNOD, paris, 2008, p.355.

<sup>24</sup> MONOD (Didier-Pierre) : *Moyens et techniques de paiement internationaux*, édition ESKA, Paris, 1999, P.226.

## **Univers conceptuel du commerce extérieur**

### **2.4.1.1. Les particularités du connaissement maritime :**

Ce document possède la particularité d'être à la fois :

- Un titre de propriété
- Récépissé d'expédition pour le chargeur.
- Contrat de transport.

### **2.4.1.2. Les mentions du connaissement maritime :**

En égard à son importance, le connaissement maritime doit comporter certaines informations, à savoir<sup>25</sup> :

- Le nom du navire.
- Le port d'embarquement.
- Le port de déchargement.
- Le nom de la compagnie de transport ou celui du capitaine du navire.
- La description de la marchandise transportée.
- Les conditions de transport (en portée, en col, en chambre froide...).
- Les conditions de paiement.
- Le terme de vente (Incoterm).
- La date d'expédition.
- La mentions « clean on board ».
- La signature du capitaine du navire.

---

<sup>25</sup> BAAZIZ (R), et BENDAOU (S) : *Financement des opérations du commerce extérieur par la remise et le crédit documentaire*, mémoire de licence, INC, Alger, 2007, P.35.

## Univers conceptuel du commerce extérieur

Il est à noter également qu'un connaissement peut comporter d'autres mentions expressément demandées par l'importateur, telles que :

- **Received for shipment (reçu pour embarquement)** : cette mention n'atteste pas l'embarquement effectif de la marchandise, elle n'atteste que sa prise en charge par la compagnie de transport.
- **Celan on bord ou chargé à bord** : cette mention atteste que la marchandise est effectivement chargée à bord du navire
- **Dirty (surcharge)** : ce connaissement comporte des réserves de la compagnie sur la qualité ou l'état des marchandises chargées est entreposé sur un espace non couvert du navire.
- **Transbordement (autorise/interdit)** : le connaissement peut porter une mention concernant l'autorisation ou l'interdiction du transbordement ; le chargement ou le déchargement des marchandises d'un navire à un autre en cours du transport maritime.

Le connaissement peut-être établi soit :

- **Au porteur (bearer)** : le porteur devient propriétaire de la marchandise.
- **A personne dénommée (straight consigned)** : il désigne nominativement la personne qui doit prendre possession des marchandises (dans ce cas il n'est pas endossable).
- **A ordre (to order)** : établi à l'ordre de l'importateur ou de son banquier qui peuvent le transmettre par endossement.

En Algérie, le connaissement doit porter la mention « clean » et « on board » pour qu'il soit accepté dans les remises et les crédits documentaires cependant la mention « received for shipment" (reçu pour embarquement) qui ne constitue pas la preuve de l'expédition, est strictement interdite.

En l'absence du connaissement, la banque de l'importateur délivre un document appelé « **lettre de garantie** » afin de lui permettre de prendre possession des marchandises.

## **Univers conceptuel du commerce extérieur**

### **2.4.2. La lettre de transport aérien (LTA) :**

« Toute marchandise expédiée par avion doit être attestée par une lettre de transport aérien « LTA »<sup>26</sup>. La LTA est un récépissé d'expédition non négociable, car elle est nominative de plus elle ne représente pas un titre de propriété.

Dès l'arrivée des marchandises à l'aéroport, la compagnie aérienne adresse un avis d'arrivée au propriétaire de celles-ci, qui ne peut les retirer qu'après présentation de la LTA.

Dans le cas où cet avis serait établi au nom de la banque, celle-ci doit à son tour établir un bon de cession bancaire (BCB) à l'importateur pour lui permettre de prendre possession de sa marchandise. Sur la LTA sont généralement mentionnés : le nom et la signature du transporteur, l'aéroport de départ, l'aéroport d'arrivée et la date d'expédition. Notons que la LTA atteste non seulement la prise en charge de la marchandise en bon état apparent, mais elle certifie également son expédition effective.

### **2.4.3. La lettre de transport routier (LTR) :**

La LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur; qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu. Comme pour la LTA, la LTR atteste d'une part la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur. La LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété<sup>27</sup>.

### **2.4.4. Le duplicata de lettre de voiture international (DLVI) :**

C'est un récépissé d'expédition de marchandise par la voie ferroviaire (convention Internationale de Rome 1933). Ce document est constitué de six feuilles dont l'un, timbré à date de la gare de départ, porte la surcharge « duplicata de lettre de voiture » et constitue la preuve de l'expédition de la marchandise.

---

<sup>26</sup> Convention de Varsovie du 12.10.1929.

<sup>27</sup> BAAZIZ (R), et BENDAOU (S) :op.cit., P.37.

## **Univers conceptuel du commerce extérieur**

Il est établi par l'expéditeur et la compagnie de transport, à personne dénommée. Il n'est donc pas endossable, de plus il ne constitue pas un titre de propriété.

### **2.4.5. Le récépissé postal (bulletin d'expédition) :**

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

### **2.4.6. Document de transport combiné :**

Il est fait appel à ce document lorsqu'il s'agit de l'utilisation de plusieurs modes de transport pour acheminer la marchandise. Il est émis par l'entrepreneur de transport combiné en vue d'attester la prise en charge en bon état de la marchandise.

## **2.5. Les documents d'assurance :**

La marchandise qui voyage court de nombreux risques de destruction, détérioration, perte, vol, etc. Ces accidents doivent être assurés soit au profit du vendeur, soit au profit de l'acheteur selon que c'est l'un ou l'autre qui court le risque du transport.

L'attestation d'assurance certifie de la couverture des risques mentionnés. Précisons tout de suite que, selon le type de contrat (CAF - FOB, etc.), la marchandise voyage soit aux risques et frais du vendeur, soit aux risques et frais de l'acheteur, soit à risques partagés.

Par simplification, c'est le vendeur qui souscrit la plupart du temps le contrat d'assurance dont le bénéficiaire peut être, selon le cas, lui-même ou l'acheteur en fonction de la répartition des risques<sup>28</sup>. En Algérie, tout importateur se trouve dans l'obligation d'assurer sa marchandise auprès d'une compagnie d'assurance algérienne conformément aux articles 172 et 181 de la loi 80-07 du 09/08/1980.

---

<sup>28</sup>BERNET ROLLANDE (Luc) :op.cit., p.355..

## **Univers conceptuel du commerce extérieur**

Parmi les principaux documents d'assurance, on peut citer :

### **2.5.1. La police d'assurance :**

Il s'agit d'un contrat établi entre l'assureur et l'assuré, fixant les obligations de chacun. Cette police peut-être<sup>29</sup>:

- **Une police au voyage** : couvre une expédition donnée, pour un trajet bien déterminé.
- **Une police à alimenter** : couvre plusieurs expéditions de marchandise de même nature pour une durée indéterminée.
- **Une police flottante ou d'abonnement** : couvre toutes les expéditions d'un même exportateur, et ce quels que soient les marchandises et les modes de transport utilisés.
- **Une police tierce- chargeur** : souscrite par un transitaire ou un transporteur, couvre les marchandises que les chargeurs demandent d'assurer pour leur compte. C'est un cas de figure très fréquent en transport aérien.

### **2.5.2. Le certificat d'assurance :**

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

## **2.6. Documents divers :**

En plus des documents présentés précédemment, d'autres pièces peuvent être exigées. Elles concernent essentiellement la qualité et la nature de la marchandise.

### **2.6.1. Les documents douaniers :**

Ces documents concernent les déclarations en douane, faites sur des imprimés spécifiques, qui sont visés par l'administration douanière que ce soit à l'import ou à l'export en certifiant que la marchandise a été expédiée dans les conditions convenues.

---

<sup>29</sup> BOUCHATAL (Sabiha) :op.cit., P.19.

## **Univers conceptuel du commerce extérieur**

### **2.6.2. Listes de colisage et de poids :**

Elles fournissent des indications concernant les différentes caractéristiques des colis constituant l'expédition, notamment du nombre de colis, le contenu de chaque colis, le Poids<sup>30</sup>.

### **2.6.3. Le certificat de provenance :**

C'est un document établi dans le seul cas où les marchandises doivent transiter par un pays tiers. Il atteste la provenance réelle des marchandises<sup>31</sup>.

### **2.6.4. Le certificat d'origine :**

C'est un document établi par l'administration des douanes, par une chambre de commerce ou par des experts convenus entre les parties, en vue d'attester le pays d'origine des marchandises, c'est-à-dire le pays où elles ont été produites<sup>32</sup>.

### **2.6.5. Le certificat sanitaire :**

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

### **2.6.6. Le certificat phytosanitaire :**

Ce document garantit la bonne santé des produits d'origine végétale importés pour la consommation ou la culture dans le domaine agricole. Il est établi par un organisme médical spécial.

### **2.6.7. Le certificat d'analyse ou de qualité :**

Ce document certifie la qualité ou la composition d'un produit. Il est établi par un

---

<sup>30</sup> AMLOUKKAS (A), et GUEDDOUDJ (F), et ZELOUCHE (K) :op.cit., 2011, P.18.

<sup>31</sup> Ibid., P.19

<sup>32</sup> Idem.

**Univers conceptuel du commerce extérieur**

Laboratoire ou par un expert, essentiellement utilisé pour les métaux précieux et les produits cosmétiques.

## **Univers conceptuel du commerce extérieur**

### **Section 3 : Enjeux et risques de l'importation**

Cette explosion du commerce mondial a été grandement facilitée par l'abaissement des droits de douane, à l'initiative de GATT puis de L'OMC. C'est ainsi que la moyenne des droits de douane pratiqués t l'importation des produits industriels dans les pays développés est passée de 40% en 1950 à moins de 4% en 2004.

A cette baisse des taux officiellement appliqués, viennent s'ajouter les préférences tarifaires à l'intérieur des nombreuses zones de libre-échange (AELE, ALENA, ANASE, etc.) et unions douanières (Union européenne, Mercosur...), sans oublier les accords interzones comme ceux signés entre L'UE/AELE, L'UE/Maghreb, par exemple. La finalité de ces accord est de réduire voire supprimer les droits de douane.

Par ailleurs, dès I 968, les pays industrialisés ont marqué leur volonté d'intégrer les pays en développement PED et les pays les moins avancés de la planète PMA dans ce processus de développement des échanges c'est ainsi qu'est né le système de préférences génératives SPG.

#### **3.1 : Risques qui peuvent générer des surcoûts, voire fragiliser l'entreprise importatrice**

⋮

##### **-Du fait du fournisseur:**

- Défaillance d'un fournisseur, même temporaire;
- Non-livraison alors que paiement effectué;
- Non-respect du cahier des charges des conditions de vente
- Non maîtrise des prix, des délais, des qualités;
- Inconstance dans la qualité;
- Aléas dans l'acheminement (mauvais choix de l'incoterm, non maîtrise du transport)
- Changement des origines des marchandises;
- Service export ne maîtrisant pas les techniques du commerce international: documents manquants, mal rédigés, ne permettant pas de retirer les marchandises.

##### **-Du fait de l'acheteur :**

- Recherche infructueuse de fournisseurs;
- Mauvais prix en compte des contraintes techniques, normatives douanières ou logistiques, mais aussi linguistiques et culturelles
- Conditions d'achat mal négociées;
- Aléas dans l'acheminement (mauvais choix de l'incoterm, non maîtrise du transport)
- Couverture des risques insuffisante (de change, de transport);

## **Univers conceptuel du commerce extérieur**

-Méconnaissances des rouages du commerce international.

### **-Du fait de la conjoncture économique et politique**

-Fluctuation des cours mondiaux très sensibles l'actualité internationale (matières premières agroalimentaire) Appréciation de la devise de facturation par rapport au contrat de vente (risque de change)

-Réglementation douanière plus contraignante : ouverture d'un contingent qualitatif, application de droit antidumping, exigence d'un certificat sanitaire plus strict...

-Impossibilité de retirer la marchandise

-Rupture diplomatique, événement grave (guerre, catastrophe naturelle)<sup>33</sup>.

## **3.2 : Maîtriser les techniques du commerce international :**

Les professionnels le savent, on ne s'improvise pas importateur.

Les mauvaises surprises sur la marchandise, le transport, le fournisseur, le coût... sont fréquentes si l'acheteur à l'acheteur a sous-estimé les risques et n'a pas « verrouillé» en amont l'opération.

Nous l'avons dit, les techniques du commerce international utilisées à l'export s'appliquent également à l'import, sous un angle différent bien entendu puisqu'il ne s'agit plus de vendre mais d'acheter.

De plus, ces techniques et outils doivent trouver leur place dans une démarche structurée, voire les risques encourus à l'importation pour professionnaliser sa démarche, l'acheteur doit :

- Suivre une méthodologie qui permet de n'oublier aucune des étapes de la démarche import;
- Connaître, pour chacune des étapes, les principales sources d'information;
- Maîtriser les outils du commerce international indispensable à la pratique de l'import.
- Réduire l'exposition aux risques douaniers et fiscaux;
- Faciliter les achats internationaux
- Devenir un interlocuteur averti face au partenaire de la chaîne import.

---

<sup>33</sup> <https://www.kmu.admin.ch/kmu/fr/home/savoir-pratique/import-xport/couverture-risques/risques-import-export.html> consulté le 20/03/2016 à 10:37

## **Univers conceptuel du commerce extérieur**

### **3.2.1 : Risques nés des opérations du commerce international:**

Ces avantages liés à l'internationalisation des entreprises font que celui-ci accepte de gérer un ensemble de risques. Afin de limiter leur impact elle se doit mettre en place une stratégie de gestion des risques couverts par des instruments adaptés.

L'évolution du commerce international se démontre que chaque entreprise est conduite à intégrer une dimension internationale à sa stratégie, cette composante internationale peut se concrétiser par une ou plusieurs des actions suivantes : développer ses marchés étranger par des exportations directes, pénétrer des nouveaux marché grâce à des implantations locales délocaliser une partie ou la totalité de la production pour obtenir des coût de revient les plus bas, optimiser ses approvisionnements en utilisant des fournisseurs ou des sous-traitants étrangers. Les opérateurs du commerce international, au sens large du terme, comporte de façon inéluctable un ensemble de risques .La distance géographique et culturelle ne consiste qu'une des causes explicatives. Avant d'étudier de façon approfondie les techniques de couverture, il semble indispensable d'identifier les risques associés à l'environnement international, de les définir et de les analyser selon leurs différentes acceptions, puis de les positionner dans le chronologie d'une opération commerciale.

### **3.2.2 : Risques associés à l'environnement international:**

La classification des risques dépend du critère retenu ; les risques les plus souvent utilisés sont suivants :

- L'objet du risque et son impact;
- Le niveau de réalisation;
- La nature du risque;

On peut dénombrer cinq natures de risque :

- Le risque politique est le plus souvent avancé et difficile à évaluer;
- Le risque économique est une notion sujette à de nombreuses définitions, il peut s'agir du risque économique lié la hausse anormale ou importante des matières premières ou des éléments du coût de fabrication (optique Coface)), d'autres organismes internationaux assimilent le risque économique à un risque pays;
- Le risque juridique, parfois ignoré, est malheureusement détecté lors de contentieux ou de conflits liés à des contrats de vente, d'agence, de franchise, etc.

## **Univers conceptuel du commerce extérieur**

- Le risque technologique est propre aux activités industrielles, un procédé de fabrication une technologie adoptée par une entreprise peut se trouver opposée à d'autres options industrielles (Grundig avait développé le V2000, Sony, le betamax, or c'est le VHS de JVC la emporté);
- Le risque de change, lié à la fluctuation des cours de change.

### **3.2.2.1 Risque politique:**

- L'attente à la propriété ou au contrôle de l'entreprise, suite à des mesures gouvernementales que : l'exportation, la spoliation, la nationalisation, ou ingérence de publique au niveau du conseil d'administration de l'entreprise par la nomination de personnalités locales favorables au gouvernement.
- L'entrave à l'activité locale générée par des contraintes de nature juridique fiscale financière ou économique.
- La fermeture des frontières, embargos,...etc.
- Il est possible de distinguer différents niveaux d'action d'un gouvernement à l'encontre d'investisseurs étrangers ou d'opérateurs internationaux.
- Les actions d'ingérence non discriminatoires, nommé des ressortissants nationaux aux postes de direction, obligé les investisseurs étrangers à construire des équipements sociaux ou économiques (écoles, hôpitaux, routes, adduction d'eau).
- Les actions d'ingérence discriminatoires : prélever des droits et taxes spéciales.
- La dépossession: exportation, nationalisation.

**Ex** : coup d'état qui met en cause l'achèvement d'un projet industriel

### **3.2.2.2 Risque économique:**

Ce concept revêt diverses acceptions. Les banquiers assimilent le risque économique au risque- pays dans le cas du risque de défaillance d'un état dans le remboursement de sa dette extérieure. Néanmoins cette approche est liée au risque politique. Le risque économique peut aussi concerner le risque lié aux structures économiques du pays d'accueil d'un investissement.

Une mauvaise évaluation des projections économiques aboutit à un investissement en sur ou sous capacité.

En fin, la dernière optique est celle retenue par la Coface qui définit ce risque comme résultant d'une hausse anormale des éléments d'une hausse anormale des éléments du coût de revient (matières premières, main d'œuvre).

## **Univers conceptuel du commerce extérieur**

Notons qu'en période de très faible inflation, ce risque n'est plus couvert. De toute façon, pour la Coface, cette couverture a toujours été limitée à de très gros contrats se déroulant sur de grandes périodes. Ce risque n'est actuellement quasiment plus couvert.

**Ex** : hausse anormale d'un des facteurs de production Risques

### **3.2.2.3 Risque technologique:**

Tant qu'une entreprise n'est pas confrontée à d'autres technologies concurrentes elle peut se permettre de les ignorer (exemple : minitel en France).

Cependant, l'exemple des standards en hifi et en vidéo, en en radiotéléphonie montre que dans un secteur d'activité donné, il n'y a de place que pour une, deux, voire trois technologies différentes. L'industriel qui s'entêterait sur d'autres standards risque sa perte définitive.

