Lists des abbreviations

CI : Commerce International

GATT: General Agreement on Tarif and Trade

PVD: Pays en Voix de Développement

PMA : Pays Moine Avancé

OMC : Organisation Mondial Commerce

BMT : Bejaia Méditerranéenne Terminale

CAF : Coût, Assurance, Fret

SPG : le Système de Préférences Générative

OCDE : Organisation Coopération Développement Economique

PME : Petite et Moyenne Entreprise

PMI : Petite et Moyenne Industrie

PNB : Produit National Brut

PIB : Production Intérieur Brute

CMR : Convention de Marchandise par Route

LV : lettre de Voiture

CIV : Convention International transport des Voyageurs

CIM : Convention International transport des Marchandises

LVI : lettre de Voiture International

LTA : lettre de Transport Aérien

Incoterms : International Commercial Terms

CCI : Chambre de Commerce Internationale

EXW: Ex Works.

FCA: Free Carrier.

FAS: Free Alongside Ship.

FOB: Free On Board.

CFR: Cost and Freight.

CIF: Cost Insurance and Freight.

CPT: Carriage Paid To.

CIP: Carriage and Insurance Paid to.

DAT: Delivered At Terminal.

DAP: Delivered At Place.

DDP: Delivered Duty Paid.

DAF: Delivered at Frontier.

DES: Delivered Ex Ship.

DEQ: Delivered Ex Quay.

DDU: Delivered Duty Unpaid

Credoc: Crédit Documentaire.

SOFI : Système d'ordinateur pour le traitement du Fret International.

Swift: society of Word wide inter Bank Financial télécommunication

LC : Lettre de crédit.

BL : Bill of lading

EUR: EURO

DP: Documents contre paiement.

DA: Documents contre acceptation.

SPA : Société Par Action.

FMI : Fond Monétaire International.

UE : Union Européenne.

EPB : l'**E**ntreprise **P**ortuaire de **B**ejaia,

BEA : banque extérieur algérienne

Liste des tableaux

Tableaux N°01 : Tableaux représentatifs des sources d'informations nationales ...……...14

Tableaux N°02 Tableaux représentatifs des sources d'information étrangères…. ..……....15

Tableaux N°03 Tableaux représentatif des avantages et inconvenants du transport routier**...**22

Tableaux N°04 Tableau représentatif des avantages et inconvénient du transport ferroviaire……..23

Tableaux N°05: Tableau représentatif des avantages et inconvénient du transport aérien….26

Tableaux N°06 : représentatif de la durée de garantie des différents moyens de transport ...36

Tableaux N°07 : Tableaux représentatif des différents modes de paiement utilisés en commerce international..…….....48

Tableaux N°08 : Tableaux représentatif des Calcul du coût d'importation selon la variation du taux de Changes ……56

Le commerce international est né pour répondre aux besoins des pays ayant des échanges économiques et commerciaux au-delà des frontières géographiques et aussi en raison de la différence des richesses des pays et leurs développements dans les différents secteurs et domaines.

Cette variété des rapports a contribué à l'émergence d'un capitalisme florissant qui à son tour a développé une base solide dans l'industrie et des techniques modernes pour améliorer les rendements des entreprises[1].

Devant cette nécessité des échanges internationaux et l'intégration croissante des économies mondiales, aucun pays ne peut donc se permettre de vivre en autarcie.

Les théories du commerce international présentent les échanges commerciaux comme étant une solution pour la notion du développement : selon l'économiste britannique Adam SMITH l'échange permet alors la satisfaction des besoins en permettant aux individus de se procurer ce qu'ils convoitent sans nécessairement avoir à le produire eux-mêmes.

La découverte de nouveaux territoires, synonyme de nouveaux biens, constitue le facteur qui explique le développement de l'échange. Le commerce international regroupe l'ensemble des échanges des biens et services entre agents résidents sur des territoires économiques différents[2], car aucun pays, quels que soient sa puissance et son niveau de développement, ne peut assurer une place mondiale sans échanges.

Les échanges internationaux évoluent d'une manière plus remarquable pendant un demi-siècle et à un rythme deux fois plus supérieur à celui du développement économique. Pour cela, le commerce mondial est quatorze fois (14fois) plus important qu'il ne le fut à la fin de la Seconde Guerre mondiale et cela à une vitesse qui commence même à inquiéter les acteurs du commerce international à ces jours[3].

Au lendemain de la 2e guerre mondiale les efforts sur la libéralisation du commerce mondial lors des rounds de négociations mis en œuvre par le GATT (General Agreement on Tarif and Trade), basé sur les principes de la diminution des barrières tarifaires (droits des douanes) sur les principaux flux d'échanges des marchandises entre pays exportateurs et importateurs ont poussé les PVDs et aux PMAs de s'ouvrir dans les nouvelles économies et pour une résolution efficace des irrégularités intervenantes dans les échanges internationaux, comme les conflits mettant en péril la promotion des échanges mondiaux, la compatibilité de la souveraineté des Etats et l`interdépendance des économies, l'avènement d'une nouvelle institution connue sous l'Organisation mondiale commerce (l'OMC) s'avère indispensable. Celle-ci a permis l'accélération de la mondialisation pour une bonne maîtrise des

[1]M.rainelli, le commerce international, édition la découverte, paris, 2003, p28.
[2] http://www.ummto.DZ/IMG/PDF/Memoire de Magister de Mlle, zourdani, safia, PDF.
[3] Idem.

conséquences sur la gestion des opérations import-export et la préservation d'un certain équilibre entre nations et opérateurs dans les échanges des biens[4].

Grâce à cette institution, le commerce international occupe dès lors une place stratégique dans le développement économique des pays dans le monde, et cela grâce a l'instauration de nouvelles lois qui permettent de mieux gérer les relations commerciales et économiques entre les pays.

L'importance du commerce international dans l'activité économique mondiale est un fait acquis. Non seulement l'histoire des faits économiques indique à quel point le développement a été fondé sur le commerce international, mais tout au long de l'histoire, les relations internationales ont pu être déterminantes dans les rapports économiques, sociaux et humains des états[5].

Au cours du XXe uniquement, on note un quasi quadruplement du volume mondial des échanges, à un rythme bien supérieur à celui du volume de la production mondiale pendant la même période[6].

Aujourd'hui, la logistique dans le monde des échanges joue un rôle très déterminant, car une meilleure maitrise de la logistique fait appel à une évolution considérable des échanges dans le commerce international[7].

Le gestionnaire logistique responsable de l'exportation de la marchandise devra s'assurer que les contrats passés avec les différents acteurs intervenant dans la chaîne de livraison soient détaillés et précis. Et ce, en termes de responsabilités sur la détérioration de la marchandise, pendant le transport ou pendant les étapes de chargement et de déchargement, sur le retard occasionné par les phases de stockage et de transit ou encore sur le vol du produit. Il devra également veiller à ce que la marchandise soit convenablement assurée en cas de dégradation, de perte ou de vol. Le passage en douane devra lui aussi être pris en compte dans le coût global de l'expédition[8].

Des documents administratifs spécifiques comme les documents de transport devront accompagner la marchandise. Le gestionnaire logistique responsable de l'expédition d'un produit à l'étranger devra trouver la solution la plus économique et la plus fiable pour amener à destination une marchandise dans le respect des délais et de la sécurité des biens et des personnes.

Les transactions commerciales nécessitent des instruments et des modes de paiement spécifiques dans le commerce extérieur et cela par apport au degré de risque encouru. Ces moyens de paiement permettent à l'importateur de régler ses achats à l'étranger. Le commerce

[4]M.rainelli, le Commerce International, Edition la découverte, paris, 2003, p45.
[5] https://www.memoire online.com, Incidence du commerce internationale-sur-le développement économique
[6] https://www.over-blog.com/Questce_que_la_logistique_internationale.
[7]Idem.
[8]Idem.

International, est fortement lié et dépendant du taux de Change. À l'instar du marché des taux d'intérêt, le marché des Changes est également un marché qui n'est pas épargné au risque. En effet, les entreprises dès qu'elles opèrent à l'international, elles sont confrontées au taux de Change, qui est le déterminant principal du commerce international. Ainsi, face à ces risques éventuels sur ce marché des changes, il existe à l'instar des autres marchés, des techniques, des outils et instruments qui permettent aux entreprises et acteurs de ce marché, d'atténuer les conséquences de cette variation des taux de change.
Ces techniques consistent à réduire ou à annuler le risqué lié aux positions de change par le biais de méthodes internes au sein des entreprises ou externes en transférant la gestion du risque de change à des organismes financiers ou bancaires

Lorsqu'une marchandise est exportée d'un pays à un autre, le principal souci de l'exportateur est que la marchandise en question arrive à bon port sans dégradation, sans blocage lié à la réglementation de chaque pays traversé, dans les délais et selon le coût estimé. Toutes les étapes de la livraison constituent la logistique internationale, dépassant largement le domaine du transport international[9].

Quel est le moyen de paiement le plus utilisé, et quelle lien peut il y'avoir entre les délais de livraison ainsi que le paiement dans une opération d'import export?

Y'a il une répercutions du risque de change au cours d'une opération de financement des importations, et quelle est le lien avec sa trésorerie ?

Dans notre recherche bibliographique et rapport de stage effectué au sein d'une entreprise d'import-export dénommé BMT, nous essaierons d'apporter tous les éléments déterminants du financement des importations, pour cela nous proposons les hypothèses suivantes :

Le crédit documentaire est considéré comme étant le moyen le plus utilisé et sécurisé pour l'entreprise, afin de se prémunir contre des éventuels risques.

Le non respect des délais de livraisons engendre des coûts supplémentaires à la charge de l'acheteur au moment du prélèvement bancaire et cela pourra causer des pertes s'il existe une fluctuation importante dans le taux de change.

Le financement des importations se fait via le crédit documentaire et celui-ci ne peut pas couvrir une entreprise contre le risque de change.

Nous avons élaboré notre travail en deux parties, une partie théorique qui comprend trois chapitres et une partie pratique, ce dernier sera réservé pour un cas pratique d'une opération d'importation au sein d'une entreprise :

Dans le premier chapitre, nous tenterons de présenter le processus d'importation et d'exportation ainsi que leurs différentes étapes. Nous procéderons à l'étude des différents

[9] https://www.over-blog.com/Questce_que_la_logistique_internationale.

Rapport-Gratuit.com

marchés, et finalement nous consacrerons la dernière partie de ce chapitre à une étude qui porte sur la recherche des fournisseurs, et cela afin de comprendre les démarches préalables a suivre par une entreprise qui désir s'internationalisé.

Le deuxième chapitre sera consacré à l'explication de la logistique internationale ; nous y identifierons les différents modes de transport, les incoterms, l'assurance, et les formalités douanières nécessaires pour les opérations d'importations et d'exportations.

Dans le troisième chapitre, nous traiterons le financement du commerce international. Nous illustrerons les différents instruments et types de paiement, accompagné d'une étude sur la gestion de risque de change.