**Ex** : adaptation d'une technologie ou d'un standard différent de la norme

### **3.2.2.4 Risque Juridique:**

Le développement à l'international de l'entreprise va mener celle-ci à signer des contrats : contrats de vente, de franchise, de cession de licence de distribution, de travail etc.

L'entreprise doit connaître parfaitement la législation de ses pays clients ou de ceux qui accueillent ses investissements à l'étranger.

Les problèmes juridiques peuvent concerner des champs très étendus, on peut présenter quelques exemples non limitatifs.

-Le droit des contrats internationaux : contrat de vent, de transfert, de technologie, de présentation;

-Le droit fiscal : existence de convention fiscal libérale.

-Le droit commercial et des sociétés nationalité des sociétés, obligation d'un partenariat local, obligation de recruter des dirigeants locaux, législation en matière de contrat commercial (règles, obligations).

-Le droit économique : réglementation sanitaire, règles de mise à la consommation (information, étiquetage, emballage, service après-vente et garantie données aux consommateurs), loi sur les jeux, concours associés à la vente, contrôle de la qualité, respect des produits et additifs interdits, réglementation en matière de contrôle de prix possibilité de publicité comparative, établir des prix maximums autorisés etc.

-Le droit de propriété industrielle ; procédure de dépôts d'une marque d'un brevet législation en matière de répression contre la contrefaçon non seulement l'entreprise doit maîtriser la législation du pays cible mais aussi elle devra être attentive de vérifier qu'il n'existe pas une

### **Univers conceptuel du commerce extérieur**

réglementation supranationale à laquelle le pays cible adhère d'office de par son appartenance à une communauté économique internationale.

En fait, l'entreprise qui agit à l'international ne bénéficie d'un droit international unifié, en raison de la souveraineté des états et d'autre part il n'existe pas de juridiction supranationale qui lui permette d'évaluer dans un contexte juridique unique. C'est bien là que réside le risque juridique.

**Ex :** contrat de travail conforme la législation locale

En résumé, l'entreprise qui opère à l'international se trouve confrontée à un problème de gestion de portefeuille de risques dans un univers aléatoire.

Certains risques ont pour origine un fait générateur facilement identifiable, une probabilité de réalisation que l'on peut supposer et un impact mesurable pour l'entreprise, d'autres par contre relèvent de l'incertitude à tous les niveaux car leur degré de réalisation est imprévisible<sup>34</sup>.

### **3.3 : Chronologie des risques et des opérations de commerce international:**

#### **3.3.1 Prospection :**

Rares sont les entreprises qui vendent sur un marché sans l'avoir au préalable prospecté. Cette prospection nécessite des moyens humains et financiers le retour sur l'investissement n'est pas garanti a priori, l'entreprise qui dépense des millions dans la recherche des nouveaux débouchés prend le risque de ne pas récupérer les fonds investis. Elle a la possibilité de recourir sous certaines conditions au dispositif d'aide publique à la prospection, gérée par la Coface.

#### **3.3.2 Implantation :**

La prospection peut être complétée par une implantation à l'étranger, celle-ci à un coût qu'il faudra amortir. La Coface peut assurer les projets d'implantation.

---

<sup>34</sup> DUNOS, 2003. Management des opérations de commerce international, Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTIN.

## **Univers conceptuel du commerce extérieur**

### **3.3.3 Constitution de stocks à l'étranger:**

Avant de recevoir des commandes, l'entreprise est parfois amenée à constituer des stocks à l'étranger afin de proposer des délais de livraison plus courts, ou pour profiter d'un régime douanier plus favorable, ce qui pose non seulement le problème du financement et de ces stocks mais aussi celui des risques liés au stockage et à la mévente.

### **3.3.4 Présentation d'une offre :**

Avant de recevoir des commandes fermes ou d'être désignée entreprise adjudicatrice, il a fallu présenter des offres, ou un catalogue de prix ou encore soumissionner en proposant un chiffrage dans le cadre d'un appel d'offre international. Autant d'événement qui constituent des engagements pour l'entreprise vendeuse, engagement sur le prix de vente souvent libellés en devises pour une période assez longue, engagement sur exécution des travaux

### **3.3.5 Commande:**

Entre la commande et l'expédition de la marchandise, l'entreprise peut subir plusieurs risques liés :

- Soit une augmentation de ses coûts de revient (hausse du prix de la matière première ou des frais de fabrication), il s'agit du risque économique.

L'entreprise aura réussi dans certains cas à inclure dans l'offre une formule de révision de prix, ce pendant celle-ci sera souvent refusée par l'acheteur ou impossible à mettre en place dans les pays où ce type de clause est prohibé

(Indonésie, Algérie, par exemple)

- Soit l'interruption de marché .A partir de la signature du contrat jusqu'à la fin de ses obligations actuelles, le vendeur est exposé à des pertes provenant d'événement politique, de catastrophes naturelles dans le pays de l'acheteur, de la réalisation arbitraire du contrat

ou du moins son interruption, de insolvabilité du client. Or, s'il s'agit de bien d'équipements spécifiques en cours de fabrication, toutes les dépenses engagées risquent d'être imputés en perte.

### **3.3.6 Emballage, l'expédition :**

Pourquoi une assurance est-elle nécessaire?

Malgré un emballage très performant, ou le choix d'un mode de transport jugé le plus sûr, les risques liés au transport restent très nombreux, il s'agit d'un problème que l'exportateur devra traiter avec beaucoup d'attention pour plusieurs raisons.

## **Univers conceptuel du commerce extérieur**

Pour des raisons commerciales évidentes, le vendeur tient) ce que la marchandise parvienne en parfait état à l'acheteur.

### **3.3.7 Réception et la mise en service dans le cas de biens d'équipement:**

### **3.3.8 Risque de mise en jeu de la garantie de bien fin**

Sur les contrats de vente d'équipements, il est courant que l'acheteur exige des engagements de caution de la part de l'exportateur, entre autre la caution de bonne fin. L'exportateur court toujours le risque de mise en jeu abusive de cette caution. La Coface offre la garantie de caution.

### **3.3.9 Paiement:**

Ce risque peut résulter de l'insolvabilité de l'acheteur, on parle de risque commercial. Il est parfois la conséquence de décisions gouvernementales de pays de l'acheteur (suspension des transferts de fonds vers l'étranger) ou catastrophe naturelle, guerre...on parle alors de risque politique.

Le risque de non-paiement ou risque de crédit est assumé par le banquier dans le cas de crédit acheteur, crédit accordé directement par une banque à un acheteur étranger par l'exportateur lorsqu'il accorde lui-même un délai de paiement à son client .Dans la majorité des cas.

Cette énumération de risques ne doit pas effrayer le futur exportateur car ceux-ci ne se déclarent pas tous pour une même opération et, d'autre part, l'opérateur dispose d'une panoplie de techniques de couvertures qui lui permettent de limiter chacun de ces risques voire de supprimer leurs conséquences éventuelles<sup>35</sup>.

---

<sup>35</sup> Ibid.

## **Univers conceptuel du commerce extérieur**

À travers les éléments traités dans ce premier chapitre et en guise de conclusion, nous constatons qu'une importance particulière doit être accordée à l'établissement du contrat international qui doit contenir les clauses essentielles de nature à prévenir les sources de litiges.

Aussi, le contrat constitue l'élément de base de toute transaction et doit être élaboré avec soins en accordant une attention particulière aux clauses matérialisant l'accord de volonté des contractants. Ce contrat constitue une protection juridique efficace pour les parties en préservant leurs intérêts selon le maximum de cas de figures envisageables.

Ainsi, ce contrat doit faire référence à l'incoterm choisi afin d'éviter les litiges concernant la répartition des frais et des risques entre l'importateur et l'exportateur.

Par ailleurs, les documents commerciaux servent également d'appui pour les autres intervenants (banquiers, douanes, assurances...). Ils constituent souvent, pour le banquier, les faits générateurs des paiements ou des financements des opérations de ses clients.

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

Après avoir exposé la structure des échanges commerciaux internationaux, nous verrons dans le chapitre suivant, les outils et les techniques de paiement proposés par les banques algériennes en générale.

***Chapitre 2 :***  
***Le financement des***  
***opérations du***  
***commerce extérieur***

***Chapitre 3 :***  
***Le déroulement d'une***  
***opération***  
***d'importation au sein***  
***de SARL BISMA***

***Chapitre 4 :***  
***Enquête par sondage***

0**Section 1 : Le crédit documentaire, outil de paiement des importations :****1.1 Définition de l'étude de marché :**

En plus des données et informations collectées régulièrement, l'enquêteur a besoin d'avoir des études précises concernant l'ensemble du déroulement du financement d'une opération d'importation, les intervenants, les membres du département trésorerie, leurs caractéristiques psychologiques, leurs motivations et freins et leur façon de procéder lors de l'utilisation du crédit documentaire dans le déroulement des opérations d'importation.

Généralement, on appelle études ou recherche marketing : la préparation, le recueil, l'analyse et l'exploitation des données et informations relatives à une situation marketing.

**1.2 Les étapes de l'étude de marché :**

Pour réaliser une étude de marche nous devons passer par cinq étapes :

- la définition du problème à résoudre ;
- Le plan d'étude ;
- La collecte d'information ;
- l'analyse des données ;
- la présentation des résultats.

**1.2.1 Première étape, définition du problème :**

La définition du problème ne doit pas être faite ni de manière trop large (étude superficielle), ni de manière trop étroite.

Il est utile de commencer par préciser les décisions à prendre pour bien définir le problème et faciliter les étapes ultérieures. On revient par la suite à la définition des objectifs de l'étude. Nous

avons établi une liste de questions auxquelles doit répondre le personnel du département trésorerie de SARL BISMA Dist ANNABA.

Il faut aussi cerner les contraintes dans lesquelles notre étude va se réaliser, celle ci concernant les détails, les moyens dont on dispose et le degré de discrétion.

### **1.2.2 Deuxième étape, plan de l'étude :**

Dans cette étape, le chargé de l'étude est confronté à une variété d'approches ; les choix concernent à la fois :

- Les sources d'information ;
- Les approches méthodologiques ;
- Les instruments de la recherche ;
- Les médias de contact<sup>1</sup>.

#### **A) Les sources d'information :**

Certaines informations recherchées existant déjà, ce sont les informations secondaires qui peuvent se trouver à l'intérieur de l'entreprise.

Si le chargé de l'étude ne trouve pas de réponse à ses questions dans les informations secondaires, il va collecter des informations primaire qui peuvent être quantitatives, comme elles peuvent être qualitatives et ce auprès des consommateurs, des membres du département trésorerie de SARL BISMA Dist

Les informations primaires seront stockées sous forme de base de données.

#### **B) Les approches méthodologiques :**

Il existe cinq principales approches en matière de recueil d'informations :

---

<sup>1</sup> [https://www.thebusinessplanshop.com/blog/fr/entry/etude\\_quantitative](https://www.thebusinessplanshop.com/blog/fr/entry/etude_quantitative), consulté le 20/04/2016 à 11 :26

B-1 : L'observation : c'est une méthodologie qui consiste à recueillir des informations sans intervenir. Elle se pratique lorsque l'on veut connaître les comportements des salariés, étudier les états d'esprit ou image de marque.

B-2: L'expérimentation : elle place l'acteur dans une situation particulière et soigneusement contrôlée où nous avons introduit une nouveauté pour connaître les réactions aux changements.

B-3 : La réunion de groupe ou table ronde : elle consiste à réunir une dizaine de personnes appartenant à la cible visée dans un cadre agréable et ceci pour discuter du déroulement des procédures, et des types et quantités de véhicules à importer.

L'échange permet de multiplier les avis que l'animateur recueille afin de les analyser minutieusement par la suite.

La composition de groupe ne constitue pas un échantillon et les résultats ne sont pas extrapolables, cette méthode est très intéressante pour le créateur d'entreprise, elle permettra de réunir les futurs clients, des intervenants du secteur, des experts, etc.

Elle peut être menée sans grand budget.

B-4 : L'analyse des traces comportementales de la clientèle : les scanners de tickets de caisse, carte de crédit, relevés de commandes sont autant des données qui relèvent le comportement d'achat.

B-5 : L'enquête directe auprès des porteurs d'information : elle permet de réunir des informations au regard des caractéristiques sociologiques, leurs opinions, attitudes et motivations.

### **C) Les instruments de la recherche :**

Il existe deux types d'instruments : les dispositifs d'enregistrement et les questionnaires.

C.1 : Les dispositifs de la recherche : galvanomètre ; tachistoscope ; caméra oculaire ; audiomètre et d'autres moyens sophistiqués.

C.2 : Le questionnaire : c'est un outil très fréquemment utilisé, très efficace et adaptable à de nombreux problèmes du fait de la variété des questions qui peuvent être posées.

Concevoir un questionnaire est une opération délicate qui doit être menée avec méthodes et précaution si on ne veut pas qu'il soit sources d'information fausses ; c'est pourquoi le questionnaire doit être pré testé.

### C.3 : Les types de questions :

Plusieurs types de questions sont utilisés dans un questionnaire.

-**Les questions ouvertes** : l'interviewé doit répondre en choisissant ses propres termes.

-**Les questions fermées** : l'interviewé doit répondre par oui ou non.

-**Les questions à choix multiples** : elles tolèrent des réponses plus diversifiées que les questions fermées, elles sont plus faciles à coder que les questions ouvertes. Le choix des termes utilisées est très important, car elles doivent être simples, directes sans ambiguïté ni connotation.

### C.4 : Le plan d'échantillonnage :

A ce propos, nous avons trois préoccupations :

- Qui faut-il interroger ?
- Combien de personnes ?
- Combien doivent-ils être choisis ?

La première est bien cernée, elle concerne la population mère ;

La deuxième concernent la taille de l'échantillon, ce dernier doit être représentatif de la population mère pour que les résultats soient extrapolables ;

La troisième traite la méthode d'échantillonnage.

Il existe deux principales catégories d'échantillon qui varie selon l'objectif de l'étude :

- Les échantillons probabilistes comportent : l'échantillon aléatoire au premier degré, l'échantillon aléatoire stratifié et le sondage aléatoire.

- Les échantillons non probabilistes comportent : l'échantillon de convenance, l'échantillon raisonné et l'échantillon par quotas.

#### D) Les médias de recueil :

Diverses options sont offertes : enquête par téléphone, enquête postale, enquête par face à face, enquête télématique<sup>2</sup>.

#### **1.2.3 Troisième étape, collecte d'informations :**

C'est une phase plus couteuse et plus sujette aux erreurs. Cependant le développement de la technologie de la communication a pu donner des opportunités pour cette phase (standard téléphonique perfectionné, internet,...etc.)

#### **1.2.4 Quatrième étape, l'analyse des données :**

Elle consiste à calculer les moyens et les mesures de dispersion, construire les tableaux croisés, calculer les coefficients de corrélation, faire un test d'interférence statistique et enfin faire appel à des techniques multi variées (régression multiple, analyse discriminante, analyse factorielle, et autres techniques).

#### **1.2.5 Cinquième étape, présentation :**

Elle consiste à rédiger un rapport représentant les principaux résultats et recommandations. Il faut éviter de mentionner des chiffres et l'analyse statistique mais plutôt en quoi les résultats réduisent t-ils les incertitudes.

### **1.3 l'utilisation des études de marché par les praticiens ;**

Cinq écueils doivent être surmontés pour la bonne réalisation des études et recherches commerciales :

- la conception restrictive des études ;
- Un niveau de professionnalisme variable dans le service d'étude ;
- Des résultats tardifs

---

<sup>2</sup> <https://explorable.com/fr/la-recherche-quantitative-et-qualitative> consulté le 20/04/2016 à 14 :50

-Des erreurs occasionnelles ;

-Des différences des mentalités

La théorie que nous venons de voir, portant sur les études de marché va orienter notre démarche pratique à savoir l'enquête sur le terrain<sup>3</sup>.

### **1.3.1 La méthode de l'enquête :**

Le terme méthodologique se définit comme : « une étude systématique par de la pratique scientifique et sur des principes qui le fondent »

Le respect de la procédure méthodologique se fait à travers les étapes précises suivantes :

\*L'élaboration d'un questionnaire :

-choix du questionnaire ;

-objectif global

-objectif de chaque question

\* le choix de l'échantillonnage :

-population ciblée ;

-taille de l'échantillon.

\*l'analyse et l'interprétation des résultats et nos suggestions.

Notre étude a été réalisée pendant la période avril mai juin, elle a pour objectif :

-l'étude du crédit documentaire : outil de paiement des importations.

Pour notre enquête sur le terrain nous avons utilisé la technique du questionnaire à travers la méthode de face à face.

-la taille de notre échantillon est de 8 personnes.

---

<sup>3</sup> Pierre Lavallée et Louis-Paul Rivest, Méthodes d'enquêtes et sondages, Collection: Sciences Sup, Dunod, p 80.

-les personnes interrogées sont choisies aléatoirement et les interviews se sont déroulées au département trésorerie de SARL BISMA Dist.

-notre questionnaire s'articule autour de 19 questions pour le personnel du département trésorerie concernant le crédit documentaire.

**Remarque :**

Nous avons utilisé pour le traitement du questionnaire la méthode du tri à plat et à l'aide d'un logiciel statistique SPSS et nous avons constitué les graphes à partir du logiciel MICROSOFT OFFICE EXCEL.

L'objectif de la représentativité statistique de l'échantillon reste limité car il faut au moins interroger 10% de la population mère pour avoir la représentativité. Et faute de temps ainsi que de moyens nous n'avons pas pu élargir notre champ d'application.

Tous les tableaux et graphes ainsi que leurs commentaires ont été élaborés par nous même.

**1.3.2 Présentation du questionnaire :**

De manière générale, la conception de notre questionnaire est concentrée principalement sur l'objectif à signer à l'enquête à savoir :

Le crédit documentaire ; outil de paiement des implorations au sein de SARL BISMA Dist à ANNABA.

Cela s'explique certainement du fait que nous ayons délabrement omis de poser d'autres questions malgré leur intérêt et importance. Nous avons pensé qu'un questionnaire cible sur un terme précis serait plus lisible pour les répondants, plus facile à gérer et donc à exploiter.

Notre questionnaire est destiné au personnel de trésorerie, car c'est le seul département qui s'occupe du déroulement du crédit documentaire au sein de SARL BISMA Dist.

Dans notre questionnaire, nous avons essayé de généraliser puis d'particulariser pour une entrée en matière, en posant dès le départ des questions dichotomiques qui admettent une réponse par oui ou non.

Le but est de placer l'interrogé en situation de confiance, ensuite nous avons posé des questions plus précises.

Dans ce contexte, nous avons opté pour des questions fermées ainsi que des questions à choix multiples.

### **1.3.3 La collecte d'informations :**

Dans cette phase la procédure de recherche compte trois problèmes essentiels :

\*personnes percées : elles ne peuvent pas offrir le temps nécessaire à l'interview.

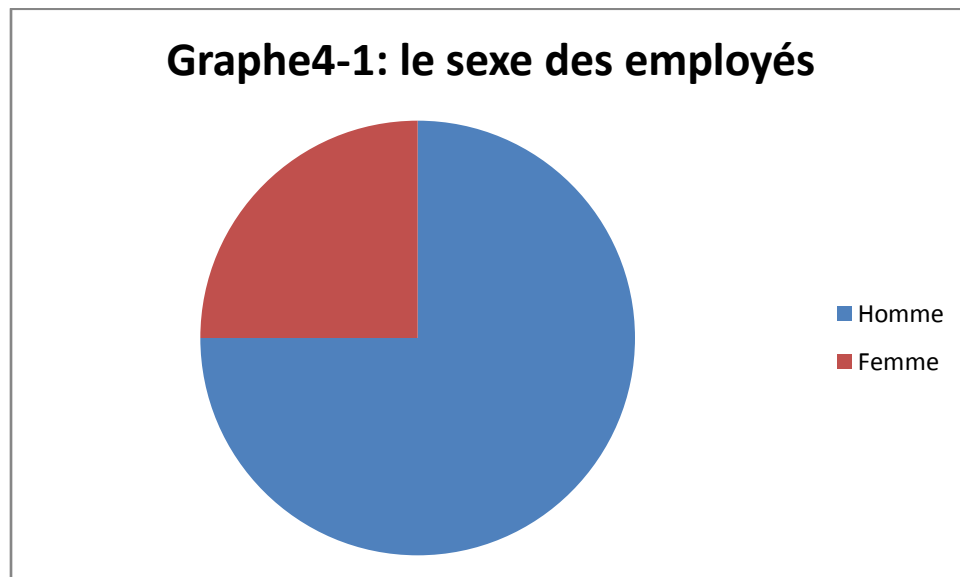
\*le refus de coopérer : des fois, nous tombons malheureusement sur des personnes qui refusent de coopérer.

\*le biais du fait de l'enquête : nous sommes souvent confrontés à des réponses qui ne suivent pas la logique du questionnaire.

**Section 2 : Analyse des résultats de l'enquête****2.1 : Questionnaire destiné aux membres du département trésorerie SARL BISMA Dist (Représentant exclusif de Samsung Electroménager en Algérie) :****Question0 1 : Etes vous ?****Tableau 04-01 : le sexe des employés :**

Désignation	effectif	pourcentage
Homme	6	75
Femme	2	25
Total	8	100

Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS



Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS

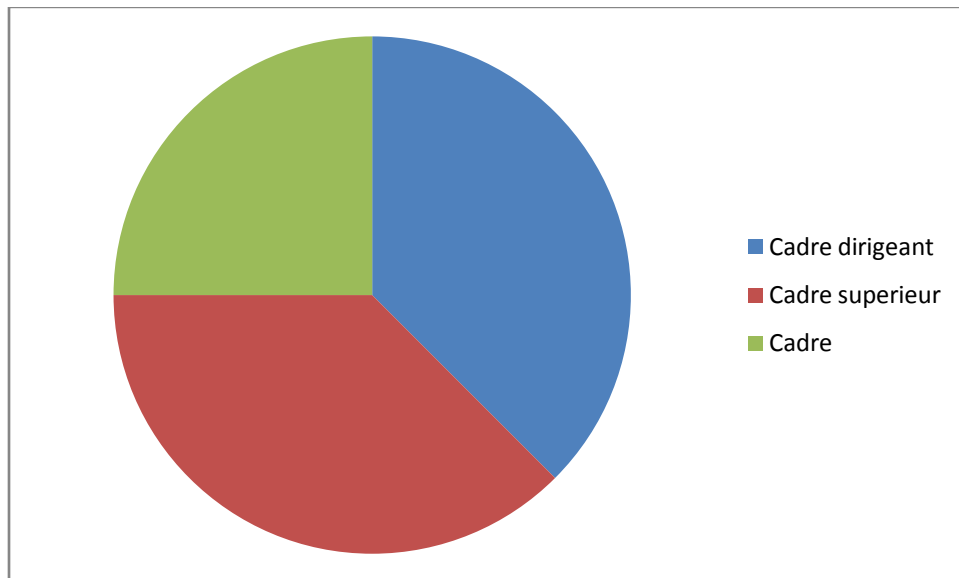
**Commentaire :**

75% des employés du département trésorerie de SARL BISMA Dist sont des hommes, 25% sont des femmes.

**Question 02 : Etes vous ?****Tableau 04-02 : Le statut des employés**

Désignation	effectif	pourcentage
Cadre dirigeant	3	37.5
Cadre supérieur	3	37.5
Cadre	2	25
TOTAL	8	100

Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS

**Graphe 04-02 : Le statut des employés**

Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS

Commentaire :

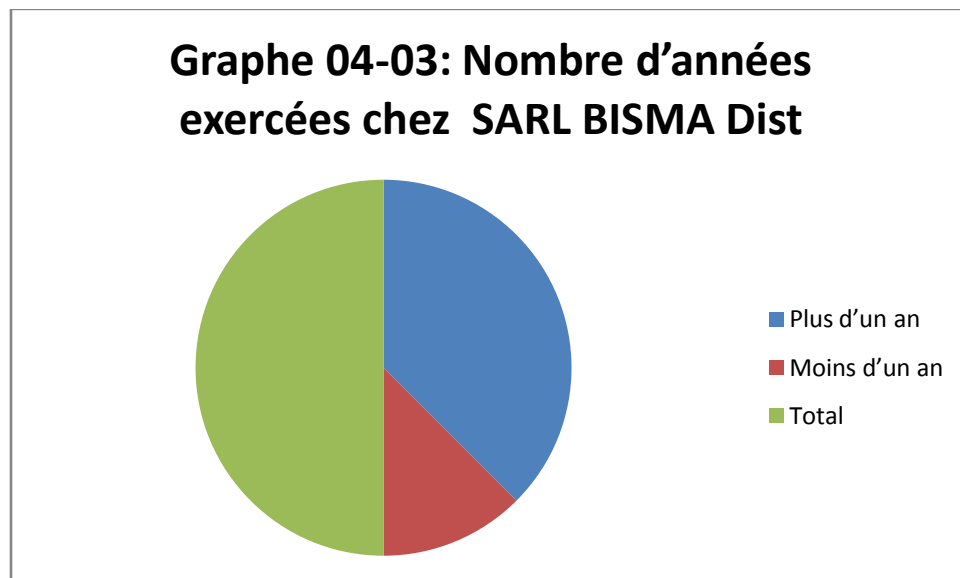
Nous 37.5% du personnel sont des cadres supérieurs, et 37.5% sont des cadres dirigeants, alors que 25% sont des cadres.

**Question 03 :** Depuis combien de temps travaillez-vous à SARL BISMA Dist ?

**Tableau 04-03 :** Nombre d'années exercées chez SARL BISMA Dist

Désignation	effectif	pourcentage
Plus d'un an	6	75
Moins d'un an	2	25
Total	8	100

Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS



Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS

Commentaire :

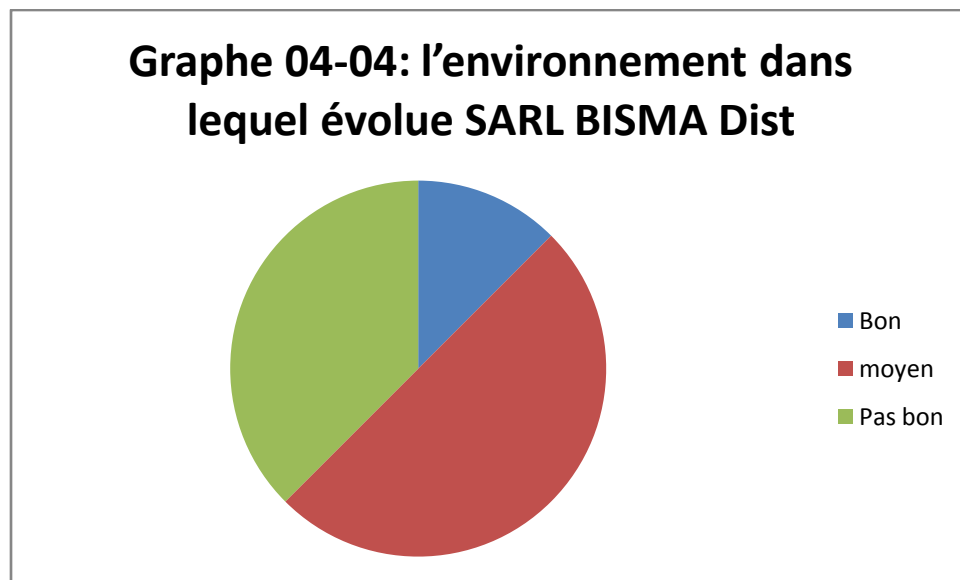
75% du personnel interviewé exercent chez SARL BISMA Dist depuis plus d'un an, 25% qui restent exercent depuis moins d'un an

**Question 04 :** Comment jugez-vous l'environnement dans lequel évolue votre société

Tableau04-04 : l'environnement dans lequel évolue SARL BISMA Dist

Designation	Effect if	pourcentage
Bon	1	12.5
Moyen	4	50
Pas bon	3	37.5
TOTAL	8	100

Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS



Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS

Commentaire :

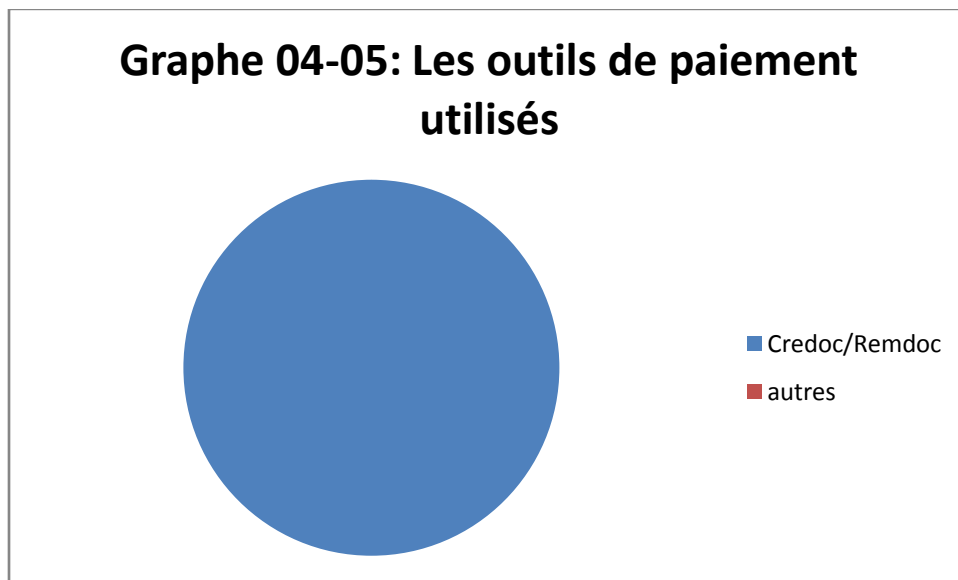
12.5% du personnel pensent que l'environnement dans lequel évolue SARL BISMA Dist est bon, pour 37.5% pensent qu'il n'est pas bon, tandis que les 50% qui restent pensent qu'il est moyen, les réponses données par les interrogés reflétaient des critères qui varient d'une personne à autre par rapport au climat interne de l'entreprise, à la concurrence dans le marché, aux complications juridiques de l'état...Etc.

**Question 05 :** Quels sont les outils de paiement que vous utilisez dans le cadre de votre travail ?

Tableau 04-05 : Les outils de paiement utilisés

Désignation	effectif	pourcentage
Credoc/REM		
doc	8	100
Autres	0	0
Total	8	100

Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS



Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS

Commentaire :

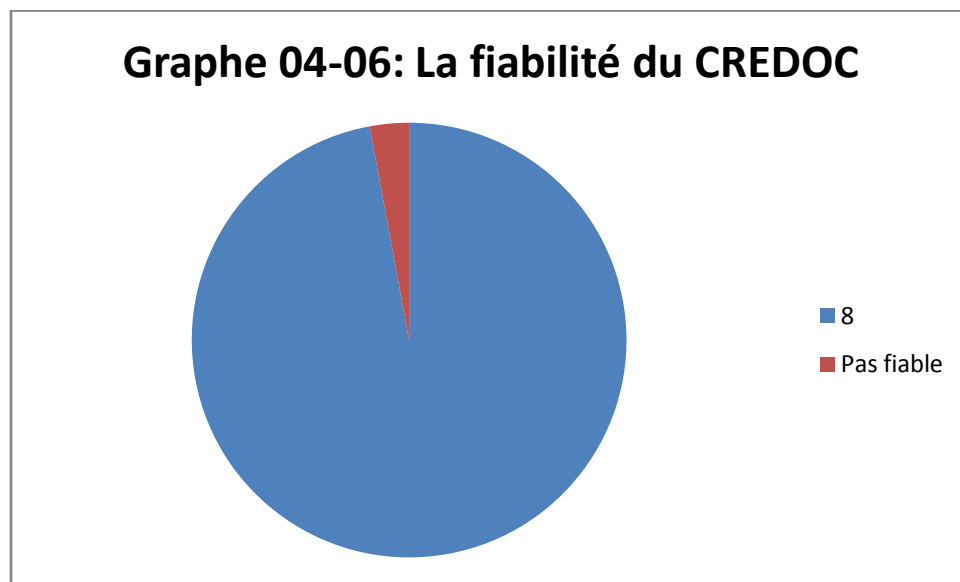
Nous constatons que 100% des employés du département trésorerie ont précisé que les outils de paiement utilisés dans SARL BISMA sont le crédit et la remise documentaires, car Le Credoc donne néanmoins plus de garantie que n'importe quel autre outil de paiement.

**Question 06 :** Que pensez-vous du Credoc ?

Tableau 04-06: La fiabilité du CREDOC

Désignation	effectif	pourcentage
Fiable	5	62.5
Pas fiable	3	37.5
Total	8	100

Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS



Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS

**Commentaire :**

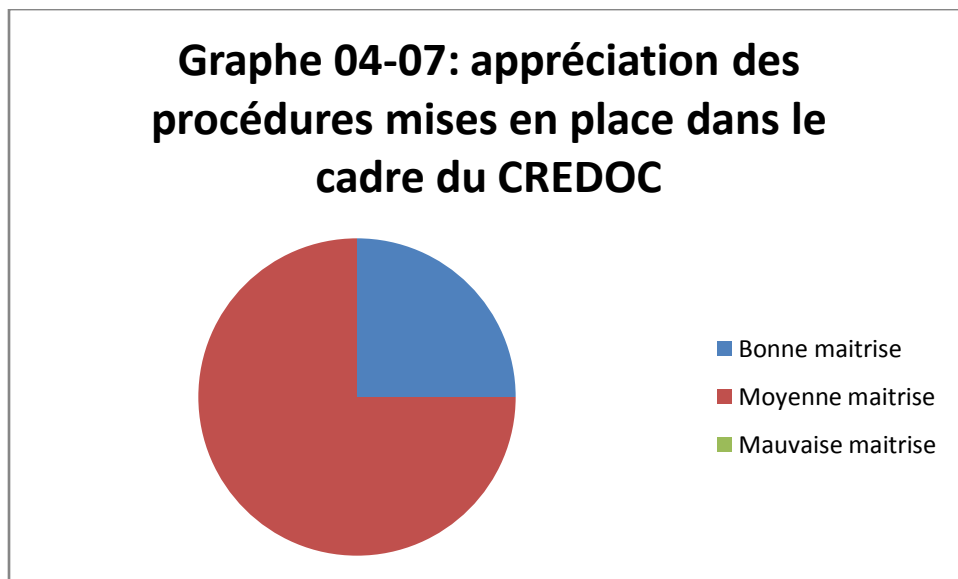
62.5% du personnel pensent que le CREDOC est fiable, tandis que 37.5% pensent le contraire, pour ces derniers le problème se concentrait sur la marchandise importée, vu qu'une fois le CREDOC est réalisé, on ne saura pas qu'elle marchandise a été transportée, surtout quand il s'agit de PME/PMI.

**Question 07 : Que retenir-vous dans les procédures mises en place dans le cadre du Credoc ?**

Tableau 04-07 : Appréciation des procédures mises en place dans le cadre du CREDOC

Désignation	effectif	pourcentage
Bonne maîtrise	2	25
Moyenne maîtrise	6	75
Mauvaise maîtrise	0	0
TOTAL	8	100

Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS



Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS

Commentaire :

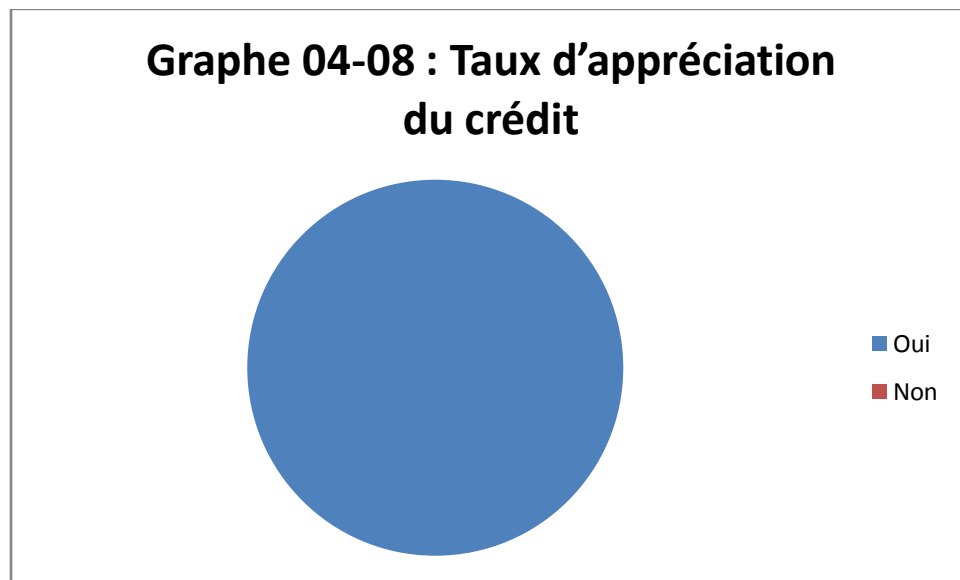
75% du personnel ont une moyenne maîtrise et 25% ont une bonne maîtrise selon le degré d'implication de chaque employé, et l'absence d'une grande moralisation de la société dans le cadre des formations concernant le Credoc.