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

Une entreprise, le plus souvent au début de sa démarche d'internationalisation, va chercher à prolonger sur les marchés étrangers, pour elle, exporter ne veut pas, seulement, dire vendre à l'étranger pour écouler plus de produits et en tirer des bénéfices, c'est aussi s'adapter à de nouveaux marchés étrangers, la recherche de client étranger s'effectue par une sélection et une étude des marchés étrangers, et une prospection pour approfondir la connaissance du client. Et pour qu'elle effectue une opération d'importation, elle a besoin d'un fournisseur, donc elle doit diversifier ses sources d'approvisionnement et rechercher des fournisseurs à l'étranger, en d'terminant leur profit et identifier des fournisseurs potentiels.

Section 01 présentation de processus d'importation et exportation

Une entreprise qui souhaite s'internationaliser, doit dans un premier temps, sélectionner les marchés qui lui semblent prioritaires. Une étude succincte des marchés à priori intéressants pour l'entreprise, permet d'éventer de prendre des décisions hâtives et intuitives. Et pour valider les choix effectués et définir le plan de marchéage une prospection d'un marché doit intervenir.

1-1 définition du processus d'exportation

L'**exportation** est l'action de vendre à l'étranger une partie de la production de biens ou de services d'un ensemble économique, pays ou région.

C'est un terme miroir de celui d'importation, étant donné qu'une vente du pays A au pays B est la même opération qu'un achat du pays B au pays A.

Cette activité économique et commerciale est considérée comme très importante. C'est en particulier un moyen crucial pour acquérir des devises, lesquelles sont pour un pays des moyens d'intervention économique et financière sur les marchés extérieurs (par exemple pour s'équiper ou pour obtenir des produits de base).

Par ailleurs, les exportations permettent de stimuler une économie en valorisant le travail d'un pays auprès des autres et en assurant la pérennité de ses entreprises qui, dans le cadre de la mondialisation, est fortement liée à leurs positions sur le marché mondial (part de marché au niveau mondial)[1].

1-1-2 les types d'exportations

La pénétration des marchés étrangers s'opère de différentes manières.

L'entreprise exportatrice est appelée à choisir son propre mode d'acheminement et de distribution des produits et service sur le marché de destination.

Il existe trois modes de pénétration de marchés étrangers, à savoir[2] :

[1] http://economie international /traduction de la 6eme édition américaine par Achille Anne quart et fabien liloup P80.

[2] http://www.petite-entreprise.net/P-3050-136-G1-quels-sont-les-differents-types-d-exportation.html),21/04/2015.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

- **l'exportation contrôlée :** elle consiste à concéder à l'exportateur la maîtrise complète de la commercialisation et à lui faire peser l'intégralité des risques connexes. Cette alternative permet à l'entreprise exportatrice de mieux connaître le marché, de détenir des réseaux de communication à caractère stable et d'exploiter la totalité des bénéfices qui lui reviennent. Toutefois, l'exportation contrôlée génère des placements financiers de départ élevés et exige une expertise notable en matière de processus d'export.

- **l'exportation sous-traitée :**

Elle consiste à avoir recours aux intermédiaires (exportateurs, canaux de distribution) habilités à assurer l'introduction indirecte des entreprises exportatrices sur le marché d'export. Cette alternative se caractérise par des risques limités et des investissements réduits. Néanmoins, cette sous-traitance se distingue par une absence de la maîtrise de la politique commerciale et par un manque d'informations, aussi bien quantitatif que qualitatif.

- **l'exportation concertée :**

Elle consiste à former des partenariats avec d'autres sociétés de même nationalité ou de nationalités différentes. Elle permet de partager les risques, les charges, les ressources, le savoir-faire, les contacts et les activités. Toutefois, la maîtrise de la politique commerciale demeure partielle et les risques d'entraîner des problèmes de compréhension dus aux différences culturelles et linguistiques sont élevés.

1-2 Généralités sur les importations:

Le contexte «d'importation » se rapporte à l'action d'acheter hors du pays des biens et/ou des services moyennant un paiement en devise par le transport du canal bancaire.

L'importance de ces biens ou services s'avère nécessaire pare ce qu'ils ne sont pas produits localement, qu'ils révèlent d'un fabriquant spécialisé bien déterminé, soit dans le cadre d'un échange commercial international[3].

Leur valeur est fixée en prix CAF (Coût, Assurance, Fret) qui comprend la fois, le prix du produit, plus les frais de transport et d'assurance, du lieu d'expédition jusqu'au port ou lieu de destination les importations sont un complément de ressources pour la production intérieure.

1-2-1 Définition des procédures d'importation:

Les procédures d'importation sont généralement mises en place par les institutions administratives, économiques, bancaires et douanières. Tout importateur désireux d'acquérir des biens et des services de l'étranger doit s'y conformer et ce, dans le cadre général de la loi 90/10 relative la monnaie, du crédit et du transfert de devises. Les étapes successives sont nécessaires pour se conformer à ces procédures et se résument comme suit[4] :

- Définition des besoins à importer;

-Elaboration d'un cahier des charges;

[3] Corinne pasco, commerce international 4eme édition, Dunod, Paris 2002, P21.
[4] Thierry jouan,Techniques et management des opérations de commerce international, P11.

- Lancement d'un appel d'offres national et /ou international

- Collecte des offres des fournisseurs

- Etude technico-économique;

- Etablissement d'un tableau comparatif des offres pour le choix de

Meilleur fournisseur sur le rapport qualité/prix;

- Négociation avec le meilleur fournisseur (le moins-disant)

- Passation de commande ou de contrat;

- Formalités douanières;

- Domiciliation et transfert de devises

- Réception des marchandises.

1-2-2 Enjeux de l'importation

Un des phénomènes les plus marquants des 20-25 dernières années est l'accroissement des échanges commerciaux entre les pays. En effet, le volume des échanges a été multiplié par près de 3,5 durant cette période (+240%). Alors que le commerce international constitue une composante importante de la croissance économique mondiale, il convient de s'intéresser à son évolution depuis 1991 dans un contexte où la mondialisation économique impact grandement les politiques commerciales et où la dynamique des échanges ralentit[5].

En 2004. A la baisse des dynamiques des échanges, viennent s'ajouter les préférences tarifaires à l'intérieur des nombreuses zones de libres échanges (AELE, ALENA, ANASE, etc.) et unions douanières (Union européenne, Mercosur...), sans oublier les accords inter zones 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[6].

Par ailleurs, dés 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 pour cela qu'est né le système de préférences générative SPG. A raison première de ce système était de contribuer à l'industrialisation du « tiers - monde » en encourageant leur exportations industrielles : les pays de L'OCDE s'engageant appliquer des droits de douane réduits ou nuls de l'importation des produits en provenance et originaires des PED. Depuis sa création, ce système a connu plusieurs aménagements pour tenir compte de l'émergence de certains PED. En effets, la finalité est, qu'au fil du temps, la liste des pays bénéficiaires de cet accord se réduise, signe qu'ils ont atteint un niveau de compétitivité appréciable, sur certains produits tout du moins. Parallèlement, des préférences

[5]. https://www.contrepoints.org/2014/06/21/169671-depuis-20-ans-le-commerce-international-ne-cesse-dexploser,12/04/2015.
[6] Idem

tarifaires supplémentaires sont accordées aux PMA dans le cadre de l'opération « Tout sauf les armes » et aux pays qui s'engagent dans la voie de la protection de l'environnement et de leurs travailleurs. Les produits du SRILANKA en bénéficient de puis le I Février 2004[7].

Pour les acheteurs des pays industrialisés et de l'union européen tout particulièrement, ces divers accords signifient possibilité de s'approvisionner en bénéficiant de préférences tarifaires, tout en contribuant à l'émergence des PED. Il reste encore beaucoup à faire en matière d'intégration des PED dans l'économie mondiale. Tout comme il reste beaucoup à faire en matière de lutter contre les obstacles au commerce. En effet les barrières non tarifaires ont gagné importance relative, si l'existence de normes sur certains produits freinent les échanges avec les pays industrialisés, les entreprises exportatrices peinent encore à exporter dans nombre de pays de fait de procédures, contingents quantitatifs et droit de douane rédhibitoires. N'oublions pas que les droits et taxes appliqués à l'importation peuvent être source de revenus non négligeables et participent au maintien de la production nationale[8].

Le commerce international comprend toutes les opérations sur le marché mondial. Il est l'organe regroupant les divers pays du monde engagés dans la production des biens destinés aux marchés étrangers, Le commerce extérieur s'effectue entre les habitants de deux ou plusieurs pays. Il comprend les importations, achats à l'étranger et les exportations, ventes à l'étranger des biens produits à l'intérieur d'un pays. Les accords commerciaux régionaux sont de différents types, reflétant chacun des degrés d'intégration économiques distincts, et tout cela afin de favoriser le libre échange.

Section 02 : les études de marché internationales

Pour qu'une entreprise s'internationalise elle doit tout d'abord, chercher à s'élargir d'avantage sur le marché domestique pour elle, l'exportation ne consiste pas seulement à commercialiser à l'étranger ses produits et en tirer des profits, c'est aussi s'adapter à de nouveaux marchés étrangers, la recherche de client étranger s'effectue par une sélection et une étude des marchés étrangers, et une prospection afin d'approfondir la connaissance des potentiels clients. Et pour qu'elle effectue une opération d'importation, l'entreprise à besoin d'un fournisseur, donc elle doit diversifier ses sources d'approvisionnement et rechercher des fournisseurs à l'étranger, en déterminant leur profit et identifier des fournisseurs potentiels[9].

Une entreprise qui souhaite s'internationaliser, doit dans un premier temps, sélectionner les marchés qui lui semblent prioritaires. Une étude succincte des marchés à priori intéressants pour l'entreprise, permet d'éviter de prendre des décisions hâtives et intuitives. Et

[7] http://www.memoireonline.com/04/08/1045/appreciation-risques-specificites-operation-importation-role-expert-comptable.html, 25/04/2015.
[8] http://www.mondissimo.com/pdf/guidemondissimoci.pdf,25/04/2015.
[9] Idem.

pour valider les choix effectués et définir le plan de marchéage une prospection d'un marché doit intervenir.

2-1 L'étude des marchés étrangers

Le choix des marchés, réclame souvent l'élaboration « d'une étude de marché » reprenant à la fois des éléments macroéconomiques, puis des éléments sectoriels dont l'objectif est de collecter des informations utiles à l'entreprise.

2-1-1 Les différents types d'étude des marchés étrangers

On distingue les études sur la structure et le fonctionnement d'un marché étranger et les études ponctuelles.

L'entreprise est confrontée à un choix : doit-elle réaliser elle-même ces études ou les sous-traiter à une société spécialisée ?