**Question 08 : Considérez-vous que le Crédit documentaire est une contrainte pour l'entreprise ?**

Tableau 04-08: Taux d'appréciation du crédit

Désignation	effectif	pourcentage
Oui	8	100
Non	0	0
Total	8	100

Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS



Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS

Commentaire :

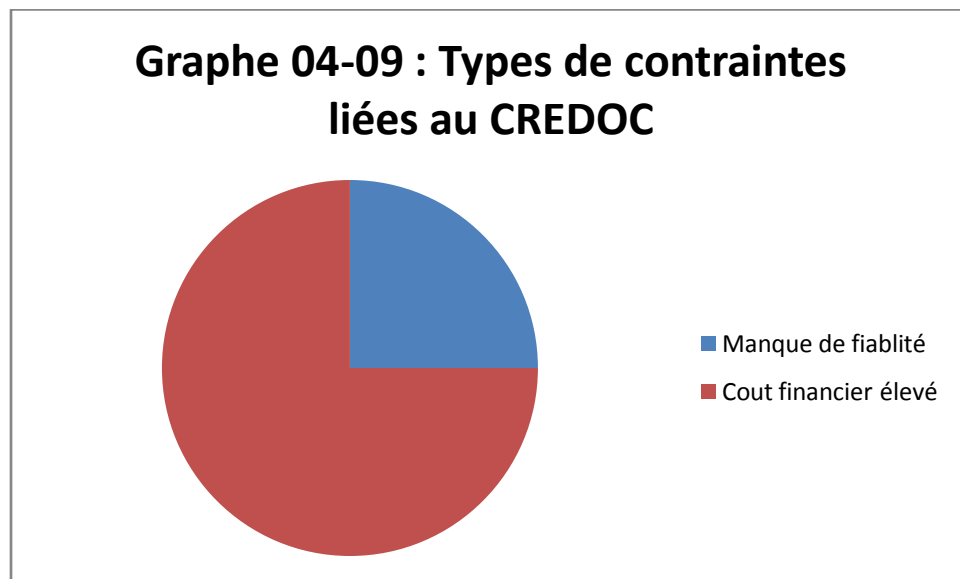
100% du personnel trouvent que le CREDOC est une contrainte pour SARL BISMA Dist, car son cout est très élevé et manque de fiabilité.

**Question 9 : Si oui, quel type de contrainte ?**

Tableau 04-09 : Types de contraintes liées au CREDOC

Désignation	Effectif	pourcentage
Manque de fiabilité	2	25
Cout financier élevé	6	75
Total	8	100

Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS



Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS

**Commentaire :**

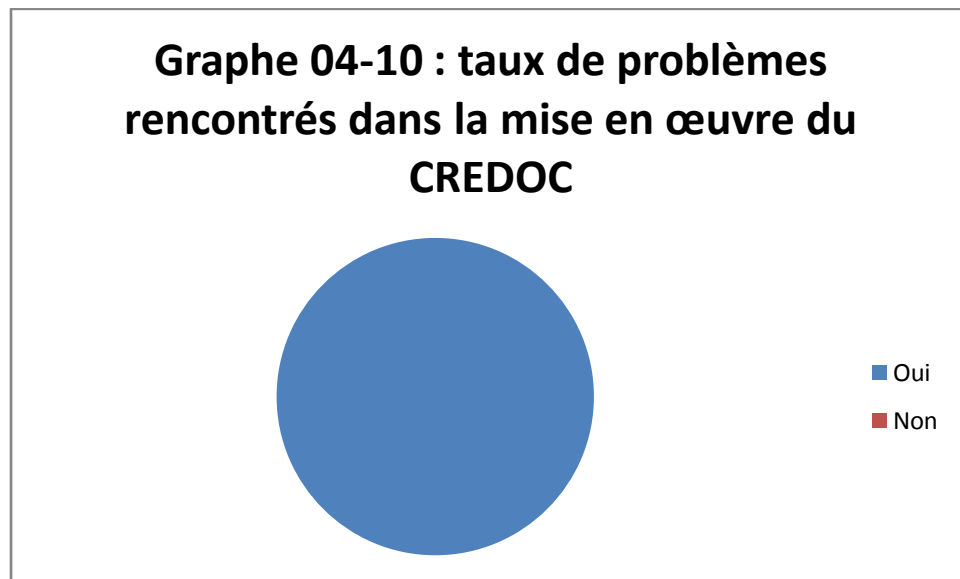
75% du personnel de trésorerie estiment que la contrainte représente les couts financiers élevés, tandis que 25% pensent que généralement la contrainte est le manque de fiabilité.

**Question 10 : Avez-vous rencontré des problèmes dans la mise en œuvre du Credoc ?**

Tableau 04-10 : Taux de problèmes rencontrés dans la mise en œuvre du CREDOC

Désignation	effectif	Pourcentage
Oui	8	100
Non	0	0
Total	8	100

Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS



Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS

Commentaire :

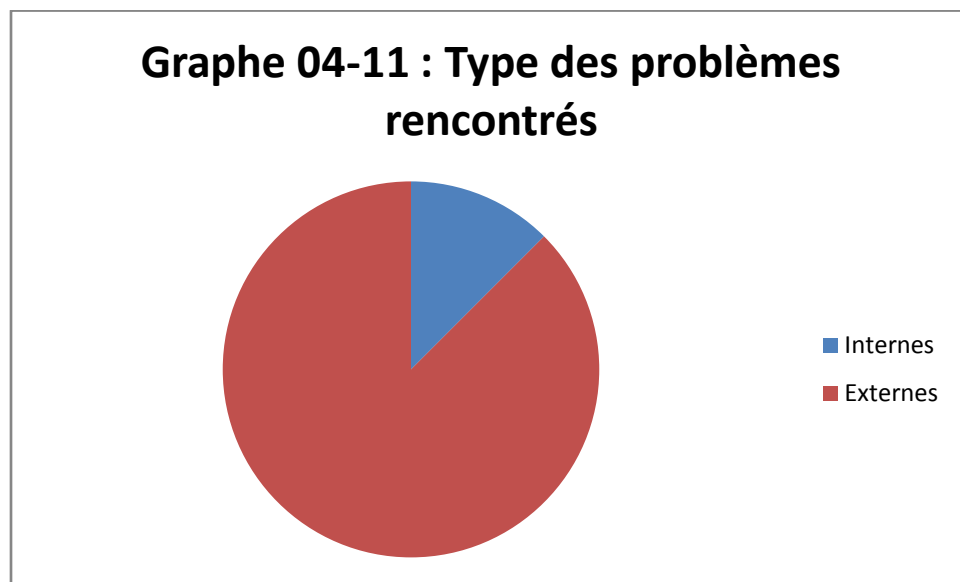
La totalité des personnes interrogées ont rencontré des problèmes lors de la mise en œuvre du CREDOC, en ce qui concerne les amendements spécialement.

**Question 11 : Si oui, quel type ?**

Tableau 04-11 : Type de problèmes rencontrés

Désignation	effectif	pourcentage
Internes	1	12.5
Externes	7	87.5
Total	8	100

Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS



Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS

**Commentaire :**

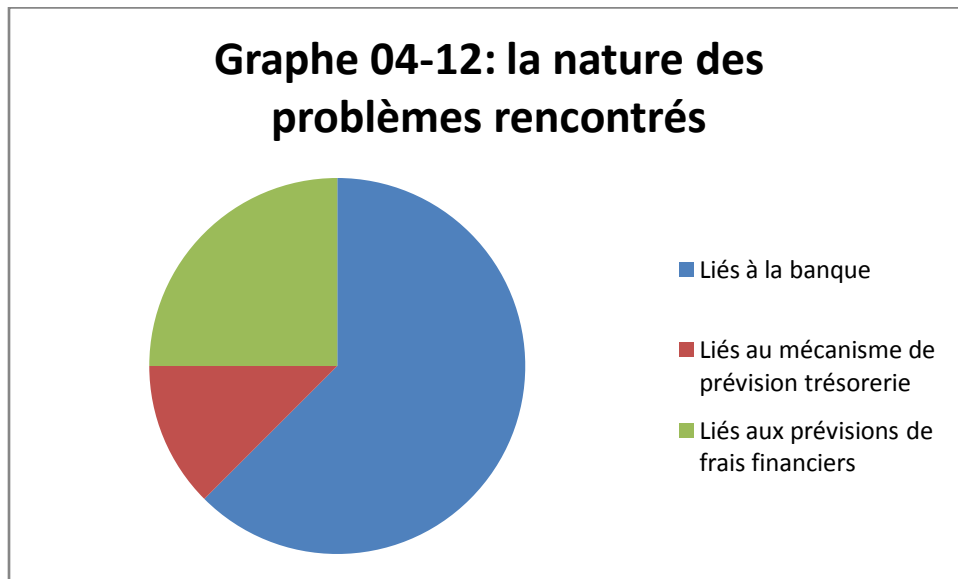
87.5% des personnes interrogés ont rencontré des problèmes d'ordre externes, tandis que les 12.5% des personnes qui restent ont rencontré des problèmes d'ordre internes.

**Question 12 : Selon vous, quelle est la nature de ces problèmes ?**

Tableau 04-12 : La nature des problèmes rencontrés

Désignation	effectif	pourcentage
Liés à la banque	5	62.5
Liés au mécanisme de prévision trésorerie	1	12.5
Liés aux prévisions de frais financiers	2	25
TOTAL	8	100

Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS



Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS

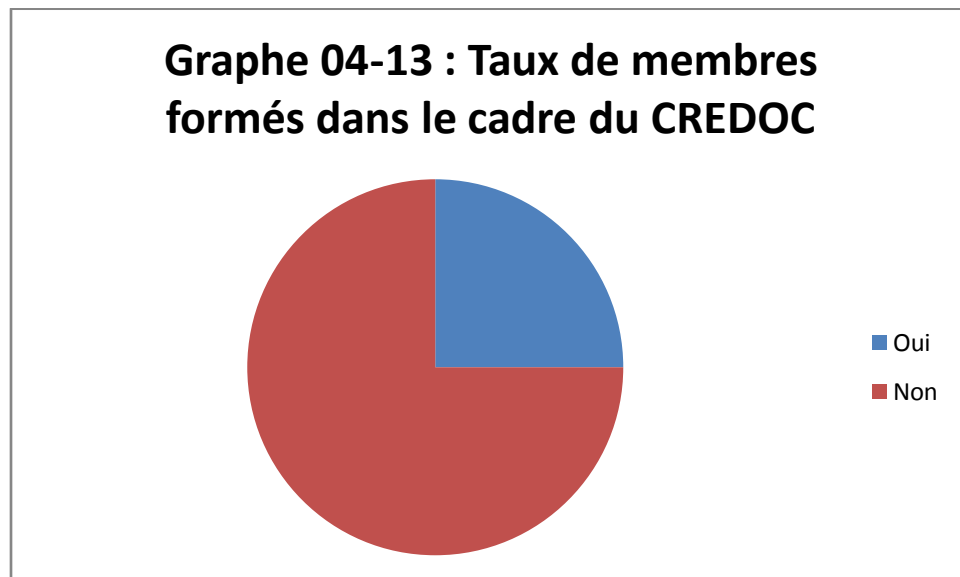
**Commentaire :**

Nous constatons que 62.5% du personnel trouvent que les problèmes rencontrés sont liés à la banque, et 25% trouvent qu'ils sont liés aux prévisions des frais financiers, alors que 12.5% trouve qu'ils sont liés au mécanisme de prévision trésorerie.

**Question 13 : Avez-vous suivi une formation dans le cadre du crédit documentaire ?****Tableau 04-13 : Taux de membres formés dans le cadre du CREDOC**

Désignation	effectif	pourcentage
Oui	2	25
Non	6	75
Total	8	100

Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS



Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS

Commentaire :

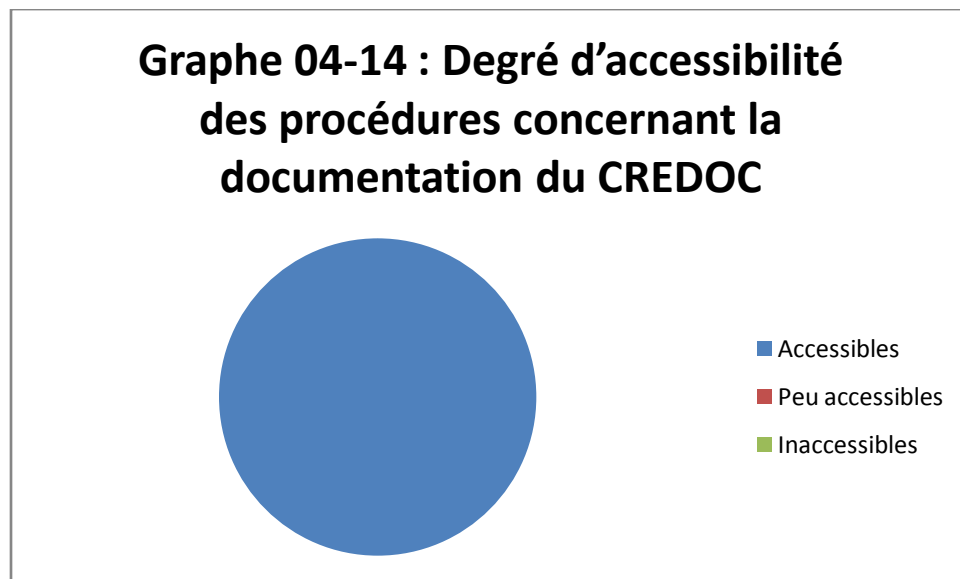
75% du personnel ont n'ont pas suivi de formation dans le cadre du crédit documentaire, contrairement au 25% qui en ont suivie.

**Question 14 : Que pensez-vous sur les procédures concernant la documentation du Credoc ?**

Tableau 04-14 : Degré d'accessibilité des procédures concernant la documentation du CREDOC

Désignation	effectif	pourcentage
Accessibles	8	100
Peu accessibles	0	0
Inaccessibles	0	0
TOTAL	8	100

Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS



Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS

Commentaire :

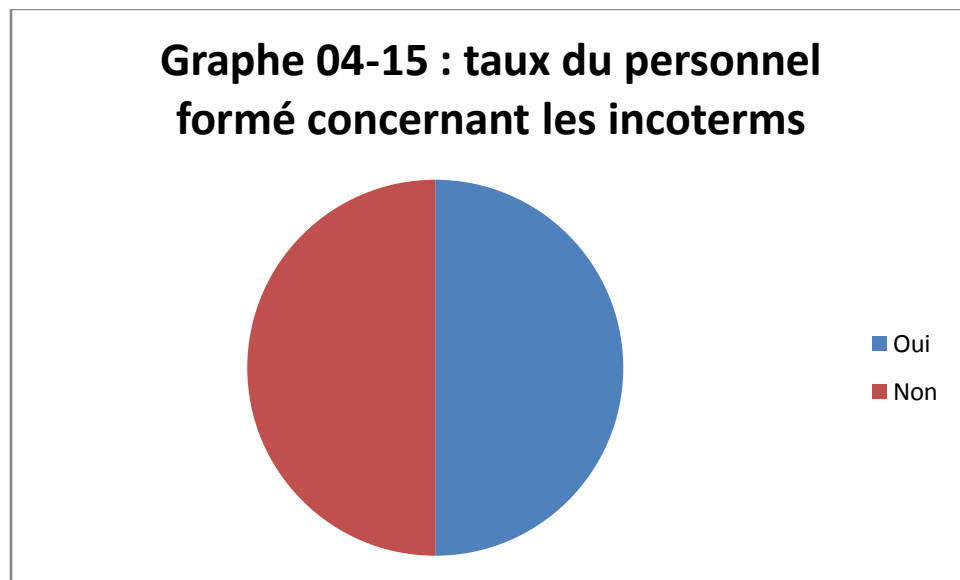
100% du personnel du département trésorerie estiment que les procédures concernant la documentation du CREDOC sont accessibles.

**Question 15 : Concernant les incoterms, avez-vous suivi une formation sur ces termes de l'échange ?**

Tableau 04-15 : Taux du personnel formé concernant les incoterms

Désignation	effectif	pourcentage
Oui	4	50
Non	4	50
Total	8	100

Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS



Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS

Commentaire :

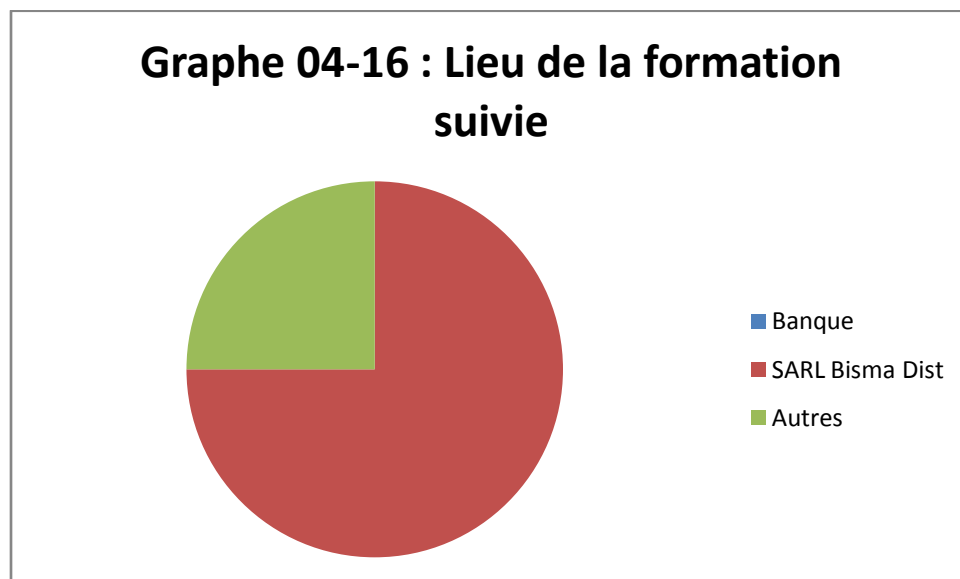
50% du personnel déclarent avoir suivi une formation sur les incoterms, tandis que l'autre moitié n'en a pas suivi.

**Question 16 : Si oui, par qui a été organisée cette formation ?**

Tableau 04-16 : Lieu de la formation suivie

Désignation	Effectif	pourcentage
Banque	0	0
SARL BISMA Dist	6	75
Autres	2	25
TOTAL	8	100

Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS



Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS

Commentaire :

75% des personnes interrogées ont suivi des formations concernant les incoterms dans SARL BISMA, alors que 25% qui restent l'ont suivie dans d'autres organismes.

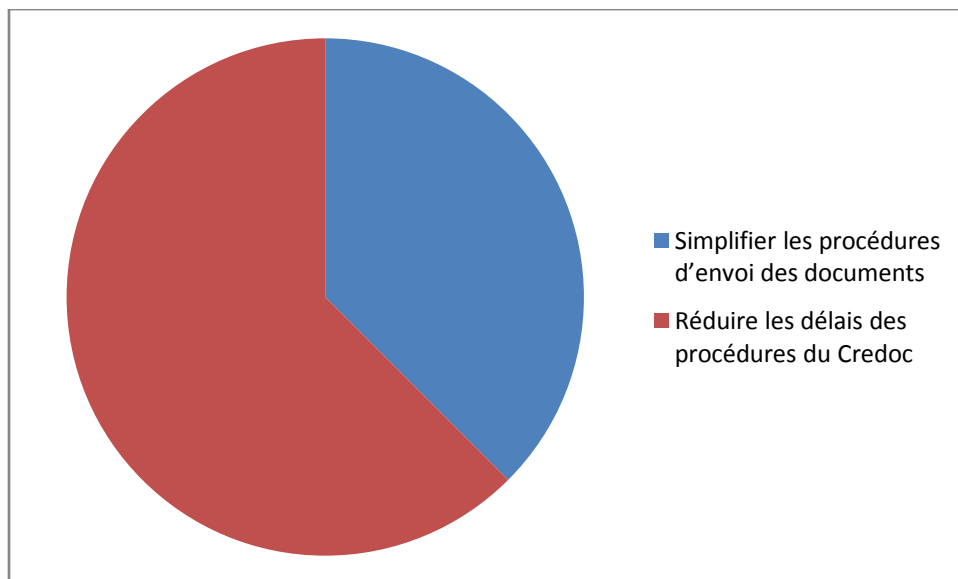
**Question 17 : Quelles suggestions pourriez-vous faire pour améliorer les procédures dans la mise en œuvre du crédit documentaire ?**

Tableau 04-17 : Les suggestions du personnel pour l'amélioration des procédures du CREDOC

Désignation	effectif	Pourcentage
Simplifier les procédures d'envoi des documents	3	37.5
Réduire les délais des procédures du Credoc	5	65.5
Total	8	100

Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS

Graphe 17 : les suggestions du personnel pour l'amélioration des procédures du CREDOC



Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS

**Commentaire :**

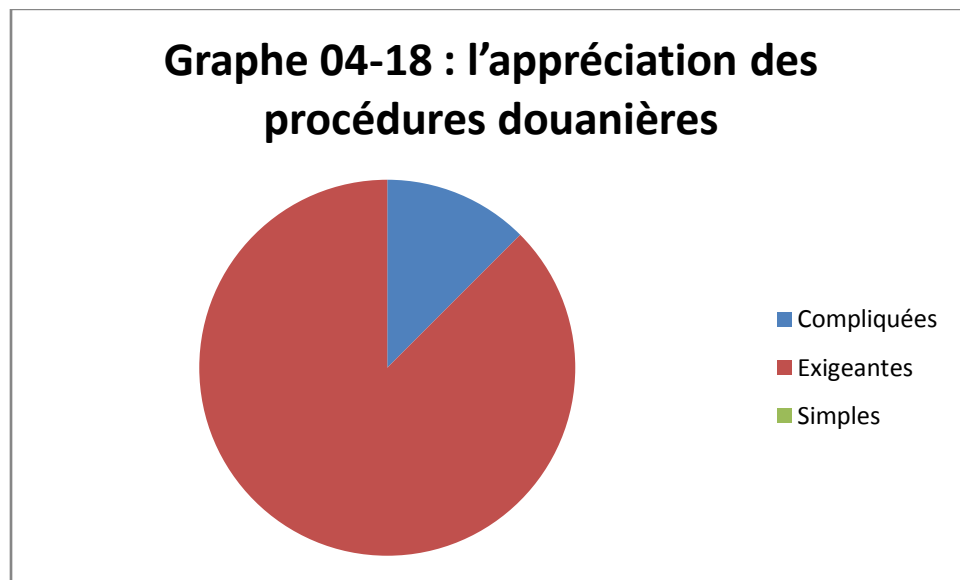
65.5% du personnel interviewé pensent qu'il faudrait réduire les délais des procédures du CREDOC, et 37.5% pensent qu'il faudrait simplifier les procédures d'envoi des documents.

**Question 18 : pensez-vous que les procédures douanières sont :**

Tableau 04-18: L'appréciation des procédures douanières

Désignation	effectif	pourcentage
Complicées	1	12.5
Exigeantes	7	87.5
Simple	0	0
TOTAL	8	100

Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS



Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS

Commentaire :

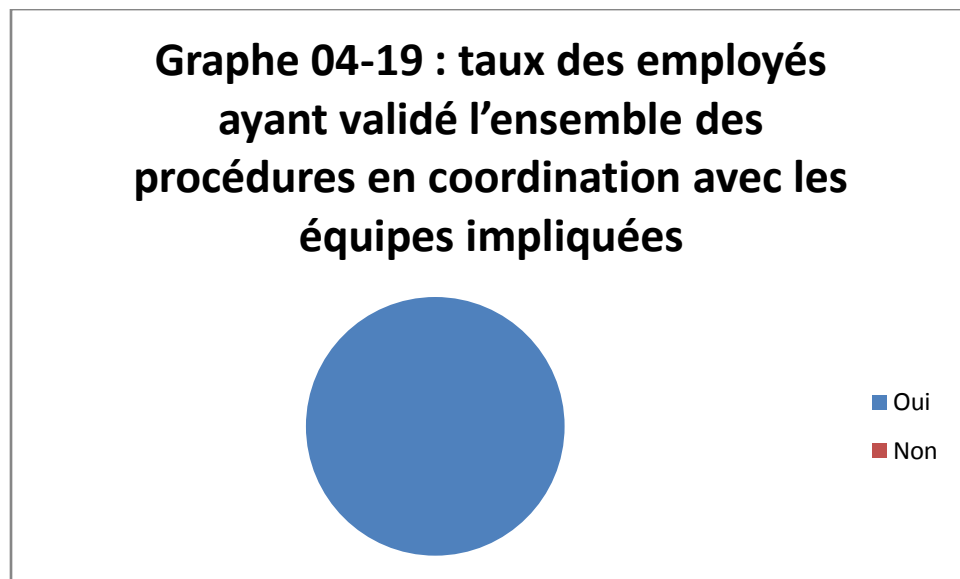
La majorité des personnes interrogées (87.5%) estiment que les procédures douanières sont exigeantes, et 12.5% estiment qu'elles sont compliquées.

**Question 19 : Validez-vous l'ensemble des étapes concernant l'ensemble des procédures en coordination avec les équipes impliquées dans ces opérations ?**

Tableau 04-19 : Taux des employés ayant validé l'ensemble des procédures en coordination avec les équipes impliquées

Désignation	effectif	pourcentage
Oui	8	100
Non	0	0
Total	8	100

Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS



Source: Elaboré par nous même à l'aide du logiciel SPSS

Commentaire :

L'ensemble des employés questionnés ont validé les étapes concernant les procédures en coordination avec les équipes impliquées dans ces opérations.

## **2.2 Synthèse des résultats :**

Notre enquête nous a permis d'avoir plus d'informations sur l'organisme d'accueil, mais ainsi d'avoir une idée plus approfondie sur le déroulement du crédit documentaire au sein de SARL BISMA Dist.

Nous pouvons donc tirer de cette étude les conclusions suivantes :

- le crédit documentaire est l'outil le plus utilisé dans le paiement des importations.
- Le crédit documentaire représente une contrainte pour les entreprises importatrices.
- Credoc, qui donne néanmoins plus de garanties, coûte plus cher que le Rem doc, coût accru par la lourdeur bureaucratique de la gestion des ports et des banques.
- le crédit documentaire ne répond pas toujours, du fait de la situation spécifique de l'économie algérienne, à ceux des clients mais aux fournisseurs étrangers qui se retrouvent avec un risque commercial zéro.
- Le Credoc ne sera pas aussi fiable quand il s'agit de petites entreprises.

Nous pouvons aussi ressortir les points positifs et négatifs :

### **2.2.1 Les points positifs :**

- Le Credoc donne néanmoins plus de garantie que la REM DOC
- Les procédures mises en place dans le cadre du CREDOC sont faciles à maîtriser
- Le Credoc répond au fait de la situation spécifique de l'économie algérienne

### **2.2.2 Les points négatifs :**

- Le Credoc coûte plus cher que la REM DOC.
- Le manque de formation dans le cadre du crédit documentaire.
- Pour les grandes entreprises, le risque est des surstocks avec des surcoûts
- Pour les PME/PMI, la rupture de la trésorerie, étant contraintes de mobiliser le montant de la transaction au niveau de la banque qui garantit le paiement pour le fournisseur.
- Les procédures douanières font d'elles une autre contrainte pour les entreprises importatrices.

**2.2.3 : Suggestions et recommandations concernant le crédit documentaire :**

Après avoir analysé les résultats de l'enquête, il serait utile de proposer quelque suggestion au département trésorerie de SARL BISMA Dist :

- Sensibiliser les spécialistes documentaires sur l'importance d'une approche commerciale dans la gestion de leurs tâches quotidiennes.
- Minimiser les coûts associés à l'utilisation du crédit documentaire, en favorisant le CREDOC irrévocable, au lieu du CREDOC irrévocable et confirmé afin de négocier à la baisse des frais de notification bancaire (SARL BISMA Dist via l'une de leur banque émettrice).
- Réduire les délais en collaboration avec une banque qui possède une organisation adéquate avec une prise en charge immédiate des opérations du commerce extérieur du fait de l'amélioration particulière de leur système d'information ;
- Développer souplesse et clarté dans l'utilisation des termes du contrat concernant l'utilisation du crédit documentaire ;
- Etablir une formation pour le personnel concernant le crédit documentaire afin de maîtriser totalement son mécanisme ;
- Mettre en place une structure Marketing initiée aux techniques de documentaires en particulier et les opérations commerciales internationales en général.

En ce qui nous concerne, nous croyons que les moyens documentaires dans leur version « papier » deviennent de moins en moins adaptés aux exigences du commerce international. Ne serait-il pas judicieux de pour nos banques, de s'intéresser déjà aux crédits et encaissements documentaires électroniques ?

# ***Conclusion générale***

Le but de notre travail « le crédit documentaire, outil de paiement des opérations d'importations » est de permettre aux lecteurs de pouvoir cerner les opérations du commerce extérieur, d'assimiler les différents éléments concernant les instruments et techniques de paiements possibles auxquelles les entreprises font appel, et plus précisément à apprécier les conditions de traitement du crédit documentaire.

Après avoir examiné, sur la partie théorique, l'ensemble des différentes formes de CREDOC, et les étapes de réalisation de chacun entre eux, pour arriver à garantir une bonne fin d'un règlement d'une transaction commerciale internationale, mais aussi d'autre part anomalies qui peuvent nuire et rendent cette technique sécurisée défailante, et faille à la satisfaction des contractants par la fraude et les irrégularités continuellement constatées, ces cas peuvent être diminués graduellement par l'adaptation des principes de gestion au processus de réalisation d'un crédit documentaire.

Par notre modeste contribution, nous avons essayé de mettre un peu de lumière sur le fonctionnement du crédit documentaire, son environnement et ses vertus dans le déroulement des transactions internationales.

Nous avons passé à une étude pratique de crédit documentaire au sein de SARL BISMA, néanmoins les conditions dans lesquelles nous avons réalisé cette étude : la confidentialité et la difficulté d'accès à certaines informations, nous ont empêchées d'aller plus loin dans notre recherche.

Suite aux différents concepts abordés, nous pouvons enfin confirmer les deux hypothèses qui stipulent :

- Le crédit documentaire, reste l'outil le plus sûr, car il contribue à ce que les opérations du commerce extérieur se passent sans risques.

- Le crédit documentaire engendre des coûts financiers supplémentaires (frais de transport, frais d'assurances, frais de douanes...)

Quant à la troisième hypothèse, qui stipulait que :

- Les délais d'importations ne sont pas respectés pour SARL BISMA Dist

Elle est en général infirmée car les délais d'importation sont respectés.

SARL BISMA Dist élabore toujours un plan de production prédéfini, depuis l'ouverture de la lettre de crédit jusqu'à la réception de la marchandise.

Enfin, le paiement par le crédit documentaire permet de réaliser un équilibre entre les intérêts de l'acheteur et du vendeur qui font parfois contradictoires, le crédit documentaire est un moyen de paiement sûr, qui lui donne une valeur universelle. Il demeure l'instrument de paiement privilégié par la plupart des pays du monde pour toute transaction dans le commerce international.

# ***Bibliographie***

## **Bibliographie :**

### **Ouvrages :**

- Adam SMITH : Source Commerce International, Edition 2, 1990.
- BERNET (ROLLANDE) : *principe de technique bancaire*, 25 éditions DUNOD, paris, 2008.
- C.BARRET et J. BRIGNON : Des échanges planétaires : Géographie, éd. Hâtier, Paris, 1988.
- David Eiteman, la gestion et la finance internationale, Édition Pearson Éducation France 2001.
- Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTIN. Management des opérations de commerce international,. DUNOS, 2003.
- LEGRAND (G) et MARTINI (H): *Gestion des opérations Import-Export*, DUNOD, paris, 2008..
- MONOD (Didier-Pierre) : *Moyens et techniques de paiement internationaux*, édition ESKA, Paris, 1999.
- Pierre Lavallée et Louis-Paul Rivest, Méthodes d'enquêtes et sondages, Collection: Sciences Sup, Dunod.
- S. HADAD crédit documentaire Édition page bleu France2009.
- (Stéphane) : *le contrat international*, édition VUIBERT, paris, 2007

### **Mémoires :**

- AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) : *Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie*, mémoire de licence, HEC, Alger, 2011.
- BAAZIZ (R), et BENDAOUUD (S) : *Financement des opérations du commerce extérieur par la remise et le crédit documentaire*, mémoire de licence, INC, Alger, 2007.
- BOUCHATAL (Sabiha) : *Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant*, mémoire DESB, Ecole Supérieure des Banques, Alger, 2003

- Massimo KHALDI : Le crédit documentaire. Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou Algérie - Licence 2009
- MEGHERBI Rhym : Le financement des Operations d'importation. Ecole des hautes études commerciales Alger, Algérie - Licence 2013.

### **Cours :**

- MINON : Cours de pratique de commerce international, 2° Graduat, ISPL, 1993-1994.
- Cours : Instruments de paiement et de crédit : Marie-Andrée.
- Abdelmajid Ammar : Les sécurités de paiement dans le commerce mondial, l'exemple des crédits documentaires
- Frédéric Eisemann et Charles Bontaux : Le crédit documentaire dans le commerce extérieur,.
- Boudinot : Pratique du crédit documentaire.

### **Webographie :**

- <http://economie.trader-finance.fr>
- <http://rhodes-consulting.fr/WordPress3/formation/formation-paiements-garanties-international/paiements-internationaux>
- <http://www.doc-etudiant.fr/>
- <http://www.douane.gouv.fr/>
- <http://www.glossaire-international.com>
- <http://www.lemonde.fr>
- <http://www.suddefrance-developpement.com/>
- <https://explorable.com/fr/la-recherche-quantitative-et-qualitative>.
- <https://www.kmu.admin.ch/kmu/fr/home/savoir-pratique/import-xport/couverture-risques/risques-import-export.html>

- [https://www.thebusinessplanshop.com/blog/fr/entry/etude\\_quantitative](https://www.thebusinessplanshop.com/blog/fr/entry/etude_quantitative)
- URL: <http://www.universalis.fr/encyclopedie/commerce-international-theories/>

Lionel FONTAGNÉ, « **COMMERCE INTERNATIONAL** - Théories », *Encyclopædia Universalis* consulté le 15.03.2016.

#### **Autres sources :**

- Banque mondiale : rapport sur le développement dans le monde, BIRD, Washington, 1987
- Documents internes de SARL BISMA
- Convention de Varsovie du 12.10.1929.

# ***Annexes :***

- **Journal officiel de la république algérienne 29 juillet 2009**
- **Factures proforma et commerciale**
- **Attestation de la taxe de domiciliation bancaire**
- **Demande d'ouverture de crédit documentaire**
- **SWIFT**
- **Factures liées au transitaire**
- **Copies douanières**
- **Questionnaire destiné aux membres de trésorerie de SARL  
BISMA**

— L'accomplissement de la formalité de la banque des opérations d'importation doit être à la réalisation de celles-ci, à leur règlement ainsi qu'à leur dédouanement.

Les procédures et formalités auxquelles sont soumis les exportateurs algériens dans les autres pays sont mises en application en Algérie, à titre de faveur à l'égard des exportateurs de ces pays.

— Le paiement des importations s'effectue au moyen du seul crédit documentaire.