- Les études sur la structure et le fonctionnement d'un marché étranger

Elles ont pour objectif d'approfondir la connaissance d'un marché nouveau, d'en identifier les principaux acteurs et les modalités de fonctionnement, elles analysent :

- La demande : Il s'agit de connaitre quantitativement et qualitativement la demande, et estimer son évolution en utilisent les méthodes statistiques de projection (moyenne mobiles, moindres carrées), les méthodes causales (calculs d'élasticité, méthodes de régressions et de corrélation), les méthodes qualitatives (avis d'experts raisonnement par analogie).Evaluer la consommation actuelle du produit, identifier la clientèle (qui prescrit ? qui achète ? qui consomme ?) et le comportement d'achat (motivation, habitudes, processus d'achat). Il faut aussi évaluer la part de marché prédictive de l'entreprise par des marchés tests.

- La concurrence : l'étude doit quantifier l'offre de produits concurrents, distinguer l'offre locale et l'offre de produits importés et mettre en évidence les principaux pays concurrents sur le marché cible.

- La distribution : l'étude doit permettre d'identifier les circuits de distribution utilisés pour le produit, doivent être mise en évidence : la nature des canaux de distribution utilisés et leur importance, type d'intermédiaires intervenants sur le marché et la structure des coûts de distribution (marges, remises).

- La communication : L'étude doit identifier les pratiques des concurrents, les vecteurs de communication disponibles et leurs coûts.

- Le prix : L'étude doit permettre de connaitre les prix pratiqués sur le marché, les conditions de vente usuelle (garantie, paiements…) et le prix d'acceptabilité pour le consommateur.

- L'environnement légal et administratif : Déterminer les contraintes relatives aux produits (normes, protection des brevets et marque, protection du consommateur…), à l'emballage l'étiquetage, à la distribution, à la publicité et à la promotion des ventes.

➢ Les études ponctuelles

Elles portent sur un point précis du plan de marchéage. Elles visent à vérifier le bien fondé d'un choix de politique commerciale ou à évaluer l'efficacité d'une action commerciale sur un marché étranger.

Elles nécessitent de collecter l'information auprès des intervenant sur le marché (consommateurs, distributeurs, concurrents…).

Elles vont se présenter sous forme d'enquêtes ou sous formes de testes publicitaires.

2-1-2 Les méthodes d'études

➢ Les études documentaires

Les études documentaires, ou études de données secondaires, consistent en l'exploitation par l'entreprise de données existantes, disponibles, qui ont d'déjà été utilisées par ailleurs, elles sont ensuite complétées par la collecte d'informations primaires sur le terrain.

La recherche d'informations est fondamentale lors de la phase d'approche d'un nouveau marché cependant, même une fois implantée sur un marché, une veille commerciale reste indispensable.

Les PME (petite et moyenne entreprise) PMI (petite et moyenne industrie), s'engagent au fur et à mesure de leur internationalisation dans un processus d'intelligence économique et commerciale.

Les évolutions de l'environnement technologique, concurrentiel ou commercial doivent êtres surveillées. Les pouvoirs publics et les partenaires consulaires et professionnels mettent en place des réseaux de veille.

➢ Les études qualitatives

Elles permettent de préparer une étude qualitative en précisant les limites du problème posé, identifier les motivations et les freins des consommateurs, le contexte psychologique de l'achat, elles mettent en œuvre plusieurs techniques :

- Entretiens libres : l'enquêteur propose un thème, laisse parler la personne interrogée et l'encourager à approfondir sa pensée.

- Entretiens semi-directifs : l'enquêteur intervient pour éviter que la personne s'éloigne du thème à étudier.

- Techniques associatives et projectives : l'enquêteur fait parler la personne interrogée d'un sujet extérieur sue lequel elle projette ses idées et sa personnalité.

- Réunion de group : on laisse les membres du group parler entre eux d'un sujet déterminé, de telle sorte que les opinions contradictoires s'expriment et que les motivations émergent leur utilisation dans les pays étrangers présent des difficultés :

- degré de maitrise des techniques très variables selon les pays
- variabilité des méthodes d'enquêtes.
- Différance dans les structures analytiques d'interprétation.
- Différences culturelles.

➢ Les études quantitatives

Elles reposent sur l'utilisation d'enquête et le traitement statistique des informations collectées. Elles nécessitent :

- La constitution d'un échantillon : les études quantitatives reposent sur l'utilisation de sondages, c'est-à-dire l'interrogation d'un échantillon de la population à partir duquel les résultats obtenus extrapolés à l'ensemble de la population.

- L'élaboration d'un questionnaire : est l'outil de recueil d'informations. Il doit obéir à des règles de forme et de fond :

  - Ordre de questions : corps de questionnaire en commençant par des questions faciles, en allant du général au particulier…

  - Formulation des questionnaires : ne pas introduire d'ambiguïté dans la question, une seule idée par question, utiliser des questions fermées, ouvertes…

- L'administration du questionnaire : du mode d'administration et de sa rigueur de mise en œuvre dépend la qualité du résultat. Cela suppose une formation des enquêteurs et un contrôle de leur travail.

- Le tri des données : l'exploitation des résultats peut se faire en utilisent les logiciels de dépouillement d'enquête. Les résultats sont donnés sous forme de tris à plat (analyse question par question) et de tris croisés (analyses simultanée de plusieurs variables).

Les études menées sur les marchés étrangers rencontrent des difficultés liées, à l'absence d'informations fiable sur la base de sondage, les difficultés de traduction et de recueil d'informations sur le terrain, et les différences culturelles.

- Les enquêtes répétitives

Les panels permettent de recueillir périodiquement les mêmes informations auprès d'un public déterminé, afin de suivre l'évolution dans le temps des comportements du public considéré. Les panels sont des formes d'enquête répétitives menées sur un échantillon permanent, représentatif d'une population.

Les principaux types de panels sont :

- Les panels consommateurs : ils permettent, le suivi des comportements d'achat et le recueil d'informations sur les modes de vie, les opinions.
- Les panels de détaillants : ils permettent le suivi des ventes des détaillants, de leurs achats, de leurs stocks. Ils fournissant des informations sue les taux de présence en magasin des différentes marques et modèles.
- Les panels spécialisés : ils permettent de suivre des comportements et des opinions d'une profession particulière.

Les informations collectées par les panels sont très utiles :

- Les panels de détaillants permettent, d'apprécier un marché en volume et en parts, et mesurent la présence d'un produit au point de vente.
- Les panels rencontrés de consommateurs permettent de préciser le profil des consommateurs, la nature de leurs achats et l'évolution de leur comportement.

2-2 La s'élection des marchés étrangers

La sélection des marchés étrangers désigne la première formalité de l'étude des marchés étrangers qu'il faut prendre en considération avant d'entamer toute opération d'exportation.

2-2-1 Les critères de sélection

La sélection permet d'opter pour les marchés proposants de meilleur potentiel pour l'entreprise, cette sélection se base sur les critères suivants :

- **Les critères d'accessibilité du marché**
  Consiste à définir les différentes barrières contribuant à susciter l'exportation vers le pays.
  - Facteurs physiques : (distance, climat, infrastructures de transport, de stockage…).
  - Facteurs économiques et politiques : il s'agit de la nature du régime économique et politique.
  - Obstacles tarifaires : (droits de douanes et fiscalité).
  - obstacles non tarifaires : (contingents réglementation, particularité juridiques…).
  - Facteurs socioculturels : (historique, linguistique, religieux).

- **Les critères de potentialité du marché**

On examine la taille du marché en s'appuyant sur des indicateurs économiques généraux et des caractéristiques relatives au produit de l'entreprise.

- Données économiques de base : ce sent la population, le PNB (produit national brut), PNB par tête, le taux de chômage, la situation monétaire, le commerce extérieur, la situation de la balance commerciale, de la balance des paiements.
- Situation économique : elle se réfère a la croissance de la production et de la consommation, les indices de niveau de développement, les principales productions, la dette publique, l'endettement extérieur, l'orientation de la population économique.
- Dimension du marché de notre produit : elle est évaluée par la consommation intérieur et son évaluation, la production locale, les importations, la part du pays et des principaux facteurs étrangers, la demande nationale pour un produit (consommation apparent) peut être estimée à un instant T par D=P+M-X avec D : demandes ; P : productions ; X : exportations[10].

- **Les critères de sécurité**

On prend en compte les risques liés à la situation économique, sociale du pays (notion de risque pays) qui aura une répercussion sur la sécurité des transactions (risques de non transfert, problèmes de financement) et celle des investissements.

2-2-2 L'outil de sélection

Consiste à mètre en place une matrice de sélection sous forme d'un tableau récapitulatif, permettant de faire une comparaison générale sur la situation des différents marchés, au regard des critères retenus. Pour chaque critère une note est attribuée, elle traduit la situation du pays à l'égard du critère ; cette note est définie sur une échelle qui va de 1 à 4 (1 : situation défavorable, 4 : conditions très favorables). Les notes peuvent être pondérées pour tenir compte de l'importance relative des critères pour l'entreprise. Les totaux obtenus permettant un classement des pays.

L'intérêt de la démarche, réside surtout dans la définition des critères pertinents de sélection d'un marché et dans l'analyse des informations obtenues. Elle évite une sélection hasardeuse ou reposante sur des critères subjectifs, dangereuse pour l'entreprise.[11]

2-2-3 Les sources d'informations

Elles sont en pratique extrêmement nombreuses. Elles se situent à l'intérieur du pays ou à l'étranger, ces sources d'informations sont résumées dans les tableaux suivants :

[10] SUPMAN/Alaoui/cours de recherche commerciale/2005-2006, P5.
[11] Corinne pasco, commerce international 4eme édition, Dunod, Paris 2002, p23.

Rapport-Gratuit.com

Tableau N°1 Les sources d'informations nationales

Organismes	Type d'informations fournies
-Centre nationale du commerce extérieur -Directions régionales du commerce extérieur -Chambres de commerce et d'industrie -Chambre de commerce nationale à l'étranger -Banques nationales -Presses spécialisée	-Informations générales -Informations statistiques -Etudes sectorielles -Informations économiques et politiques sur les pays
-Direction générale des douanes	-Informations statistiques sur les échanges extérieurs nationaux

Source : C.Pasco, Marketing international, Edition Dunod, Paris, 2004, P78.

Tableau N°2 : Les sources d'information étrangères

Organismes internationaux -Union européenne -OCDE -Banque mondiale -FMI -ONU -Bureau international du travail	-Informations macro-économiques -Perspectives de développement -analyse des risques-pays
Organismes nationaux des pays étudiés -offices statistique national -Départements ministériels -syndicats professionnels -organisations patronales -associations de consommateurs	-informations économiques, commerciales et politiques -études sectorielles

Source : C.pasco, Marketing International, Edition Dunod, Paris, 2004, P79.

L'étude de marché représente une source d'informations détaillée sur un marché ou sur un secteur donné, visant à expliquer les mécanismes de fonctionnement d'un marché ou d'un secteur. L'étude de marché met à disposition de l'entreprise tous les éléments d'appréciation pertinents du marché, en vue d'une implantation ou du développement d'une activité commerciale, ainsi l'étude de marché est construite sur la base d'un cahier des charges précis. Elle doit permettre une présentation exhaustive du marché visé, des différents intervenants, des mécanismes principaux qui l'affectent, ainsi que de l'évolution récente du marché et de ses perspectives à court, moyen et long terme.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

Section 03 : la recherche des fournisseurs

Rechercher un ou des fournisseurs est pour toute entreprise une démarche primordiale. Des fournisseurs retenus dépendront en effet la qualité des produits, leur disponibilité, et donc l'image de marque véhiculée. Mais la sélection d'un fournisseur s'inscrit au-delà de cette approche c'est toute une vision stratégique, l'importateur doit diversifier ses sources d'approvisionnement, rechercher des fournisseurs à l'étranger et procéder ensuite a leur sélection[12].

3-1 l'identification et la recherche des fournisseurs potentiels

L'identification des fournisseurs potentiel est considérer comme une formalité primordial pour les entreprises importatrices afin d'avoir une meilleur diversification des prix des différents produits à importer et autres.

3-1-1 détermination du profil des fournisseurs

La recherche des fournisseurs potentiels passe par l'établissement du profil du partenaire idéal. Ce dernier nécessite de définir des critères d'évaluations. Trois groupes permettent d'établir ce profil.

- Les critères commerciaux

  Tel que :

- Notoriété du fournisseur (bénéficier de son image de marque)
- Qualité des services (délais de livraison, emballage, transport, assurance, service après-vente …)
- Prix et conditions de paiements.
- Capacité à fournir des informations sur le marché de la matière première du demi-produit et sur les quantités achetées par les concurrents…
- Qualité relationnelle des cadres (facteur humain favorable à la bonne gestion des opérations commerciales).

- Les critères techniques

  Tel que :

- Rapidité d'exécution de la commande.
- Contrôle qualité rigoureux (certification ISO).
- Existence d'un département « recherche et développement » (utilisation des innovations).
- Qualité des techniques (amélioration du service après-vente)

[12] http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Entrepot-magasin/Fournisseur-recherche.htm) /17/05/2015.

- Les critères de gestion

Tel que :

- Service administratif efficace (prise de commande rapides, moyens de communication adaptés...)
- Organigramme permettant d'être en contact avec un seul responsable (suivi dz commande et des incidents).
- Personnel stable.

En effet, les choix de critères varient selon la nature de l'achat effectué et son importance pour l'entreprise. Par exemple, on ne peut pas utilisation les mêmes critères d'évaluation pour deux fournisseurs, dont l'un représente 1% du montant d'achat et l'autre 20% en raison du grand nombre de produit importés et de l'impossibilité du suivie de tous les fournisseurs avec la même rigueur.

3-1-2 La recherche des zone ou pays fournisseur

L'importateur doit tout d'abord identifier le profil des fournisseurs, ensuite établir la liste de ces derniers. Ce travail nécessite d'abord d'identifier les pays, ou zone d'approvisionnement puis de mener une investigation plus approfondie sur les espaces géographiques retenus, afin de repérer ces fournisseurs. Dans le domaine de produits agricoles et des matières premières, il est relativement aisé de connaitre les pays fournisseurs. Il n'en est pas de même pour les produits manufacturés. L'importateur doit consulter diverses sources notamment[13] :

- Les revues spécialisées du secteur d'activité.
- Les publications des associations professionnelles qui fournissent, généralement, des informations sur les différent pays producteurs, et statistiques permettant de classer ces pays.
- statistiques douanières, notamment celles du commerce extérieur, qui détiennent le totale des importations par pays d'origine.

  Après cette phase d'identification, l'importateur procède à une sélection des pays, ou zone d'approvisionnement en tenant compte certaine critères :

  - La nature d'achat : (produit intermédiaire ou produit finit), le produit qui est intégré dans un processus de produit implique davantage de connaitre que le produit finis.
  - Le type de relation recherché par l'entreprise importatrice (partenariat ou fournisseur classique). Le partenariat exige des pays à niveau technologique

[13] http://www.creer-gerer-entreprendre.fr/gestion-entreprise/pilotage-entreprise/rechercher-des-nouveaux-fournisseurs

comparable, alors qu'une relation de fournisseur classique autorise toutes les zones.

- L'organisation de l'entreprise importatrice : une organisation de la production en flux tendus nécessite proximité géographique.

3-2 La consultation des fournisseurs

Pour cela il existe plusieurs méthodes :

3-2-1 Le gré à gré

Le gré à gré est la procédure qui consiste à attribuer le marché sans faire appel à la concurrence, à un partenaire qui est généralement un fournisseur habituel.

L'importateur à recours au gré, chaque fois qu'il considère ce mode comme le plus avantageux. Notamment, dans le cas d'un approvisionnement urgent ou lorsque le besoin ne peut être satisfait que par un fournisseur qui détient une situation monopolistique.

3-2-2 L'appel d'offre

Dans certains cas, projet industriel, ou achat de produits en grande quantités. L'achat passe par la mise-en-place d'une procédure d'appel d'offre international.

Cette méthode permet d'informer les fournisseurs potentiels que la société importatrice est à la recherche d'un produit ou d'un service. L'appel d'offre est provoqué dans le but d'améliorer les conditions d'achats de l'entreprise importatrice.

L'importateur sollicite plusieurs fournisseurs qui se trouvent en pleine concurrence au niveau international, en leur envoyant un appel d'offre par voie postale, presse, ou internet.

Il doit leur préciser les caractéristiques des produits qu'il impose (cahier des charges). Les fournisseurs intéressés s'engagent à respecter le cahier des charges et proposent un prix. En fin l'importateur choisit en fonction des réponses reçues et confirme sa commande.

3-2-3 La consultation restreinte

La consultation restreinte consiste à faire appel à plusieurs fournisseurs, dans le but de négocier avec chacun d'entre eux, les conditions d'achat envisagées, pour en retenir les prix avantageux. C'est une procédure où seuls les candidats répondant à certaine conditions, probablement définis peuvent soumissionner.

3-3 La sélection des fournisseurs

Après avoir, recueillies toutes les informations (propositions des fournisseurs). L'importateur doit opérer la sélection des fournisseurs, il doit garantir le meilleur choix pour cela, il est nécessaire d'examiner les contraintes logiques et les incoterms les délais de livraison et le calcul du coût d'achat prévisionnel.

3-3-1 L'examen des délais de livraison

Dans une opération d'approvisionnement, les délais de livraison et surtout leur respect, consistent souvent un critère important de choix, l'évaluation de délai de livraison requiert la connaissance de la date et lieu de livraison. L'importateur se réfère donc à l'incoterm utilisé dans la proposition commerciale où les obligations de livraison du vendeur différent profondément.

3-3-2 Le calcul du coût d'acquisition prévisionnel

Le prix constitue l'un des facteurs de choix d'un fournisseur pour comparer les offres, l'importateur les retraites calculent les impositions douanières supportées par le produit, ainsi les coûts logistiques.

- Evaluer les impositions douanières :le coût d'achat d'un produit importé est directement affecté par les impositions douanières sous forme de droit de douane.
- Prendre en compte des coûts liés à l'acheminement pour estimer correctement le prix du produit proposé.
- Le transport de marchandise suscite e de charges, leur partage entre l'acheteur et le vendeur dépend de l'incoterm choisi lors de l'établissement de la proposition commerciale.

3-3-3 L'intégration des modalités de paiement

Le coût d'une importation est grevé par des impositions douanières, et des frais de logistique international, mais il est également affecté Par les conditions financières que proposent les fournisseurs (exemple : l'importateur doit intégrer les frais liés au paiement par technique documentaire lorsque elle est exigée par le fournisseur), l'importateur confronte les différentes offres selon les délais de paiement effectivement accord (le délai de paiement doit être négocié au plus long avec fournisseur, pour améliorer la liquidité de l'entreprise).

En fin, pour facilité la sélection définitive du fournisseur, l'importateur utilise un tableau comparatif pour modéliser le calcul du coût de revient de ses importations, selon différents incoterms et selon les conditions générales offertes par les fournisseurs.

Le choix des fournisseurs constitue un élément décisif de la réussite d'une entreprise dans le commerce, sélectionner un ou des fournisseurs revêt une importance cruciale sachant qu'un choix erroné peut mettre en péril la pérennité de l'entreprise. La sélection de fournisseur est une activité clé dans la gestion de projet. Elle passe par différentes étapes, l'entreprise cherchera donc souvent dans ce cas à trouver moins cher, de meilleure qualité ou avec des meilleurs délais ou encore d'élargir les sources d'approvisionnement.

Conclusion

Au cours de la réalisation de ce chapitre, il a été conclus que le commerce international est source de développement, tout d'abord sur le plans interne qui se traduit par une amélioration de la productivité a l'échèle domestique est cela par une stimulation de la concurrence entre les entreprises, et en deuxième temps la croissance du PIB grâce aux échanges international, et également les possibilités les plus grandes de production, d'emploi et d'équilibre budgétaire, mais de permettre aux pays l'importation d'équipements nécessaire à leur industrialisation.

Face à une concurrence féroce renforcée par la globalisation des marchés, à un univers en mutation et à la prépondérance de certaines marques, pour continuer d'exister l'entreprise doit développer des stratégies d'internationalisation qui varient suivant leur taille, leur expérience mais surtout en fonction des produits et des pays visés. L'étude des marché international est une étape essentiel de la démarche marketing, le bute de cette études est de collecter et analyser les informations nécessaires a la prise de décision des responsable marketing, il s'agit d'estimer l'attractivité des marchés et de mieux appréhender les différences socioculturels et le comportement des achats des consommateurs.

L'évaluation et la sélection des fournisseurs sont des tâches fondamentales dans le processus de décision d'achat, des étapes importantes dans le traitement des commandes. L'évaluation des fournisseurs doit s'appuyer sur la collecte d'un grand nombre d'informations, obtenues par des sources internes et externes à l'entreprise, elle permettra par la suite d'effectuer une sélection entre les fournisseurs possibles pour un certain achat, les fournisseurs les plus efficaces sont ceux qui offrent des produits ou des services qui correspondent aux besoins de l'entreprise ou qui les surpassent. Ainsi, une entreprise qui cherche des fournisseurs doit être certaine de ses besoins.

La logistique englobe une large palette d'actions visant à mettre les marchandises à la disposition de l'acheteur, en temps voulus et à moindres coûts. Les principaux facteurs qui constituant la logistique du commerce international sont : le transport, les incoterms, l'assurance et la douane.

Pour toute opération d'achat ou de vente à l'étranger, qui relève de courants plus ou moins réguliers, une solution transport doit être élaborée, l'entreprise doit choisir le mode de transport adéquat pour l'acheminement des marchandises envers ses locaux, elle doit aussi souscrire une police d'assurance pour protéger ces marchandises de dommages pouvant survenir, lors de leurs transports. Comme elle doit choisir l'incoterm, pour se couvrir d'éventuels risques et en dernier, elle doit maîtriser l'opération de dédouanement de ces marchandises.