Le ministre monétaire et le ministre chargé des finances en tant que de besoin, les modalités des dispositions du présent article.

— A compter de la promulgation de la présente loi jusqu'au 31 décembre 2012, les sociétés de gestion d'actifs et les sociétés de crédit de créances, bénéficient des avantages

de réduction des droits d'enregistrement au titre de la succession ;

de réduction des droits d'enregistrement de la taxe de succession au titre des acquisitions immobilières dans le cadre de leur constitution ;

de réduction des droits de douanes et de la franchise de la valeur ajoutée ;

de réduction de l'impôt sur les bénéfices des sociétés imposable sur l'activité professionnelle pendant une période de trois (3) ans à compter de la date du début de l'activité.

— Les dispositions de l'article 145 du décret n° 93-01 du 19 janvier 1993 portant loi de finances pour 1993 sont complétées et rédigées comme

45-2 bis. — Les appelés ayant subi pendant la durée de leur service national, de maintien ou de rappel, des pertes corporels lors d'opérations de maintien de l'ordre de lutte anti-terroriste ou par suite d'actes de terrorisme ou d'accidents survenus dans le cadre de la lutte anti-terroriste perçoivent au titre du budget de l'Etat une pension de retraite militaire dans les conditions fixées par l'ordonnance n° 76-106 du 9 décembre 1976, modifiée et complétée, portant code des pensions militaires.

La pension de retraite est calculée sur la base des soldes et grades correspondants ayant servi de base de calcul à la pension mensuelle.

Les modalités d'application du présent article seront précisées, en tant que de besoin, par voie réglementaire ».

2. — « Sont exonérés des droits et taxes les produits acquis sur le marché local ou importés aux activités de la recherche scientifiques et du développement technologique destinés aux centres, instituts et autres entités de recherche habilités et conformément aux lois et règlements en vigueur.

Les modalités d'application du présent article sont définies par voie réglementaire ».

Art. 73. — Les dispositions de l'article 153 du décret législatif n° 93-01 du 19 janvier 1993 portant loi de finances pour 1993, modifié et complété, sont modifiées et rédigées comme suit :

« Art. 153. — Nonobstant les autorisations ..... (sans changement jusqu'à) sont payables :

a) sans ordonnancement préalable les dépenses ci-après :

— les paiements résultant de l'exécution des décisions relatives à l'indemnisation de la détention provisoire et de l'erreur judiciaire, rendues conformément aux articles 137 bis et suivant, 531 bis et 531 bis I de l'ordonnance n° 66-155 du 8 juin 1966, modifiée et complétée, portant code de procédure pénale, par la commission d'indemnisation instituée au niveau de la Cour suprême.

b) sans ordonnancement les dépenses ci-après :

— les pensions ..... (sans changement jusqu'à) les frais et fonds spéciaux.

Les modalités d'application du présent article sont précisées par voie réglementaire ».

Art. 74. — L'actionnariat national dans les sociétés d'importation peut être porté par une participation publique.

Il peut être créé, conformément à la législation en vigueur, une société de gestion des participations, chargée de l'acquisition de parts dans le cadre du minimum légal de l'éventuelle participation publique dans le capital social des sociétés de commerce extérieur.

Les modalités d'application du présent article seront précisées, en tant que de besoin, par voie réglementaire.

Art. 75. — Les banques ne sont autorisées à accorder des crédits aux particuliers que dans le cadre des crédits immobiliers.

Les modalités d'application du présent article seront précisées, en tant que de besoin, par voie réglementaire.

Art. 76. — Le conseil des participations de l'Etat (CPE), peut charger le Fonds national d'investissement de :

— créer des filiales ;

— prendre des participations dans des sociétés existantes ou à créer ;

— financer des projets d'investissement et fixer les conditions de financement de ces projets.

**Bank Account Information**

BANK NAME : BANK OF CHINA SUZHOU BRANCH  
 BANK ADDRESS : 188 GANGJIAN ROAD, SUZHOU JIANG SU PROVINCE, CHINA  
 ACCOUNT NO. : 507968226140 (USD Currency)  
 SWIFT CODE : BKCHCN33  
 TEL : 86-512-6756  
 FAX : 86-512-6511

**SAMSUNG**

**ELECTRONICS**

SUZHOU SAMSUNG ELECTRONICS CO., LTD Export  
 No.218 Jiepu road, Suzhou city, Jiangsu P.R.China

TEL : 86-512-6285, FAX : 86-512-6285

**PROFORMA INVOICE**

SAMSUNG ELECTRONICS CO., LTD. as Seller and BISMA as Buyer do hereby agree to sell and purchase the following goods under the terms and conditions set forth hereunder.

BUYER'S NAME AND ADDRESS : BISMA Z.I. MIN lot N G-1 El-Bouni Annaba - Algerie ALGERIA		P/I NUMBER : SSSC-BISMA-WM-1510-CBU-V3	P/I DATE : 22/oct/2015	
PRODUCT DESCRIPTION		QUANTITY	UNIT PRICE	AMOUNT
SAMSUNG BRAND WASHING MACHINE			(CFR ANNABA)	
MODEL : WW70J3283KW/BS		2 268 SETS	US 228.8	US 518 970.6
WW10J5260GW/BS		918 SETS	US 327.0	US 300 174.1
WD10J6410AS/BS		306 SETS	US 443.4	US 135 676.4
TOTAL		3 492 SETS		US 954 821.1
PAYMENT TERM : BY IRREVOCABLE Letter of Credit at 60days IN FAVOR OF SUZHOU SAMSUNG ELECTRONICS CO., LTD Export No.218 Jiepu road, Suzhou city, Jiangsu P.R.China		SHIPPING DATE : LOADING PORT : DESTINATION PORT :	END OF JAN. 2015 ANY PORT IN CHINA ANNABA PORT	
PACKING : EXPORT STANDARD PACKING		INSPECTION : MAKER'S TO BE FINAL		
INSURANCE : TO BE COVERED BY BUYER		TRANS SHIPMENT AND PARTIAL SHIPMENT : ALLOWED		
OTHER TERMS AND CONDITIONS : -L/C Should be opened in favor of SUZHOU SAMSUNG ELECTRONICS CO., LTD Export -The origin of goods : China -Production will be proceeded after L/C opening -Samsung Brand Washing Machine -3% DC is applied on CFR price as SDA support				

GOODS OWNERSHIP BELONGS TO THE SHIPPER, BEFORE PAYMENT IS FULLY MADE BY THE BUYER

Accepted by  
(Buyer)

SAMSUNG ELECTRONICS CO., LTD.  
(Seller)

SAMSUNG ELECTRONICS CO., LTD.

*O. H. Kwon*

OH HYUN KWON . Vics Chairman & CEO

Signature

Signature

Name & Title

Name & Title

Date

Date

# COMMERCIAL INVOICE



<b>Seller</b> SUZHOU SAMSUNG ELECTRONICS CO.,LTD EXPORT NO.218 JIEPU ROAD SUZHOU CITY JIANGSU P.R CHINA TEL.:86512-6285 FAX:86-512-6285	<b>Invoice No. &amp; Date</b> 9009037675 18.DEC.2015
	<b>PO no. &amp; Date</b> SSEC-BISMA-WM-1510-CBU-V2 15.DEC.2015
	<b>LC no. &amp; Date</b>

<b>Consignee</b> TO THE ORDER BANQUE AL BARAKA D ALGERIE ON BEHALF OF SARL BISMA DISTRIBUTION CITE 28 JANVIER 1957 GASSIOT 2 NO 16 ANNABA, ALGERIA	<b>Buyer</b> BANQUE AL BARAKA D ALGERIE ON BEHALF OF: SARL BISMA DISTRIBUTION CITE 28 JANVIER 1957 GASSIOT 2 NO16 ANNABA
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<b>Notify Party</b> SARL BISMA DISTRIBUTION CITE 28 JANVIER 1957 GASSIOT 2 NO16 ANNABA, ALGERIA	<b>Remarks</b> AS PER PROFORMA INVOICE NR SSEC-BISMA-WM-1510-CBU-V2 DATED 22/10/2015 CONTRACT: FOB SHANGHAI PORT CHINA LC NO:LC404/0451/15VIP NIF: 198491639000310
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<b>Departure Date:</b> 27.DEC.2015  FROM: SHANGHAI PORT TO: ANNABA PORT	
----------------------------------------------------------------------------------	--

<b>Delivery and Payment Term</b> FOB SHANGHAI L/C AT SIGHT	<b>Other References</b> Delivery No: 8303583798
<b>Country of origin</b> The People's Republic of China	

Goods description	Model code	Quantity	Unit price	Amount
SAMSUNG BRAND NEW WASHING MACH Capacity 10.2 KG / 7 KG				
	WD10J6410AS/BS	153 SETS	427.77 USD	65,448.81 USD
	WW10J5280GW/BS	766 SETS	311.37 USD	238,198.05 USD
	WW70J3283KW/BS	2,106 SETS	212.43 USD	447,377.58 USD
<b>TOTAL</b>		<b>3,024 SETS</b>		<b>751,024.44 USD</b>

////////// END OF DATA //////////

Mr. LADAYRIA Faouzi  
 Directeur Adjoint

بنك البركة الجزائرية  
 BANQUE AL BARAKA D'ALGERIE  
 DOMICILIATION  
 Adresse ANNABA  
 23060120154100069USI  
 IMPORT - EXPORT  
 Annul le: 28/10/2015

Shipping Mark

SUZHOU SAMSUNG ELECTRONICS CO.,LTD.(EXPORT)  
 PRESIDENT



Mme. Adja  
 Chargée d'Etudes

## REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTERE DES FINANCES  
DIRECTION GENERALE DES IMPOTS  
DIRECTION DES IMPOTS DE WILAYA  
DE ANNABA  
RECETTE DES IMPOTS DE SEYBOUSE

**ATTESTATION DE LA TAXE DE  
DOMICILIATION BANCAIRE SUR  
UNE OPERATION D'IMPORTATION**

(Article 2 de la loi de finances complémentaire pour 2005)  
J.O N° 52 DUU 26/07/2005

Code de la recette : 2 3 1 0 7

Nom et prénom ou raison sociale : SARL BISMA DISTRIBUTION

Statut juridique : SOCIETE A RESPONSABILITE LIMITEE (SARL)

Capital social : VINGT MILLIONS DE DINARS ALGERIENS (20 000 000.00 DA)

Adresse : CITE 28 JANVIER 1957, GASSIOT 2, N° 16, ANNABA

Numéro d'Identification Statistique : 0 0 0 7 2 3 0 1 0 0 2 5 3 6 9

Numéro d'Immatriculation au Registre de Commerce : 0 7 B 0 3 6 4 4 4 8

Code d'activité : 4 0 8 2 0 1

Numéro du compte bancaire de l'importateur : 2 2 0 0 1 0 8 9 9 0 7 9

Nom, prénom et adresse du gérant : KAHOUL BILLAL, CITE 28 JANVIER 1957, GASSIOT 2, N° 16, ANNABA

Numéro d'Identification Statistique du gérant : 1 9 8 4 9 1 6 3 9 0 0 0 3 1 0

Indication(s) et position(s) tarifaire(s) des produits importés 84501190

Valeur en devises et en Dinars en chiffres et en lettres à titre indicatif 954 821.10 USD, soit 101 592 965.04 CVDA  
Cent Un Millions Cinq Cent Quatre-Vingt-Douze Mille Neuf Cent Soixante-Cinq Dinars Quatre Centimes

Numéro de la facture ou autre document commercial SSEC-BISMA-WM-1510-CBU-V2 du 22/10/2015

Banque de domiciliation : BANQUE AL BARAKA

Désignation de l'agence : ANNABA

Code de l'agence : 4 0 4

Bénéficiaire étranger : SUZHOU SAMSUNG ELECTRONICS CO.,LTD Export

Adresse du bénéficiaire étranger : No.218 Jiepu road, Suzhou city, Jiangsu P.R.China

Visa du Receveur des Impôts

Visa de la Banque

Signature du représentant légal

Quittance de paiement :

Numéro : .....

Date : .....

Mode de paiement : .....

Date et numéro  
de domiciliation

Fait à Annaba, le 22/10/2015

Exemplaire n° 3 :

Déposé par l'importateur et Retourné par  
la Banque à la Direction de Impôts de  
Wilaya Territorialement compétente  
après apposition de son visa



# DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE

1) Donneur d'ordre :

**SARL BISMA DISTRIBUTION  
ANNABA**

Réf Ordonnateur :  
Réf Agence :

Annaba, le 08/11/2015



3) Nous vous prions d'ouvrir un CREDIT DOCUMENTAIRE IRREVOCABLE de la part de Votre Banque Seulement

4) A transmettre par : MSG SWIFT/ préavis

5) En faveur de : SAMSUNG ELECTRONICS CO LTD

7) Montant (en chiffres et en lettres) : 954 821.10 USD , soit en chiffres:  
Neuf Cent Cinquante-Quatre Mille Huit Cent Vingt Et Un Dplars Dix Cents

6) { NON TRANSFERABLE

MAXIMUM/ENVIRON

8) Utilisable aux Caisses de : WOORI BANK

9) Contre remise des documents indiqués ci-après :

Jeu complet de connaissance 2/3

{ A bord  
Sans réserves

{ Etabli  
ou à l'ordre de : BANQUE AL  
BARAKA D'ALGERIE  
SARL BISMA ANNABA

Facture commerciale en 4 exemplaires

Police/Certificat d'Assurances couvrant les risques suivants :

- ATTESTATION DU BENEFICIAIRE ATTESTANT L'ENVOI PAR DHL UNE FACTURE +  
1/3 CONNAISSEMENT + CERTIFICAT DE QUALITE + CERTIFICAT D'ORIGINE + LISTE  
DE COLISAGE

10) Se report marchandise

SUIVANT FACTURE/FACTURE

MACHINE A LAVER

SSEC-BISMA-WM-1510-CBU-V2

11) Ce crédit est valable jusqu'au : 21/01/2016

{ Pour présentation  
des documents pour :

\* Acceptation

12) Expéditions jusqu'au 01/01/2016 au plus tard

Transbordements Autorisés

Partiel : Autorisés

13) Embarquement de :

Embarquement ANY PORT IN CHINA

14) Destination : PORT ANNABA

15) Transbordements  
ENVOIS Partiels

{ Autorisés  
Autorisés  
fret : CFR ANNABA

{ Pour présentation  
des documents

{ Acceptation

16) Assurance couverte par : { Nous-mêmes  
Vendeur

17) Achat de devises Divers : (Le cas échéant)

18) Numéro du titre d'importation

19) Signature du donneur d'ordre

De convention expresse les documents sont affectés par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin des avances qui résulteront de votre paiement, ou de votre acceptation, ainsi qu'au remboursement de toute somme dont nous serions débiteurs envers vous pour quelque cause que ce soit.

Nous nous engageons si l'assurance est soignée par nous, à vous remettre un avenant sur votre demande.

**SARL BISMA Distribution**

Capital social : 20 000 000.00 DA

Cité du 28 Janvier 1957, Gassiot 2, N° 16, ANNABA

Compte courant n° : 2200 108990-79

**Objet : domiciliation d'une importation de  
marchandise**

الموضوع : توطين عملية استيراد سلع

**Messieurs,**

Nous vous prions de bien vouloir ouvrir à notre nom et conformément à la réglementation en vigueur un dossier de domiciliation import de marchandises désignées ci-après :

سيدي،  
الرجاء فتح باسمنا وطبقا للتنظيم الساري المفعول، ملف توطين  
استيراد السلع المبينة أدناه :

Désignation de marchandises **ELECTROMENAGER**

Tarif douanier : 84501190

Provenance : CHINE

Prix en devises (CF et FOB) : 954 821.10 USD

Délai pour les expéditions :

Contre-valeur dinars cours : 101 592 965.04 DA

Modalités de règlement : CREDOC

Ci-joint à cet effet un exemplaire original et deux copies de :

تعيين السلع :  
التعريف لجمركي:  
الآتية من:  
السعر بالعملة الصعبة ( CF و FOB ) :  
أجل الإرسال :  
ما يعادله بالدينار- سعر الصرف :  
كيفية التسديد :  
لهذا الغرض، تجدون نسخة أصلية و نسختين من:  
الفاتورة التجارية رقم: ..... المؤرخة في:  
الفاتورة الشكلية رقم: ..... المؤرخة في:

Facture commerciale n°  
du

Facture PROFORMA n° TSE-BISMA-RAC-1503-CBU  
du 30/01/2015

Nous déclarons sur l'honneur, que l'importation des marchandises objet de la présente demande est effectuée dans le strict respect de la législation de la réglementation en la matière et que cette dernière n'est frappée d'aucune interdiction ou suspension à l'importation.

نصرح بشرفنا أن عملية استيراد السلع المذكورة أعلاه موضوع هذا الطلب تمت في إطار الاحترام الصارم للتشريع و التنظيم في هذا المجال و أن الشركة ليست محل منع أو وقف الاستيراد.

Nous nous engageons à accomplir avec votre banque toutes les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes à ce dossier.

نلتزم باتمام مع مصرفكم كافة العمليات و الإجراءات البنكية المذكورة في مجال تنظيم التجارة الخارجية و مراقبة الصرف الخاصة بهذا الملف.

Les renseignements liés à cette opération vous sont communiqués sous notre entière responsabilité et dégageons votre établissement de toutes les conséquences pouvant en découler.

المعلومات الخاصة بهذه العملية قدمت لكم تحت مسؤوليتنا الكاملة و نعفي مصرفكم من كل التبعات التي يمكن أن تنجر عن ذلك.

Nous vous autorisons à débiter notre compte courant ci-dessus du montant de toutes les commissions et taxes relatives afférent à ce dossier.

نرخصكم باقتطاع من حسابنا الجاري المذكور أعلاه كافة العمولات و الرسوم المتعلقة بهذا الملف.