Section 01 le transport et les incoterms

le transport est un moyen qui facilite la circulation des marchandises dans le monde, ainsi il contribue au rapprochement des pays et au développements du commerce international par des différents transactions réalisables par des acteurs économiques ,mais le transport est régi par des lois et des formalités exigible dans le mondes du transport, ces lois qu'on appel aujourd'hui des incoterms son indispensables dans le domaine du transport elle consiste à définir les obligations du vendeur et de l'acheteur, au cours d'un commerce international. Plus précisément, cela signifie qu'ils définissent à quel moment la marchandise passe de la charge du vendeur à celle de l'acheteur. Par ailleurs, être responsable des biens sous-entend : assumer la logistique, le choix des transports, les frais engendrés (douanes**,** assurances) et tous les risques tels que les détériorations, les pertes ou les vols, etc. le transport et les incoterms sont étroitement liés

1-1 les principaux moyens de transport internationaux

Il y a quatre modes principaux :

1-1-1 le transport routier

Le transport routier est le seul moyen de transport capable de réaliser un service «porte a porte » ce qui vient dire que ce moyen de transport permet de transporter directement la marchandise de l'entreprise de l'exportateur a l'entreprise de l'importateur sans rupture de Charge.

A\ Le contrat de transport routier

Il est régi par la convention de Marchandise par Route (CMR) de Genève (1956), entrée en vigueur en 1961 ; le document utilisé est la lettre de Voiture **LV,** ainsi elle atteste la prise en charge des marchandises en bon état si elle est nette de réserves, et l'expédition des la signature par le transporteur.

B\ les avantage et inconvénients du transport routier

Le transport routier représente des avantages et des inconvénients qu'on peut résumer comme suite :

Tableau N°03 représentatif des avantages et inconvenants du transport routier

Avantages	Inconvénients
-Service porte à porte. - L absences de rupture de charger -La souplesse -Accessible à toutes les régions d'un même continent. -Rapide et adapté aux techniques de ferroutage.	-Chers sur les grandes distances. -Peu apte au transport de masse. -Accidents de la circulation. -La sécurité et les délais de livraison dépendants des pays parcourus et de condition climatique.

Source : élaboré par nous-mêmes.

1-1-2 Le transport ferroviaire

La plus ancienne convention internationale relative au transport international de marchandise est la convention de Berne de transport ferroviaire. Entrée en vigueur le 1er Janvier 1893, cette convention mettait en place un office central chargé de préparer des réversions périodiques de la convention. En 1924, étaient élaborées deux conventions distinctes, l'une pour le transport des personnes et de leur bagage(CIV) et l'autre pour le transport des marchandises(CIM).

A\ Le contrat de transport ferroviaire

Le document utilisé dans le transport ferroviaire est la lettre de Voiture International **LVI** ou lettre de voiture directe, établie par l'expéditeur et la compagnie étant responsable des mentions portées ; ce contrat est régi par la Convention International de Marchandises (CIM), et la Convention International de transport de Voyageur (CIV), la première est établie à Berne en 1890 et révisée à Rome en 1920, différentiant ainsi le transport de marchandises de celui des voyageurs.

B\ les avantages et inconvénients de transport ferroviaire

Le transport ferroviaire représente des avantages et des inconvénients qu'on peut résumer comme suite :

Tableau N°04 représentatif des avantages et inconvénient du transport ferroviaire

Avantages	Inconvénients
-rapide et économique sur de longues distances. -la sécurité (même limite de responsabilité qu'en transport aérien, taux d'avarie assez faible). -livraison a délais garantis. -possibilité de transport de masse. -diversité des types de wagons et autre services que le ferroutage.	-les ruptures de charges souvent nécessaires et donc nombreuses. -les problèmes de comptabilité des largeurs de voies vers certains pays. -limité par le réseau chemin de fer. -la lenteur. -Compétitivité moindre pour les courtes distances. .

Source : élaboré par nous-mêmes.

1-1-3 Présentation générale du transport maritime

A toute opération d'importation ou d'exportation, une solution de transport doit être élaborée, étant donné que, le but de chaque entreprise est d'effectuer des choix rationnels et d'optimiser ses ressources.

A- Définition du transport maritime

Le transport maritime est la combinaison de l'ensemble des critères, qui permet de trouver la meilleure solution de transporter les marchandises.

Son cadre juridique se complète dans la Convention de Bruxelles, qui reprend les règles de Hambourg (existent depuis 1978) et les règles de La Haye (existent depuis 1924).

Ce dernier, consiste à déplacer des personnes ou des marchandises, il couvre l'essentiel des matières premières (pétrole et produits pétroliers, charbon, minerai_de_fer, céréales,

Rapport-Gratuit.com

bauxite, alumine, phosphates, etc.). À côté de ce transport en vrac, il couvre également le transport des produits préalablement conditionnés, ce qui consiste la conteneurisation[1].

Le conteneur, spécialement conçu pour être facilement manutentionné, stocké, transporté, va rapidement présenter un certain nombre d'avantages :

- Moins d'avaries et casse ;
- Moins de pertes et de vols (n'étant pas visible, la marchandise ne suscite plus autant la tentation !) ;
- Une réduction des coûts par une amélioration de la productivité au chargement : les navires chargent et déchargent plus vite donc, passent moins de temps aux ports (un navire au port est un centre de coûts, et à la mer, un centre de recettes).

Le transport maritime passe par un ensemble des prestations de services, dans un environnement concurrentiel concentré, en raison, des investissements nécessaires à l'exploitation des lignes maritimes et l'évolution des techniques de prise en charge et de manutention.

Le transport maritime présente plusieurs avantages, qui lui accordent une place importante.

B- les avantages du transport maritime

Le transport maritime est un moyen de transport peux couteux (il coûte trente fois moins chère que le transport terrestre).

Il permet l'acheminement des marchandises en grande masse, le transport maritime est également, un moyen de transport qui convient pour les petits lots et des courtes distances. Il ne nécessite pas de fortes dépenses d'infrastructures (le milieu maritime est à disposition, contrairement aux autres modes, il n'est pas nécessaire de construire des infrastructures autres que celle des ports). Contrairement à l'image véhiculée, par des accidents médiatisés, le transport maritime offre ; Des avantages de sécurité (le niveau d'insécurité est faible de tous les modes de transport). Moindre pollution et de fiabilité ou il offre des garanties de régularité.[2]

Ces différents avantages engendrés grâce aux différentes caractéristiques, qui le diffèrent d'autres modes de transport.

[1] Bonnaud-Legal, le transport multimodal et logistique REVUE du droit commercial, maritime, aérien, et des transport, 2001, p 62.
[2] kelifa. Guide des transports internationaux de marchandise, édition Dahalb, 1994, p82.

C\ Les inconvénients

- délais importants ;

- les ruptures de charge en cas de départ ou de destination à l'intérieur des terres ;

- le taux d'avarie relativement élevé ;

- certaines lignes ne transportent pas de conteneurs ;

1-1-4 Le transport aérien

Le transport aérien de marchandises à connu un très fort développement durant les dernières années grâce à l'agrandissement des routes à bagages des avions et surtout avec l'apparition des gros porteurs « cargos » et « combi ». Rapidité, sécurité, régularité et fiabilité sont les qualités essentielles de ce type de transport.

A\ Le contrat de transport aérien

Il est régi par la convention de Varsovie de 1929, complétée par celle de Chicago en 1944, Modifiée par le protocole de la Haye 1955 et la convention de Guadalajara 1961.Le contrat de transport est constaté par la lettre de Transport Aérien **LTA** (Air Way Bill) pour les marchandises, et par le billet de passage pour les voyageurs ; tout deux sont établis par l'agent de la compagnie, ainsi la LTA atteste la prise en charge des marchandises en bon état apparent, et c'est la seule qui certifie l'expédition effective quand la compagnie a porté la date et le numéro de vol[3].

[3] thierry Jouan, Techniques et management des opération du commerce international, p35

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

B\ Les avantages et inconvenantes

Le transport aérien représente des avantages et des inconvénients qu'on peut résumer comme suite :

Tableau N° 05 représentatif des avantages et inconvénient du transport aérien

Avantages	Inconvénients
- La rapidité avec la quelle le transport peut être effectué permet de répondre rapidement à des urgentes et de réduire les stocks. -Le niveau de sécurité obtenu est également un avantage commercial important, tant en ce qui concerne l'allégement des emballages que la réduction du nombre de litiges -La régularité permet de planifier les flux d'approvisionnement; - La fiabilité rend ce mode de transport très performant.	-il est couteux. -inapte au transport de masse. -rupture de charge. -capacité limitée (service offert).

Source : élaboré par nous-mêmes.

1-2 les incoterms

Les Incoterms, *ou* International commercial terms, ont été créés en 1936 par la Chambre de commerce internationale (CCI), dans le but d'harmoniser et d'unifier les échanges mondiaux. En se référant dans leurs contrats à l'un des Incoterms de la CCI, l'acheteur et le vendeur réduisent l'incertitude inhérente à toute transaction internationale : pratiques commerciales et interprétations différentes d'un pays à l'autre. Ils précisent leurs responsabilités et obligations respectives pour la livraison de marchandises et les obligations documentaires du vendeur. Ainsi les incoterms, bien que facultatifs, sont des clauses standardisées et reconnues, qui permettent d'éviter les litiges en répartissant clairement entre l'acheteur et le vendeur : les frais et les risques. De plus, ils dissocient la question du transfert des risques de celle du transfert de propriété, ce dernier restant régi par la loi régissant le contrat. Concrètement, dans un contrat de vente international[4].

[4] http://gcbsourcing.com/Fr/Blog/transport-et-douane/transport/quest-ce-quun-incoterm/,11/06/2015.

1-2-1 Généralité

Code de référence élaboré par la chambre de commerce international (C.C.I), les incoterms constituent un ensemble de règles définissent un langage commun, entre vendeur et acheteur, afin d'éviter les différences d'interprétation[5].

Les incoterms ne sont pas obligatoires, ils sont facultatifs, cependant les relations commerciales sont quasi-universellement régies par les « conditions uniformes de la C.C.I », établis pour la première fois en 1936 et modifier en 1953, des mises à jours ont été effectuées successivement. D'une façon générale, les commerçants adoptent et se référent aux disposition contenues dans la version de 1953.Mais si un terme d'une des autres versions parait plus conforme à l'esprit du contrat, le commerçant ne devrait hésiter à l'indiquer formellement, plus encore dans certains dispositions, les rédacteurs de ces règles mettent l'accent sur les carters facultatifs, des «termes » proposées par cette institution en précisant aux commerçants de privilégier, si besoin est « l'usage de tel commerce particulier ou de tel port qui est décisif[6]».

1-2-2 Les différents types des incoterms:

Se présentes comme suit[7] :

- EXW (EX WORKS= lieu convenu) : type de vente au départ.
- FCA : franco-transporteur. Le pré-acheminement et les formalités douanières export sont compris. La marchandise est considérée livrée quand elle est mise à la disposition du transporteur mais dédouanée à l'export.
- FAS : idem. Le vendeur supporte tous les frais, jusqu'à ce que la marchandise soit le long du bateau et dédouanée à l'export.
- FOB : la différence avec FAS est que les obligations s'arrêtent, quand la marchandise passe le bastingage du bateau (elle est alors considérée comme livrée).
- CFR : coût et fret. Le vendeur acquitte tous les frais jusqu'au port de destination (NY). Par contre les risques encourus par la marchandise après la livraison au transporteur principal sont encourus par l'acheteur.
- CIF : idem que CFR mais l'assurance est comprise.
- CPT : idem que CFR mais pour les autres modes de transport.
- CIP : idem que CIF mais pour les autres modes de transport.
- DAF : transfert des frais et des risques à la frontière.

[5] Publications spécialisés de commerce international, http://www.logistiqueconseil.org.
[6] Idem.
[7] Idem.

- DES : la marchandise est livrée quand elle est mise à disposition de l'acheteur à bord du navire : passage portuaire et manipulations dans le port non comprises.
- DEQ : la marchandise est livrée quand elle est rendue sur le quai, quand elle est déchargée du navire. Le post-acheminement n'est pas compris. La marchandise n'est pas dédouanée (opération de dédouanement prise en charge par l'acheteur).
- DDU : le vendeur livre la marchandise au lieu convenu (post-acheminement compris). Les droits et taxes ne sont pas acquittés (TVA et droits de douane). L'opération de dédouanement n'a pas été faite.
- DDP : la différence avec le précédent est que tout est payé (obligation maximale). C'est le seul incoterm qui comprend le dédouanement et les formalités douanières. Remarque : le déchargement n'est jamais compris (payé par l'acheteur)

1-2-3 La classification des incoterms

Pour le bon transfert de la marchandise entre l'acheteur et le vendeur, chacun d'entre eux peuvent choisir l'incoterm convenable, soit selon l'ordre croissant des obligations du vendeur, soit Selon le type de vente, ou Selon le mode de transport[8].

A/ Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur

- **Famille «E » :** L'obligation est minimale pour le vendeur. On, y trouve l'incoterm E
- **Famille «F» :** Le vendeur n'assume pas les risques du transport principal. On, y trouve les incoterms suivants : FCA – FAS – FOB.
- **Famille «C» :** Dans cette famille d'incoterms, le vendeur assume les frais du transport principal, mais n'assume pas les risques de perte ou de dommage. On, y trouve les incoterms suivants : CFR – CIF – CPT – CIP.
- **Famille «D» :** Dans cette famille, le vendeur assume les risques et les frais du transport principal. On, y trouve les incoterms suivants. DAF – DES – DEQ – DDU – DDP.

B/ Selon le type de vente

- **Les incoterms de vente au départ :**

Ils font supporter par l'acheteur. Le vendeur utilisera un de ces incoterms si son organisation n'a pas la capacité organisationnelle pour prendre en charge le transport, ou si les

[8]http://www.wtc-poitiers-futuroscope.com/uploads/ss3iNews/assets/incoterms_et_credocs.

conditions de prix ou de sécurité dans le pays de destination ne sont pas satisfaisantes. L'acheteur qui ne dispose pas d'expérience en matière de transport les évitera quant à lui. Dans cette catégorie, on trouve les trois familles d'incoterms : **E**, **F** et **C**.

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

Ils ne libèrent le vendeur de ses obligations. C'est-à-dire, les coûts et les risques liés au transport principal sont à charge du lui. Le vendeur décharge ainsi l'acheteur de toute une série d'obligations et de risques, ce qui peut constituer un excellent argument de vente. De plus, il est parfois préférable pour le vendeur de rester maître du transport de ses marchandises jusqu'à leur livraison. Une des conséquences négatives cependant de l'utilisation des incoterms de cette Famille est que le moment de la livraison et donc, souvent, le moment du paiement du solde du prix est postposé à l'arrivée des marchandises à destination. Dans cette catégorie, on trouve la famille « D » sauf l'incoterms « DAF » qui n'appartient à aucune catégorie.

C/ Selon le mode de transport

- **Le transport maritime :**

Il concerne les incoterms : FAS – FOB– CFR– CIF– DES – DEQ.

- **Le transport terrestre :**

L'incoterm approprié à ce mode est le DA.

Le marché du transport est la situation économique et commerciale fondée sur la demande de services de fret. Une firme faisant des commerces ne peut pas négliger les questions relatives à l'acheminement physique de ses ventes ou de ses achats, accompagner des différents incoterms qui ont pour but de définir les « droits et devoirs » des acheteurs (importateur) et des vendeurs (exportateurs) qui participent à des échanges commerciaux internationaux, la firme sera disposer à utiliser le plus adéquat.

Section 02 : le dédouanement des marchandises

Apres le chois du transport et de l'incoterm, la compagnie maritime procède à la déclaration des marchandises à la douane, par la suite vient la procédure de dédouanement des marchandises après l'arrivé à la destination souhaité.

2-1 La procédure de dédouanement

Pour garantir le respect de toutes les obligations en matière de dédouanement, le déclarant doit respecter une procédure qui informe du régime douanier assigné aux marchandises.

La procédure de droit commun peut à certains égards sembler lourde et mal adaptée à une bonne gestion des flux logistiques. C'est pourquoi la douane peut accorder aux entreprises qui

en font la demande l'utilisation de procédures simplifiées. Dans ce cas, les obligations du déclarant sont de nature contractuelle et reprises dans l'autorisation délivrée par la douane[9].

2-1-1 la procédure de droit de douane

On distingue deux procédures de droit de douane :

- **La procédure de droit commun**

Elle prévoit des délais de dédouanement très courts et l'utilisation du document administratif unique. Le déclarent doit fournir un certain nombre de document d'accompagnement, la procédure peut être soit manuelle soit informatisée.

- **Les documents d'accompagnement de la déclaration en douane**

Ce présente comme suite[10] :

- la facture commerciale contenant toutes les informations essentielles figurant dans la déclaration et définissant la nature du lien contractuel entre acheteur et vendeur ;

- les titres de transport (connaissement maritime, lettre de transport aérien, feuille de route) rendant compte des conditions du transport (port payé ou port dû) ;

- la liste de colisage permettant la vérification des marchandises par le destinataire, le transporteur ou la douane ;

- d'autres documents peuvent se révéler nécessaires : licence d'importation ou d'exportation, certificats d'origine, sanitaires ou phytosanitaires, certificats de circulation, DV1 pour les importations supérieures à 3 000 €.

Dans son intérêt le déclarant doit veiller à la conformité de ces documents pour ne pas allonger inutilement les délais de dédouanement. L'exportateur doit lui aussi veiller à fournir la totalité des documents réclamés par son client.

Rappel : lorsqu'un document est manquant, on peut utiliser la procédure D48 qui évitera l'immobilisation de la marchandise en douane.

- **La procédure manuelle ou informatisée**

Dans certains bureaux non encore équipés du système SOFI (système d'ordinateur pour le traitement du fret international), la procédure est manuelle. Après enregistrement et contrôle éventuel de la déclaration, la marchandise peut être enlevée.

[9] Hubert Martini, Ghislaine Legrand, La logistique internationale, transport et douane, p78.
[10] Hubert Martini, Ghislaine Legrand, La logistique internationale, transport et douane, P79.

La procédure informatisée permet au déclarant de saisir sur un terminal d'ordinateur, le contenu de sa déclaration, au moyen d'un «état de codage ». Le système effectue un certain nombre de contrôle puis affiche le «devis» de l'opération: montant des droits à acquitter, documents à produire.

Le déclarant validera ensuite la déclaration, ce qui équivaut à son enregistrement. La déclaration est alors datée et affectée d'un contrôle douanier : contrôle physique de la marchandise (circuit1), contrôle des documents (circuit 2), ou édition du bon à enlever (BAE) (circuit 3).

- **Les procédures simplifiées de dédouanement**

- **La procédure de déclaration simplifiée (PDS)**

Cette procédure permet de disposer de la marchandise dans les meilleurs délais sans attendre que la totalité des formalités douanières soit accomplie. Les déclarants déposent une déclaration incomplète DSI à l'import, DES à l'export. Ils régularisent par une déclaration complémentaire ultérieure.

Les opérateurs ont également la possibilité de fournir les informations nécessaires aux douanes avant l'arrivée de la marchandise et accélèrent ainsi les éventuels contrôles. Les déclarations anticipées peuvent être transmises par informatique ou télétransmission.

- **La procédure de dédouanement à domicile (PDD)**

Elle permet de réaliser les opérations de dédouanement 24 heures sur 24, sans information préalable du service des douanes sauf :

- pour les marchandises placées sous scellés à l'importation;

- pour les marchandises sensibles à l'exportation, ou les marchandises placées sous régime économique.

Les déclarations, sous forme de DAU incomplet sont simplifiées (DIS et DAS). La régularisation intervient ensuite sous forme de déclaration complémentaire globale.

Remarque : les commissionnaires en douane ne peuvent bénéficier de cette procédure. Les entreprises bénéficiaires de la PDD doivent quand à elles constituer des magasins et aires de dépôt temporaire (MADT) où les marchandises seront constituées. Aucune caution n'est requise.

- **La procédure de dédouanement express (PDE)**

Cette procédure simplifie le dédouanement des envois express réalisés en particulier par les sociétés spécialisées. Elle est appelée à mettre en œuvre les possibilités de l'EDI(1) notamment à l'importation. Cette procédure peut toutefois être utilisée en mode « manuel ».

Une déclaration complémentaire globale reprendra par la suite l'ensemble des envois accomplis auprès d'un seul bureau de douane, de domiciliation.

Remarque : les envois exprès réalisés par des sociétés spécialisées placés sous régime définitif Peuvent également bénéficier de procédures simplifiées prévoyant l'établissement de manifestes détaillés dans un premier temps, puis des déclarations complémentaires globales dans un délai d'un mois.

2-2 Caractéristiques du droit de douane :

C'est un impôt portable des marchandises importé ou exportées, Il doit être présenté et déclaré dans un bureau de douane et il est perçu au moment du dédouanement. Le droit de douane est perçu uniformément dans le territoire douanier national, il est fixe et s'applique à l'égard de toutes les personnes[11] .

2-2-1 Types du droit de douane

Il existe trois types de droit de douane[12] :

A/ le droit de douane spécifique

Le droit de douane spécifique est le prélèvement sur la valeur C.A.F. d'une taxe fixe t' par unité importée. Le prix intérieur du bien importé est alors P *+t'. Les droits spécifiques sont beaucoup plus rares que les droits ad valorem. Par exemple, certains jus d'orange sont taxés aux Etats-Unis depuis 1940 d'un droit de 35 cents par gallon. Contrairement aux droits ad valorem, le niveau de protection offert par cette forme de droit de douane varie avec le prix mondial : à la baisse lorsque le prix mondial augmente, à la hausse lorsque le prix mondial baisse.