توقيع مرخص

بتاريخ : 08/11/2015

29/10/15-15:15:53

Reprint From MFA-0000-000000

1

----- Instance Type and Transmission -----

Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)  
Network Delivery Status : Network Ack  
Priority/Delivery : Normal  
Message Input Reference : 1505 151029BRKADZALAXXX2484662549

----- Message Header -----

Swift Input : FIN 700 Emission d'un credit docum  
Sender : BRKADZALXXX  
BANQUE AL-BARAKA D ALGERIE  
ALGIERS DZ  
Receiver : BKCHCNBJXXX  
BANK OF CHINA  
(HEAD OFFICE)  
BEIJING CN

----- Message Text -----

27: Sequence des totaux  
1/1  
40A: Forme de credit documentaire  
IRREVOCABLE  
20: Numero du credit documentaire  
LC404/0451/15VIP  
31C: Date d'emission  
151029  
40E: Regles d'application  
UCP LATEST VERSION  
31D: Date et lieu de l'expiration  
160121 AT YOUR COUNTERS  
50: Partie demanderesse  
BANQUE AL BARAKA D ALGERIE ON  
BEHALF OF: SARL BISMA DISTRIBUTION  
CITE 28 JANVIER 1957 GASSIOT 2 NO16  
ANNABA ALGERIA.  
59: Beneficiaire - nom/adresse  
SUZHOU SAMSUNG ELECTRONICS CO., LTD  
EXPORT/NO.218 JIEPU ROAD SUZHOU  
CITY,JIANGSU CHINA  
TEL:86-512-6285 FAX:86-512-6285  
32B: Code devise et montant  
Currency : USD (US DOLLAR)  
Amount : #954.821,10#  
39B: Credit maximum  
NOT EXCEEDING  
41A: Disponible chez/via - FI BIC  
BKCHCNBJXXX  
BANK OF CHINA  
(HEAD OFFICE)  
BEIJING CN  
BY PAYMENT  
43P: Envois partiels

ALLOWED  
 43T: Transbordement  
 ALLOWED UNDER DIRECT B/L  
 44E: Port de chargemt/Aeroport depart  
 ANY CHINA PORT  
 44F: Port de dechargemt/Aerppt de dest  
 ANNABA PORT  
 44C: Date ultime d'envoi  
 160101  
 45A: Desc biens et/ou prestations  
 +SAMSUNG BRAND NEW WASHING MACHINE  
 AS PER PROFORMA INVOICE NR SSEC-BISMA-WM-1510-CBU-V2 DATED  
 22/10/2015 MENTION TO BE INDICATED ON DEFINITIVE COMMERCIAL  
 INVOICE  
 CONTRACT:CFR ANNABA PORT  
 46A: Documents requis  
 +05 DEFINITIVES COMMERCIAL INVOICES SIGNED AND STAMPED BY THE  
 BENEFICIARY AND SPECIFYING THE NATURE OF THE GOODS,UNIT  
 VALUE AMOUNT FOB AND FREIGHT,ORIGIN OF GOODS,AND PAYMENT  
 CONDITIONS  
 +2/3 ORIGINAL BILL OF LADING SHIPPED ON BOARD ESTABLISHED TO  
 ORDER OF BANQUE AL BARAKA D'ALGERIE NOTIFY SARL BISMA.  
 DISTRIBUTION MARKED FREIGHT PREPAID - 01 COPY  
 +IN ORDER TO ENABLE OUR CUSTOMER TO SUBSCRIBE INSURANCE  
 AUTHORISED DELAYS FAXED COPY(+213 23 36 12 74/77) OF  
 ATTESTATION TO BE SENT TO THE APPLICANT THREE DAYS BEFORE  
 SHIPMENT DATE CONFIRMING THE FOLLOWING: EXACT DATE OF  
 SHIPMENT,VESSEL'S NAME,LOADING AND DISCHARGE PORT,EXPEDITION  
 AMOUNT  
 +BENEFICIARY ATTESTATION CERTIFYING HE HAS SENT TO THE SARL  
 DISTRIBUTION BY DHL THE FOLLOWING DOCUMENTS:  
 +01 DEFINITIVE COMMERCIAL INVOICE SIGNED AND STAMPED BY THE  
 BENEFICIARY AND SPECIFYING THE NATURE OF THE GOODS,UNIT  
 VALUE AMOUNT FOB AND FREIGHT,ORIGIN OF GOODS,AND PAYMENT  
 CONDITIONS  
 +1/3 ORIGINAL BILL OF LADING SHIPPED ON BOARD ESTABLISHED TO  
 ORDER OF BANQUE AL BARAKA D'ALGERIE NOTIFY SARL BISMA  
 DISTRIBUTION MARKED FREIGHT PREPAID  
 +ORIGINAL OF ORIGIN CERTIFICATE  
 +ORIGINAL OF QUALITY CERTIFICATE  
 +ORIGINAL OF PACKING LIST  
 +BENEFICIARY ATTESTATION CERTIFYING THAT THE VESSEL'S AGE  
 BE MORE THAN 20 YEARS AND THE VESSEL MUST BE CLASSIFIED BY A  
 COMPANY MEMBER OF INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
 CLASSIFICATION

PRICE,

THE

WHITHIN

BENEFICIARY

BEFORE

BISMA

PRICE,

THE

MUSTN'T

CLASSIFICATION

SOCIETIES (I.A.C.S)

47A: Autres conditions

BE +IT IS IMPERATIVE THAT ALL DEFINITIVE COMMERCIAL INVOICE MUST  
ISSUED TO THE ORDER BANQUE AL BARAKA D ALGERIE ON BEHALF OF  
SARL BISMA DISTRIBUTION  
+REFERENCE LC404/0451/15VIP MUST BE SHOWN ON ALL DOCUMENTS  
+PAYMENT WITH RESERVES ARE NOT ALLOWED WITHOUT OUR PRIOR  
AGREEMENT  
+FOR EACH NEGOCIATION WITH RESERVES WE DEDUCT OUR CHARGES  
TO +DOCUMENTS SHOULD BE SENT IN 02 TWO SEPARATE ENVELOPES BY DHL  
OUR ADDRESS:  
ALGIERS +BANQUE AL BARAKA D'ALGERIE  
HAI BOUTELDJA HOUADES' VILLA No01 ROCADÉ SUD BEN AKNOUN  
ALGERIA  
TO +ALL CERTIFICATE REQUIRED UNDER THIS L/C MUST BE DATED PRIOR  
SHIPMENT DATE  
TO +THE GOODS CANNOT BE TRANSPORTED BY A COMPANY WHO IS SUBJECT  
OR PROHIBITION OR A SANCTION RESULTING FROM EUROPEAN COMMUNITY  
UNITED NATIONS IMPERATIVE DECISION  
+APPLICANT'S FISCAL IDENTIFICATION NUMBER  
(NIF):000723036444967  
INVOICE MUST BE MENTIONED ON THE B/L AND DEFINITIVE COMMERCIAL

71B: Frais

ALL YOUR CHARGES INCLUDING  
CONFIRMATION CHARGES EVEN IN CASE  
OF AN EVENTUAL NON-UTILISATION  
ARE TO BE FOR THE BENEFICIARY'S  
ACCOUNT.

49: Instructions de confirmation  
CONFIRM

78: Instruc banque de pmt, acc, nego  
UPON NEGOTIATION OF COMPLYING DOCUMENTS AT YOUR COUNTERS AND  
UNDER ADVISE TO US BY SWIFT(MT754 OR MT756 OR MT742) BEFORE

11AM

A

WE SHALL COVER YOU WITHIN MAXIMUM TEN (10) WORKING DAYS WITH

CORRESPONDENT OF YOUR CHOICE.

57A: Banque Notificatrice - FI BIC  
BKCHCNBJ95B  
BANK OF CHINA  
(SUZHOU BRANCH)  
SUZHOU CN

72: Info emetteur - destinataire  
KINDLY ACKNOWLEDGE RECEIPT BY SWIFT  
CONFIRMING THAT THE BENEFICIARY HAS  
BEEN ADVISED  
M.ZAATIR DIRECTOR VIP  
A.BENAYAT DEPUTY DIRECTOR VIP

----- Message Trailer -----

{CHK:5B7A1A6BB560}  
PKI Signature: MAC-Equivalent

----- Interventions -----

Category : Network Report  
Creation Time : 29/10/15 14:57:38  
Application : SWIFT Interface  
Operator : SYSTEM

Text  
{1:F21BRKADZALAXXX2484682549}{4:{177:1510291505}{451:0}}



**FACTURE**

N° 17 3054/16

DATE D'EMISSION  
10/03/16

DOIT: TRANSIT AICAL  
CENTRE EL DJAOUHARA ANNABA  
R.C: M.F: Art. Imp:

TEL:  
FAX:  
CODE CLIENT

OBJET: Manip. Conteneur/Gardiennage

Marchandise : 19 CONTENEURS

Navire : STADT.R

Debarqué le : 29/01/16

Reference : PC BISMA DISTRI

Debut sejour : 29/01/16

Fin sejour : 05/03/16

S.G.	C.C.	DATE OPER.	NATURE DES PRESTATIONS	NBR	QUANTITE	UNITE	P.U. (D.A.)	MONTANT (D.A.)
		07/02/16	RAPP. CONT POUR VISITE MARIT	1		UN	2000.00	2000.00
		10/02/16	VISITE CONT PLEIN 40P	1		UN	8000.00	8000.00
		11/02/16	RAPP. CONT POUR VISITE (MAPE)	1		UN	2000.00	2000.00
		11/02/16	VISITE CONT. PLEIN 40P	2		UN	8000.00	16000.00
		11/02/16	REDEVANCE DE NEGOCIAGE CONTS	3		UN	300.00	900.00
		20/02/16	ENLEVEMENT CONT. PLEIN 40P	2		UN	8000.00	16000.00
		21/02/16	ENLEVEMENT CONT. PLEIN 40P	3		UN	8000.00	24000.00
		22/02/16	ENLEVEMENT CONT. PLEIN 40P	1		UN	8000.00	8000.00
		24/02/16	ENLEVEMENT CONT. PLEIN 40P	3		UN	8000.00	24000.00
		24/02/16	ENLEVEMENT CONT. PLEIN 40P	3		UN	8000.00	24000.00
		25/02/16	ENLEVEMENT CONT. PLEIN 40P	2		UN	8000.00	16000.00
		27/02/16	ENLEVEMENT CONT. PLEIN 40P	2		UN	8000.00	16000.00
		28/02/16	ENLEVEMENT CONT. PLEIN 40P	1		UN	8000.00	8000.00
		02/03/16	ENLEVEMENT CONT. PLEIN 40P	1		UN	8000.00	8000.00
		05/03/16	ENLEVEMENT CONT. PLEIN 40P	1		UN	8000.00	8000.00
		05/03/16	RED MAN CONTS 40P DEPASSÉ 1/1	19		UN	0000.00	190000.00
			DEBITS D'ACCES/STATIONNEMENT	19		UN	750.00	14250.00
			TOTAL OPERATIONS					385150.00
		20/02/16	GARD. CONT 40P	23	19	UN.J	200.00	87400.00
		21/02/16	GARD. CONT 40P	1	17	UN.J	200.00	3400.00
		22/02/16	GARD. CONT 40P	1	14	UN.J	200.00	2800.00
		24/02/16	GARD. CONT 40P	2	13	UN.J	200.00	5200.00
		25/02/16	GARD. CONT 40P	1	7	UN.J	200.00	1400.00
		27/02/16	GARD. CONT 40P	2	5	UN.J	200.00	2000.00
		28/02/16	GARD. CONT 40P	1	3	UN.J	200.00	600.00
		03/03/16	GARD. CONT 40P	3	2	TOTAL	200.00	1200.00
		05/03/16	GARD. CONT 40P	3		TVA (17%)	200.00	600.00
			TOTAL GARDIENNAGE					104600.00

ARRETEE LA PRESENTE FACTURE A LA SOMME DE :

*Handwritten signature and stamp*

*Handwritten signature and stamp*

89750.00  
83257.50  
573007.50





# FACTURE

N° 4/ 3981/16

DATE D'EMISSION

10/03/16

DOIT: TRANSIT AICAL  
 CENTRE EL DJAOUHARA ANNABA  
 R.C: M.F: Art. Imp:

TEL:  
 FAX:

CODE CLIENT

411190

OBJET: TRANSIT-SEJOUR DE CONTENEURS :

Marchandise : 19 CONTENEURS 40P  
 Navire : STADT

Debarqué le : 29/01/16

Debut séjour : 01/02/16

Reference : PC BISMA DISTRIBUTI  
 Fin séjour : 05/03/16

S.G.	C.C.	DATE OPER.	NATURE DES PRESTATIONS	NBR	QUANTITE	UNITE	P. U. (D.A.)	MONTANT (D.A.)
			TRANSIT CONTENEURS 40 PIEDS	3	19	UN. J	104.50	3956.50
		20/02/16	SEJOUR 40 P. PLUS DE 35 JOURS	20	19	UN. J	316.80	120384.00
		21/02/16	SEJOUR 40 P. PLUS DE 35 JOURS	1	17	UN. J	316.80	5385.60
		22/02/16	SEJOUR 40 P. PLUS DE 35 JOURS	1	14	UN. J	316.80	4435.20
		24/02/16	SEJOUR 40 P. PLUS DE 35 JOURS	2	13	UN. J	316.80	8236.80
		25/02/16	SEJOUR 40 P. PLUS DE 35 JOURS	1	7	UN. J	316.80	2217.60
		27/02/16	SEJOUR 40 P. PLUS DE 35 JOURS	2	5	UN. J	316.80	3168.00
		28/02/16	SEJOUR 40 P. PLUS DE 35 JOURS	1	3	UN. J	316.80	950.40
		02/03/16	SEJOUR 40 P. PLUS DE 35 JOURS	3	2	UN. J	316.80	1900.80
		05/03/16	SEJOUR 40 P. PLUS DE 35 JOURS	3	1	UN. J	316.80	950.40
			TOTAL CONTENEURS:					153585.20
			REFERENCES CONTENEURS :					
			N° Type Référence					

ARRETEE LA SOLDE DE LA FACTURE A LA SOMME DE **م. ش. م. ت. / م. ش. م. ت.** TOTAL : 153585.20  
 T.V.A. (17%) : 26109.50  
 TOTAL A PAYER : 179694.80

CENT SOIXANTE DIX MILLE DIX SEPT EUROES RINGT QUATORZE DINARS ET 80 CENTIMES

P/LE CHEF DE BUREAU FACTURATION





# SARL AICAL TRANSIT

N° Agrément : 2004-04123/04  
Adresse : 10 Rue des frères LOUSSAFNA VILLA N°10 23000  
Tél : 038.80.46.30 Fax : 038.86.87.58 Email : [compta.ann@aicat.dz](mailto:compta.ann@aicat.dz) [info@aicat.dz](mailto:info@aicat.dz)  
N° CF : 000430019005457 N° RC : 0105085 N° Art Imp :  
N° Compte Bancaire : EL BARAKA ANNABA 404 00600404303023283254

## Facture <sup>GTI</sup>

Opérateur	SARL BISMA DISTRIBUTION IMPORT EXPORT		
Adresse :	CIT 24 FEV 1956 N16 GASSIOT ANNABA		
Expéditeur	SUZHOU SAMSUNG ELECTRONIC CO LTD EXPORT		
Répertoire	2016 81	N° Déclaration	2429 09/02/2016
Poids Net :	190 044,00	N° Transit :	81
Nbr Coils :	3 024	Valeur Douane :	0,00
Monnaie :	105,0200	PTFN :	751 024,44
Produit :	19TC MACHINES A LAVER		

Facture N° : 198  
Date : 24/03/2016

Débours et Prestations	Montant Débours	Montant Prestation
FRAIS DE SEJOUR	179 694,80	
FRAIS DE VISITE/FRAUDE	10 000,00	
FRAIS DE VISITE SERVICE DOUANES	45 000,00	
FRAIS DIVERS	80 000,00	
FRAIS ENLEVEMENT CHARGEMENT	573 007,50	
OUVERTURE DE DOSSIER	5 000,00	
RESTITUTION TC VIDE	166 725,00	
<b>Sous Total Débours TTC</b>	<b>1 059 427,30</b>	
HONORAIRE DE TRANSIT		190 000,00
<b>Sous Total Prestations HT</b>		<b>190 000,00</b>

Totaux Généraux		
Sous Total TVA	7	13 300,00
Montant Timbre	1,00	2 033,00
Sous Total Prestations TTC		205 333,00
Sous Total Débours TTC		1 059 427,30
<b>Total Général</b>		<b>1 264 760,30</b>

ARRETE LA PRESENTE FACTURE A LA SOMME DE : UN MILLION DEUX CENT SOIXANTE QUATRE MILLE SEPT CENT SOIXANTE DINARS ET TRENTE CENTIMES



# MAERSK LINE

Maersk Algeria SPA  
47 Lot Petite Provence Sidi-Yahia,  
HYDRA  
16035 Algiers  
Telephone: +213 21605001, Fax:  
+213 21605017

## Originale Facture Import: 5610388673

Facturé à: SARL BISMA DISTRIBUTION  
1957 CITE 28 JANVIER Z I MIN G2 EL BOUNI  
GASSIOT 2 NO16  
ANNABA  
Annaba

Date de facturation: 01.Fév.2016  
Date d'Échéance: 01.Fév.2016

L'Attention de: DIRECTION DES FINANCES  
Au nom de: SARL BISMA DISTRIBUTION  
1957 CITE 28 JANVIER Z I MIN G2 EL BOUNI  
GASSIOT 2 NO16  
ANNABA  
Annaba

Cond. de Règlement: Payable Immédiatement

No de Client: DZ00063056

Maersk Algeria SPA (Capital social 30 000 000 DA-RC 2000B12571- NIF: 0 000 16001257104 NIS: 0 000 1610 04986  
47) as agent for carrier Maersk Line A/S, Esplanaden 50, DK 1263 Copenhagen K, Denmark  
Trading under the name Maersk Line with below VAT number:  
DK53139655 - applicable for exports to or imports from EU shipment (transactions not reported on EC Sales List)  
DK12732260 - applicable for intra-EU or outside EU shipment (transactions reported on EC Sales List)

### Montant Total Dû

Conditions	Taux	Valeur de base	Total(DZD)
Valeur nette			2.147.075,00
TVA 0% - Biens, Matières et Services	0,00 %	1.535.274,99	0,00
TVA 17% - Prestations de Services	17,00 %	611.800,00	104.006,00
<b>Montant Dû</b>			<b>2.251.081,00</b>

### Numéro de Connaissance: 582716086 Votre référence:

Port de Chargement: Shanghai Lieu de Réception: Shanghai Navire/Voyage: MAERSK REGENSBURG/1603  
Port de Déchargement: Annaba Lieu de Livraison: Annaba  
ETD: 27-Dec-2015 ETA: 29-Jan-2016

Description des Prestations	Qté	Base	Devise	Prix Unitaire	Taux de Change	Total(DZD)
Frais d'Agence - Import	19,000	CNT	DZD	6.200,00	1,00000	117.800,00
TVA 17% - Prestations de Services						20.026,00
Frais de Manutention Import	19,000	CNT	DZD	26.000,00	1,00000	494.000,00
TVA 17% - Prestations de Services						83.980,00
Fret Maritime	19,000	CNT	USD	750,00	107,38930	1.530.297,53
Redevance de péage portuaire	1,000	TO	DZD	3.977,47	1,00000	3.977,47
Timbre Connaissance	1,000	BOL	DZD	1.000,00	1,00000	1.000,00
				<b>Montant Dû:</b>		<b>2.251.081,00</b>

No N° de Cont. Size/Hgt./Type Service PCD

ALGERIENNE

STANCE

Numero  
002721  
Date  
16/02/2016

D. N°  
IMMEDIAT  
1000 002429  
Date  
09-02-2016

Partie Versante / Beneficiaire  
SARL AICAL  
SARL BISMIA DISTRIBUT

Mode de Paiement  
C. BANK BARA B442636  
15/02/2016  
3281.2565,00

VISA CAISSIER



Droits et Taxes

Code	Montant
204	16.575.889,00
211	16.196.391,00
<b>Total</b>	<b>32.772.280,00</b>

Code	Montant
227	20,00
601	200,00
600	65,00
408	2.000,00
500	38.000,00
<b>Total</b>	<b>40.285,00</b>

Montant Total  
TRENTE DEUX MILLIONS HUIT CENT DOUZE MILLES  
CING CENT SOIXANTE CING DINARS

\*0000032.812.565,00





**Questionnaire destiné aux membres du département trésorerie SARL BISMA  
Dist (Représentant exclusif de Samsung Electroménager en Algérie) :**

Madame, Monsieur

Ce questionnaire s'inscrit dans le cadre de la réalisation d'un mémoire de Master de fin de cycle, option Affaires internationales à l'Ecole Des Hautes Etudes Commerciales, portant sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de votre entreprise, le thème est le suivant : Le crédit documentaire, outil de paiement de l'importation.