B\ Le droit de douane ad valorem

Le droit de douane ad valorem est le prélèvement, lors du passage à la frontière d'une marchandise, d'un taux fixe en % sur la valeur C.A.F. (coût-assurance-fret) du montant importé. Soit t le taux ad valorem du droit et P * le prix mondial unitaire C.A.F, le prix intérieur du bien importé est alors P *. (1+t). Cette forme de droit de douane est très répandue dans le monde en dépit des négociations internationales qui ont contribué depuis plus de cinquante ans à une forte réduction des taux. La particularité du droit de douane ad valorem est d'offrir un niveau de protection insensible aux variations du prix mondial du produit taxé.

C\ Le droit de douane variable

Ce type de droit est calculé de façon à rendre le prix extérieur égal à celui appliqué sur le marché intérieur.

[11] https://perso.univ-rennes1.fr/denis.delgay-troise/CI/Cours/REI412.pdf,11/06/2015.
[12] Idem.

2-3 Les régimes douaniers :

Le régime douanier est le statut juridique donné à la marchandise à l'issue de son dédouanement. Le choix du régime est la fonction de l'usage que l'entreprise réserve à la Marchandise[13].

2-3-1 Ses différents types

On distingue deux catégories de régime :

Les régimes définitifs et les régimes suspensifs[14].

- **Les régimes définitifs (généraux)**

- La mise à la consommation :

Ce régime concerne l'introduction à titre définitif d'une marchandise sur le territoire douanier en vu de l'écouler sur le marché intérieur. A partir du moment où le dédouanement est effectué, les marchandises déclarées sous ce régime de mise à la consommation se trouvent nationalisées et par conséquent elles circulent librement sur le marché intérieur.

On distingue le régime de la mise à la consommation (C) et le régime de la mise à la consommation avec privilège fiscale (CF) dans le cadre d'accords privilégiés.

- l'exportation en simple sortie :

Ce régime concerne les marchandises d'origine tunisienne pur ou encore celles qui ont été nationalisée par le paiement des droits et taxes ensuite de régime de mise à la consommation. Sous ce régime les marchandises quittent définitivement le pays à destination de l'étranger. Et il n'y a plus actuellement de droits de douane à payer.

- **Les régimes suspensifs**

- **le transit :**

C'est un régime douanier économique, qui permet aux marchandises en provenance de l'étranger, de traverser le territoire douanier sans avoir payer les droits et taxes applicable aux produits destinés au marché intérieur. Il permet également aux mêmes marchandises de circuler en suspension des droits et taxes entre deux bureaux, deux entrepôts situés sur le territoire douanier Sous les régimes de transit, la marchandise est déplacée depuis le bureau de départ Jusqu' au bureau de destination.

[13] http://www.douane.gov.dz/Regime%20douaniers%20economiques.html.11/06/2015.
[14] http://www.decitre.fr/media/pdf/feuilletage/9/7/8/2/2/.../9782216116546.pdf, 11/06/2015.

Rapport-Gratuit.com

- **Les régimes économiques :**

Pour le contrôle des opérations du commerce extérieur, l'administration des douanes a mis en place un certain nombre de régimes appelés (régimes douaniers économique). A ce titre la nouvelle législation accorde une plus grande protection et une meilleure sécurisation des intérêts et droits des opérateurs économiques afin de leur éviter de travailler dans les conditions de la concurrence avantageuse.

La notion de régime douanier économique est récente, elle s'est substituée à celle (des régimes suspensifs) qui ne correspondait plus à l'esprit de la législation et réglementation. Dans ce cadre, la réglementation douanière a évolué en proposant une palette des régimes douaniers économiques qui répondent aux besoins des opérateurs du commerce extérieur. Les régimes douaniers économiques permettent le stockage, la transformation, l'utilisation ou la circulation de marchandises en suspension des droits de douane, des taxes intérieures de consommation ainsi que tout autres droits et taxes et mesures de prohibition de caractère économique dont elles sont passibles.

2-3-2 Les fonctions des régimes douaniers économiques

On distingue trois fonctions :

- **La fonction stockage**

Les marchandises sont simplement conservées en l'état sans être ni employées ni modifiées. Il s'agit de stockage des marchandises importées non dédouanées, cas du régime d'entrepôt, comme prévu dans la loi en vigueur.

- **La fonction utilisation**

Les marchandises sont employées sous modification à un usage déterminé (expositions, usage culturel, sportif, etc.….) cette fonction couvre :

- le régime de l'admission temporaire pour l'utilisation en l'état ;
- le régime des marchandises en retour ;
- La procédure de carnet (admission temporaire qui intègre les deux régimes précédents).

- **La fonction transformation**

Dans ce cas, l'utilisation des marchandises va subir des opérations de perfectionnement (transformation) elle couvre :

- les régimes du perfectionnement actif et de l'entrepôt industriel à l'importation;
- le régime de perfectionnement passif a l'exportation.

La globalisation des échanges à dynamisé la gestion de la fonction douane selon les formes appropriées. La qualité de la prestation douanière est un facteur déterminant au moment du dédouanement. Aucune marchandise ne peut être importée ou exporté sans avoir

été préalablement dédouanée selon des modalités précises, dûment définies par la réglementation douanière vigueur, ainsi les procédures douanières demeurent l'une des importantes mesures de facilitation du commerce internationale.

Section 03 l'assurance liée à la logistique international

Les risques du transport international de marchandise sont variés et se réalisent fréquemment. Par ailleurs, les indemnités versées à l'ayant droit, lorsque le transporteur n'a pas été exonéré de sa responsabilité, sont toujours limitées et ne prennent en compte que le préjudice direct causé aux marchandises. Le montant de l'indemnisation est donc insuffisant pour compenser le préjudice commercial subi par l'entreprise, d'où la nécessité de contacter une assurance complémentaire pour les marchandises transportées[15].

3-1 Définition des assurances

L'assurance crée la sécurité permettant à l'assuré de ne pas craindre l'éventualité d'une catastrophe, elle apporte donc un confort monial en libérant l'esprit des préoccupations constantes, notamment celles de l'homme d'action, du commerçant et de l'industriel.
L'assurance est l'événement par le quelle une perte appelée « assure » se fait promettre moyennant une rémunération «prime» une prestation pour une autre partie « assureur » en cas de réalisation d'un risque

3-2 Modalités particulières d'assurances

3-2-1 Police tiers-chargeur :

Les entreprises qui confient leurs envois à des transitaires désirent par fois se décharger également des problèmes d'assurance. Dans ce cas le transitaire met disposition à sa clientèle sa police flottante, ou « police tiers - chargeur », encas de sinistre, ce sera au transitaire de constituer le dossier nécessaire à l'indemnisation.

3-2-2 Réassurance :

Il est toujours de l'intérêt de l'exportateur d'assurer correctement la marchandise transportée et de ne pas s'en remettre à l'acheteur, ou au client occasionnel, qui peut toujours refuser la marchandise tant que le paiement n'est pas intervenu. Néanmoins, si c'est l'acheteur qui assure la marchandise (Vente Fob, Cpt par exemple), qui plus est auprès d'une compagnie étrangère. L'exportateur aura intérêt à constater une assurance « subsidiaire », qui garantie ses intérêts[16]

3-2-3 Assurance relais :

Dans le cadre d'une vente contre documents ; Un laps de temps non négligeable existe entre le moment de la mise à bord de la marchandise le moment de la remise en banque des

[15] Thierry jouan, Technique et management des opérations du commerce international, p51.
[16] http://www.apref.org/fr/reassurance.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

documents, connaissement compris. Pendant cette durée, l'exportateur n'a pas été encore payé et bien que le transfert de risque ait en lieu, il est encore intéressé de la marchandise, celle-ci peut subir un événement majeur et être endommagée .11 est alors possible pour le vendeur d'insérer dans sa police d'abonnement une garantie relais, limitée dans le temps (cinq jour en maritime) qui jouera si l'acheteur refus la marchandise .La garantie casse lorsque le vendeur reçoit le paiement.

3-3 Caractéristiques de l'assurance transport et leur objet de garantie

3-3-1 Assurance maritime:

- **Objet de garantie**

En principe, toutes les marchandises peuvent bénéficier de la garantie, à condition toute fois qu'elles soient emballées et conditionnée pour l'expédition. L'assurance couvrir les dommages matériels subis par « facultés » au cours de l'opération de transport. L'assurance maritime couvre également les parties non maritimes du trajet, c'est-à-dire les transports terrestres, aériens, fluviaux, intervenant avant ou après le transport par mer[17].

- **Différentes garanties proposées**

- Garantie FAP SAUF (Free of particular Average):Il convient de prendre garde à la signification de ce terme sont couverts les dommages et pertes matérielles résultant des événements limitative et nommément énumérés dans la police. La couverture est donc effective pour les avaries particulières résultant de tels événements pour la contribution à l'avarie commune :

- Garantie SAP:

La couverture est limitée à l'avarie commune et c'est la garantie minimale exigée dans les ventes en CIF.

- Garantie tous risques:

Contrairement à son libellé, cette garantie ne protège pas le souscripteur contre tous les risques sont notamment soumis à des conditions particulières le risque de vol et le chargement des marchandises en pontée.

- Contenu de la garantie:

Elle couvre les avaries particulières et les avaries communes et la totalité du transport de magasin.

[17] Séminaire sur l'assurance des facultés de transportées, Présenté Par : Monsieur Belkacem Yanat , 2014.

- Vols et disparitions, chargement en potée:

- Les coulis manquants seront indemnisés si la preuve de la non livraison est établie par un certificat ou tout autre document.

- Des traces d'effraction doivent être relevées sur les colis, par le commissaire d'avaries, pour prétendre à une indemnisation pour manquant à l'antérieur des emballages.

- Les chargements en potée sont couverts de façon automatique si les navires sont équipés à cet effet.

La durée correspond au temps du voyage, depuis la remise au transporteur, jusqu'à la remise effective au destinataire au lieu de destination, dans la limite de (60) soixante jours après la fin des opérations de déchargement du dernier navire de mer.

3-3-2 Assurance des marchandises en transport aérien

- **Objet de la garantie**:

La garantie couvre tous les risques non exclus et s'inspire des formules « tous risques maritimes ». Elle s'étend de domicile à domicile et inclus les transports complémentaires, terrestre ou fluviaux (en cas de portion e trajet par la mer, c'est une assurance maritime qui doit être souscrite).

La garantie couvre les avaries particulières, la garantie pour avaries communes n'existant pas en transport aérien, il est également possible d'étendre la garantie aux risques de guerre. Elle prend effet depuis la remise au transporteur jusqu'à la remise au destinateur, et cesse au plus tard 15 (quinze) jours à compter de l'arrivée de l'avion à l'aéroport de destinataire.