Nous vous serons très reconnaissants par avance de l'aide que vous nous apporterez en répondant à ce questionnaire.

Il est à noter qu'il n'y a ni bonne ni mauvaise réponse, mais seulement des conceptions différentes d'une personne à une autre.

**Question 0 1 : Etes vous ?**

-Homme

-Femme

**Question 02 : Etes vous ?**

-Cadre

-Cadre supérieur

-Cadre dirigeant

**Question 03 :** Depuis combien de temps travaillez-vous à SARL BISMA Dist ?

-

**Question 04 :** Comment jugez-vous l'environnement dans lequel évolue votre société ?

-Bon

-Moyen

-Pas bon

**Question 05 :** Quels sont les outils de paiement que vous utilisez dans le cadre de votre travail ?

-Crédit documentaire

-Remise documentaire

-Le paiement à la commande

- Le paiement à la facturation

-Autres

**Question 06 :** Que pensez-vous du Credoc ?

-Fiable

-Non fiable

**Question 07 :** Que reprenez-vous dans les procédures mises en place dans le cadre du Credoc ?

-Très bonne maîtrise

-Moyenne maîtrise

-Mauvaise maîtrise

**Question 08 :** Considérez-vous que le Crédit documentaire est une contrainte pour l'entreprise ?

-Oui

-Non

**Question 9 :** Si oui, quel type de contrainte ?

-Manque de fiabilité

-Coût financier élevé

**Question 10 :** Avez-vous rencontré des problèmes dans la mise en œuvre du Credoc ?

-Oui

-Non

**Question 11 :** Si oui, quel type ?

-Internes

-Externes

**Question 12 :** Selon vous, quelle est la nature de ces problèmes ?

-Problèmes liés à la banque

-Problèmes liés au mécanisme de prévision trésorerie

-Problèmes liés aux prévisions de frais financiers

**Question 13 :** Avez-vous suivi une formation dans le cadre du crédit documentaire ?

-Oui

-Non

**Question 14 : Que pensez-vous sur les procédures concernant la documentation du Credoc ?**

-Accessibles

-Inaccessibles

-Peu accessibles

**Question 15 : Concernant les incoterms, avez-vous suivi une formation sur ces termes de l'échange ?**

-Oui

-Non

**Question 16 : Si oui, par qui a été organisée cette formation ?**

-Banque

-SARL BISMA

-Autre

**Question 17 : Quelles suggestions pourriez-vous faire pour améliorer les procédures dans la mise en œuvre du crédit documentaire.**

-Simplifier les procédures d'envoi des documents

-Réduire les délais des procédures du Credoc

**Question 18 : pensez-vous que les procédures douanières sont :**

-Complicées

-Simples

-Exigeantes

**Question 19 : Validez-vous l'ensemble des étapes concernant l'ensemble des procédures en coordination avec les équipes impliquées dans ces opérations ?**

-Oui

-Non

# ***Table des matières***

## **Tables des matières :**

**Dédicaces**

**Remerciements**

**Résumé**

**Liste des tableaux, schémas et graphes**

**Liste des abréviations**

**Sommaire**

<b>Introduction.....</b>	<b>1</b>
<b>Chapitre 1 : Univers conceptuel du commerce extérieur .....</b>	<b>4</b>
<b>Section 1 : Généralités sur le commerce extérieur.....</b>	<b>6</b>
1.1 présentation du commerce extérieur .....	6
1.1.1 définition du commerce extérieur.....	6
1.1.2 l'importation.....	7
1.1.3 l'exportation.....	7
1.2 historique du commerce international.....	7
1.3 les théories du commerce international.....	12
1.3.1 la théorie des avantages absolues d'Adam Smith (1776) .....	12
1.3.2 la théorie des avantages comparatifs de David RICARDO(1817) .....	13
1.3.3 la théorie d'HOS (Hecksher, Ohlin et Samuelson) .....	13
1.3.4 Paradoxe de W.Léontief .....	13
1.3.5 Le cycle de vie de produit de Vernon (1966).....	14
<b>Section 2 : les éléments fondamentaux des opérations du commerce international .....</b>	<b>16</b>
2.1 Le contrat du commerce international .....	16
2.1.1 Définition du contrat commercial international .....	16
2.1.2 L'offre commerciale.....	16
2.1.3 Effets du contrat de commerce international .....	17
2.1.3.1 obligations des parties .....	17
2.1.3.2 Transfert de propriété et de risques .....	17
2.1.4 Les clauses du contrat de vente internationale .....	18
2.1.4.1 Des clauses générales .....	18
2.1.4.2 Des clauses techniques et commerciales .....	18
2.1.4.3 Des clauses financières .....	19
2.1.4.4 Des clauses juridiques (liées à l'exécution du contrat) .....	19
2.2 Les incoterms .....	20

2.2.1 Définition des incoterms .....	21
2.2.2 Le rôle des incoterms .....	23
2.2.3 Les différents modes de classement des incoterms .....	25
2.2.3.1 Le classement selon le type de vente .....	25
2.2.3.2 le classement par famille .....	25
2.2.3.3 le classement par mode de transport .....	25
2.2.4 Le choix de l'incoterm .....	26
2.2.5 Les limite des incoterms .....	26
2.3 Les documents utilisés dans le commerce international .....	26
2.3.1 Les documents de prix .....	27
2.3.1.1 La facture préforma .....	27
2.3.1.2 la facture commerciale .....	28
2.3.1.3 la facture consulaire .....	29
2.3.1.4 les documents douaniers .....	29
2.4 Les documents de transport (expédition) .....	29
2.4.1 Le connaissement maritime (Bill of Lading) .....	29
2.4.1.1 les particularités du connaissement maritime .....	30
2.4.1.2 Les mentions du connaissement maritime .....	30
2.4.2 La lettre de transport Aérien .....	32
2.4.3 La lettre de transport routier .....	32
2.4.4 Le duplicata de lettre de voiture international .....	32
2.4.5 Le récépissé postal (bulletin d'expédition) .....	33
2.4.6 Documents de transport combiné .....	33
2.5 Les documents d'assurances .....	33
2.5.1 La police d'assurance .....	34
2.5.2 Le certificat d'assurance .....	34
2.6 Documents divers .....	34
2.6.1 Les documents douaniers .....	34
2.6.2 Liste de colisage et de poids.....	35

2.6.3 Le certificat de provenance .....	35
2.6.4 Le certificat d'origine .....	35
2.6.5 Le certificat sanitaire .....	35
2.6.6 Le certificat phytosanitaire .....	35
2.6.7 Le certificat d'analyse ou de qualité .....	35
<b>Section 3 : Enjeux et risques de l'importation .....</b>	<b>37</b>
3.1 Risques qui peuvent générer des surcouts. ....	37
3.2 Maitriser les techniques du commerce international .....	38
3.2.1 Risques nés des opérations du commerce international .....	39
3.2.2 Risques associés à l'environnement international .....	39
3.2.2.1 Risque politique .....	40
3.2.2.2 Risque économique .....	40
3.2.2.3 Risque technologique .....	41
3.2.2.4 Risque juridique .....	41
3.3 Chronologie des risques et des opérations de commerce international .....	42
3.3.1 Prospection .....	42
3.3.2 Implantation .....	42
3.3.3 Constitution de stocks à l'.....	43
3.3.4 Présentation d'une.....	43
3.3.5 Commande .....	43
3.3.6 Emballage, l'expédition .....	43
3.3.7 Réception et la mise en service dans le cas de biens d'équipement .....	44
3.3.8 Risque de mise en jeu de la garantie de bien fin .....	44
3.3.9 Paiement .....	44
<b>Chapitre 2 : Le financement des opérations du commerce extérieur.....</b>	<b>46</b>
<b>Section 1 : Généralités sur les instruments et techniques de paiement .....</b>	<b>48</b>
1.1 les instruments de paiement .....	49
1.1.1 Le chèque .....	49
1.1.1.1 Définition .....	49
1.1.1.2 Avantages et inconvénients .....	50
1.1.2 Le virement .....	51

1.1.2.1 Définition .....	51
1.1.2.2 Avantages et inconvénients .....	51
1.1.2.3 Le cout .....	52
1.1.2.4 Les types de virement .....	52
1.1.2.4.1 le virement intra-siège .....	52
1.1.2.4.2 le virement inter-siège .....	53
1.1.2.4.3 le virement inter-banques .....	53
1.1.3 La lettre de change .....	55
1.1.3.1 Définition .....	55
1.1.3.2 Avantages et inconvénients .....	56
1.1.4 Le billet à ordre .....	57
1.1.4.1 Définition .....	57
1.1.4.2 Avantages et inconvénients .....	57
1.2 Les techniques de paiement .....	58
1.2.1 Les techniques non documentaires de paiement .....	58
1.2.1.1 L'encaissement direct .....	58
1.2.1.1.1 L'encaissement simple .....	58
1.2.1.1.2 Le Paiement à la commande .....	59
1.2.1.1.3 Le paiement à la facturation .....	59
1.2.1.1.4 Le paiement ex-usine .....	60
1.2.1.2 Le contre remboursement .....	60
1.2.1.2.1 Définition .....	60
1.2.1.2.2 Avantages et inconvénients .....	61
1.2.1.3 Le compte à l'étranger .....	62
1.2.1.3.1 Principe .....	62
1.2.1.3.2 Documents requis .....	63
1.2.2 les techniques documentaires de règlement .....	63
1.2.2.1 La remise documentaire .....	63
1.2.2.1.1 Définition .....	63
1.2.2.1.2 Mécanisme .....	64
1.2.2.1.3 Le cout.....	66
1.2.2.1.4 Les avantages et inconvénients .....	66
1.2.2.2 Le crédit documentaire .....	67
<b>Section 2 : Présentation et mécanisme du crédit documentaire .....</b>	<b>69</b>
2.1 Généralités sur le CREDOC .....	70
2.1.1 Le rôle du CREDOC .....	70
2.1.1.1 Moyens de transaction .....	70
2.1.1.2 éléments de confort et sécurité .....	70
2.1.1.3 Instrument de règlement .....	70
2.1.2 Les intervenants .....	70
2.1.3 Les forme du CREDOC .....	71
2.1.3.1 CREDOC « transférable » (transférable D/C) .....	71
2.1.3.2 CREDOC “adossé » (back to back D/C) .....	71

2.1.3.3 CREDOC”revolving” revolving D/C .....	72
2.1.3.4 La lettre de credit “stand by” (SB.L/C) stand by L/C .....	72
2.1.3.5 Le crédit avec RED CLAUSE/ GREEN CLAUSE .....	72
2.2 Evaluation du crédit documentaire .....	72
2.2.1 Les couts du CREDOC .....	72
2.2.1.1 Commissions perçues par la banque émettrice .....	72
2.2.2 Risques du CREDOC .....	73
2.2.2.1 Risques documentaires .....	73
2.2.2.2 Risques de non-paiement .....	74
2.3 Les avantages et inconvénients du CREDOC .....	74
2.3.1 Les avantage du CREDOC .....	74
2.3.2 Les inconvénients du CREDOC .....	75
<b>Section 3 : Le déroulement et la réalisation du CREDOC .....</b>	<b>76</b>
3.1 Le déroulement du CREDOC .....	76
3.1.1 Le CREDOC en 13 actes .....	76
3.1.2 Les documents du CREDOC .....	79
3.1.2.1 Documents systématiquement exigés .....	79
3.1.1.2 Documents éventuellement exigés .....	81
3.1.3 L’encadrement du CREDOC .....	82
3.2 La réalisation du CREDOC .....	83
3.2.1 La domiciliation bancaire .....	83
3.2.1.1 Domiciliation des importations .....	83
3.2.1.1.1 Définition .....	83
3.2.1.1.2 Base juridique .....	84
3.2.1.1.3 dispenses .....	84
3.2.1.2 Domiciliation des exportations .....	85
3.2.1.2.1 Définition .....	85
3.2.1.2.2 Base juridique .....	85
3.2.1.2.3 Dispenses .....	86

3.2.2 Les modes de paiements du CREDOC .....	86
3.2.2.1 Le paiement à vue .....	86
3.2.2.2 le paiement par acceptation .....	86
3.2.2.3 le paiement par négociation .....	86
3.2.2.4 Le paiement différé .....	87
3.2.3 Les incoterms et leur rôle dans la réalisation du CREDOC .....	87
3.3 Les recours postérieurs à la réalisation du CREDOC .....	87
Conclusion .....	

## **Chapitre 3 Le déroulement d'une opération d'importation au sein de SARL BISMA...90**

### **Section 1 : Présentation du de SARL BISMA .....91**

1.1 Identification .....	91
1.1.1 Statut juridique et situation géographique .....	91
1.1.2 Aperçu historique .....	92
1.1.2.1 Création et première difficulté .....	92
1.1.2.2 Progrès, boom et expansion .....	92
1.1.3 Objectif social et activités .....	92
1.1.4 La gamme de produits SAMSUNG distribués par SARL BISMA.....	93
1.2 Structures organique et fonctionnelle .....	96
1.2.1 Structure organique .....	96
1.2.2 Structure fonctionnelle .....	97
1.2.2.1 La direction générale .....	97
1.2.2.1.1 La secrétaire de direction .....	98
1.2.2.1.2 Le coursier .....	98
1.2.2.2 Le département financier .....	99
1.2.2.2.1 Le service comptable .....	100
1.2.2.2.2 Le service trésorerie .....	101
1.2.2.3 Le département Marketing, commercial et ventes .....	101
1.2.2.3.1 Le chef du DPT Marketing et commercial .....	102
1.2.2.3.2 Le chef des ventes .....	102
1.2.2.3.3 Les commerciaux .....	103
1.2.2.4 Le DPT logistique approvisionnement .....	104
1.2.2.4.1 Le directeur des achats .....	105
1.2.2.4.2 Le responsable des stocks .....	105
1.2.2.4.3 Les magasiniers .....	105
1.2.2.4.4 Le responsable technique .....	106
1.2.2.5 Le DPT Ressources humaines .....	106
1.3 Le marché de l'électroménager de SARL BISMA .....	107

### **Section 2 : Déroulement d'une opération d'importation chez SARL BISMA .....109**

2.1 La domiciliation bancaire .....	109
2.2 La demande d'ouverture de la lettre de crédit .....	110

2.3 L'ouverture de la lettre de crédit .....	110
2.4 La demande d'amendement de la lettre de crédit .....	111
2.5 Facture commerciale .....	111
2.6 Paiement du fournisseur .....	112
<b>Chapitre 4 : Le crédit documentaire, alternative de financement des opérations d'importations .....</b>	<b>114</b>
<b>Section 1 : Le crédit documentaire, outil de paiement des importations .....</b>	<b>115</b>
1.1 Définition de l'étude de marché .....	115
1.2 Les étapes de l'étude de marché .....	115
1.2.1 Définition du problème .....	115
1.2.2 Plan de l'étude .....	116
1.2.3 Collecte d'information .....	119
1.2.4 L'analyse des données.....	119
1.2.5 Présentation .....	119
1.3 L'utilisation des études de marché par les praticiens .....	119
1.3.1 la méthode de l'enquête .....	120
1.3.2 présentation du questionnaire .....	121
1.3.3 La collecte d'information .....	122
<b>Section 2 ; Analyse des résultats de l'enquête .....</b>	<b>123</b>
2.1 Questionnaire destiné au membre du département trésorerie SARL BISMA Dist .....	123
2.2 Synthèse des résultats.....	142
2.2.1 Les points positifs.....	142
2.2.2 Les points négatifs.....	142
2.2.3 Suggestions et recommandations concernant le CREDOC .....	143
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>120</b>
<b>Bibliographie</b>	
<b>Annexes</b>	
<b>Tables des matières</b>	