3-3-3 Assurance des marchandises en transport terrestre

Il s'agit d'assurer les marchandises transportées par route et par fer. i1 est possible de souscrire une garantie « accident caractérisées» qui garantie les marchandises contre des événements majeurs de la même façon qu'en maritime ou sur demande express, une garantie «tous risque » en incluant le vol et la disparition des marchandises.

Les risques de guerre et assimilés peuvent être couverts par avenant spécial. Une clause additionnelle peut garantir les risques inhérents aux grèves, loci-out et conflits de travail, dans une police d'abonnement.

La garantie prend effet depuis la prise en charge par le transporteur jusqu'à la livraison au destinateur et dans la limite de 15 (quinze) jours, depuis la date d'arrivée à destination (garantie magasin à magasin).

- **Durée de garantie :**

Les polices couvrent les marchandises de magasin à magasin pour les accidents dus au moyen de transport ou les dommages causés excessivement à la marchandise. Les opérations de manutention sont garanties au même titre que le transport. En transport maritime et fluvial on distingue :

- avarie commune : dommages résultant des décisions prises par le capitaine dans l'intérêt commun du navire et de la cargaison.

- avarie particulière : dommages subis par la marchandise elle-même. L'avarie commune donne lieu à contribution c'est-à-dire à répartition des frais et sacrifices engagés entre le transporteur et les chargeurs proportionnellement à la valeur en risque.

L'avarie commune est un risque majeur qu'il st indispensable d'assurer. (Garantie FAP franche d'avarie particulière, garantie minimale exigée dans les ventes CIF…)[18]

Tableaux N° 06 Durée de garantie :

Maritime	Durée du voyage de magasin à magasin. Dans la limite de 60 jours après le débarquement.
Arien	Durée du voyage de magasin à magasin. Dans la limite de 15 jours après arrivée de l'avion à l'aéroport de destination.
Terrestre	Durée du voyage de magasin à magasin. Dans la limite de 15 jours après arrivée à destination.

Source : élaboré par nous-mêmes.

- **Obligations du réceptionnaire en cas d'avarie ou de manquants :**

  - émettre des réserves dans les conditions de forme et de délais fixés par les conventions internationales pour préserver ses recours.
  - prendre les mesures nécessaires pour éviter l'aggravation des dommages.
  - faire constater les dommages par le commissaire d'avarie conformément aux termes du contrat d'assurance.
  - déclarer le sinistre à l'assureur :
  - constituer le dossier de réclamation : original de la police ou du certificat d'assurance, original du titre de transport, réserves prises, rapport d'expertise, montant de la

[18] Séminaire sur l'assurance des facultés de transportées, Présenté Par : Monsieur Belkacem Yanat, 2014.

> réclamation, facture commerciale. L'assuré les conditions dans les qu'elle s'est produit le dommage et si le dossier de réclamation est complet. Il indemnise l'assuré. Il recherche alors s'il y a lieu la responsabilité du transporteur. Si elle est établie, celui-ci versera les indemnités dues dans les limites fixées par les conventions[19].

Les agents économiques dans leurs relation commercial se confronte à divers risques qui résultent de plusieurs phénomènes tel que : le non respect du contrat commercial, l'interruption du marché, désaccord ou rupture des relations économiques, catastrophes naturelles, les guerres…etc., ainsi le commerce extérieur est toujours soumis à des risques majeurs. Rechercher un gain, c'est d'envisager la possibilité de supporter une perte dans une opération engagée par un agent.

[19] Séminaire sur l'assurance des facultés de transportées, Présenté Par : Monsieur Belkacem Yanat, 2014.

Conclusion :

Dans chaque opération d'importation ou d'exportation, l'entreprise doit s'assurer d'une logistique, qui suite directement la démarche d'achat ou de vente. La bonne maitrise de la fonction logistique permet à l'entreprise de réduire les couts d'approvisionnement et de formuler des offres compétitives en termes de prix et de services.

Néanmoins, les entreprises n'ont pas généralement les moyens matériels et financiers d'organiser elles-mêmes le transport des marchandises ainsi que toutes les étapes nécessaire à une opération d'importation ou d'exportation, cependant le transport international est un moyen important pour réaliser des transactions, et la demande de transport est très stricte pour le commerce, ainsi que certains services logistiques comme le dédouanement, l'assurance et le stockage peuvent être délégué à des opérateurs spécialisés.

Il reste alors à l'entreprise, d'optimiser ses choix, de bien répartir les obligations et les droits avec ses fournisseurs ou clients et à contrôler régulièrement l'efficacité de chaque solution retenu.

La logistique occupe une place très importante dans le commerce international mais d'autan plus, Dans le cadre des opérations d'import, les transactions commerciales nécessitent l'utilisation de techniques et d'instrument de paiement qui sont spécifiques au commerce extérieur. L'importateur, s'il est désireux d'obtenir de nouveaux biens et services de l'étranger, à pour souci de faire payer les fournisseurs non résidants, de plus, il souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, de préférence après la livraison. Ainsi, les opérations du CI devront choisir le mode et la technique la plus adéquats.

Afin d'arranger les deux (02) parties et de limiter les risques qu'ils encourent, le banquier agissant en rôle d'intermédiaire peut s'engager davantage dans l'opération et proposer une technique garantissant leurs intérêts, il s'agira du crédit documentaire.

Section 01 instruments de paiement

On désigne par instrument de paiement le support matériel du paiement, les principaux instruments de paiement utilisé en commerce international l'utilisation dans les affaires internationales, des instruments de paiement employés en commerce national pose des problèmes spécifiques.

1.1 Le Chèque:

Chèque Virement Lettre de change Billet à ordre, En commerce international, les formes de chèques suivants sont souvent utilisées[1]:

- Chèque d'entreprises : émis par l'acheteur qui donne l'ordre à sa banque de payer sur présentation du chèque, l'exportateur.
- Chèque de banque : émis par une banque sur ordre de l'acheteur qui lui donne l'ordre de payer, sur présentation, l'exportateur. Il présente, en principe, une garantie de paiement car il est émis par une banque dont il faut authentifier, pour les pays à risque, la signature.
- Chèque certifie : la banque de l'acheteur bloque la provision pendant la durée légale de présentation du chèque.
- Chèque visé : la banque de l'acheteur na fait que constater la provision sans la bloquer.

1.2 Le Virement:

- Par courrier : le plus utilisé et paradoxalement le plus long ; En effet l'émetteur est débité dés qu'il donne à sa banque l'ordre de virement alors que le receveur eut attendre plusieurs semaines avant d'être crédité[2].
- Par télex : ce type de virement réduit le délai à quelques jours et est plus sur. Tenant compte de ces avantages, le vendeur peut proposer de prendre les frais à sa charge.

[1] Fady Nammour, commerce international, 1ére édition Mars 2008, Etablissements Emile Bruylant, Bruxelles. P02.
[2] Idem.

- Par Swift: (society of Word wide inter Bank Financial télécommunication), il s'agit d'une société international belge coopérative de droit belge, installer à Bruxelles, qui a mis en œuvre un réseau privé d'échange de massage entre les banques adhérentes ; C'est un réseau base d'ordinateurs procurent les liaisons plus sures et plus commandées.

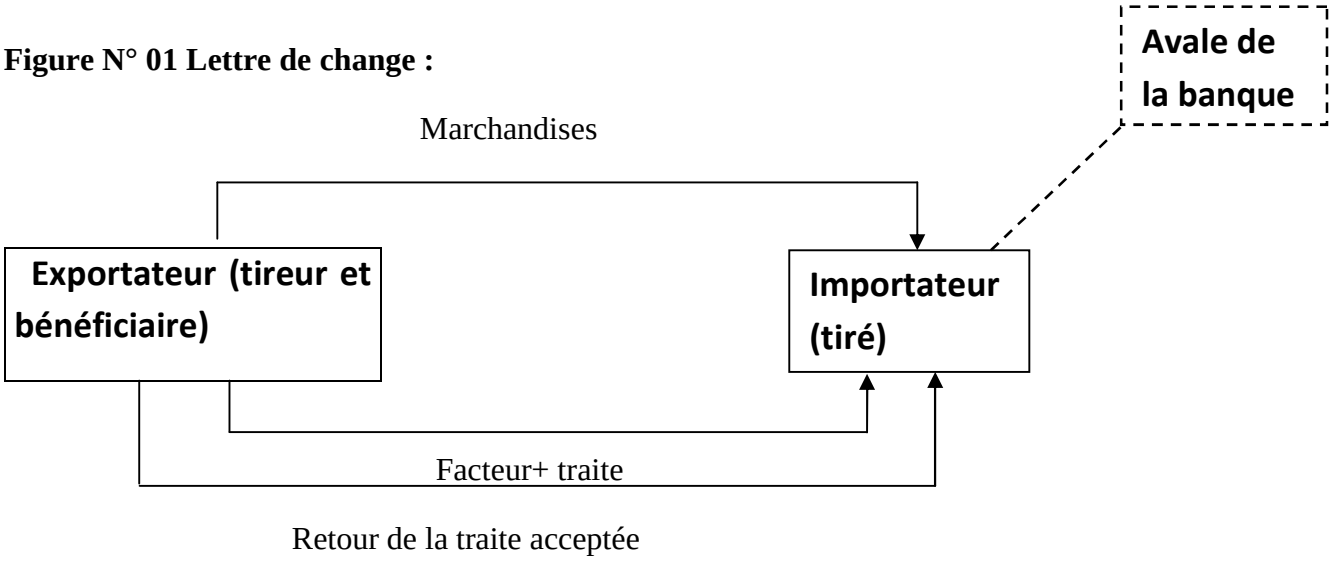
1-3 Les effets du commerce:

Les effets de commerce sont des instruments de paiement utilisés comme leur nom l'indique en règlement d'une transaction commerciale. Les effets de commerce matérialisent donc une créance et peuvent être utilisés par le créancier pour obtenir des facilités de trésorerie auprès de sa banque. Cette pratique, l'escompte, tend toutefois à être abandonnée au profit de produits plus sophistiqués offerts par les banques à leurs clients. Il y a deux sortes d'effets de commerce : les lettres de change et les billets à ordre.

- **Lettre de change** :

Écrit par le quel une personne appelée «tireur» donne à une autre personne appelée «tirée» ordre de payer à une troisième personne appelée «bénéficiaire» ou à l'ordre de celui ci un somme déterminée[3].

Figure N° 01 Lettre de change :



Source : Ziane Noureddine, financement, risques et garantie dans le commerce international, économie internationale, 2009-2010, p19.

[3]Fady Nammour, commerce international, 1ére édition Mars 2008, Etablissements Emile Bruylant, Bruxelles. P03.

A/ Avantages et inconvénients :

La lettre de change dispose de nombreux avantages qui la font un instrument de paiement assez fréquemment utilisé en commerce international, notamment dans le cadre du crédit documentaire [4]:

- Il matérialise une créance qui peut être négociée (escomptée) auprès d'une banque.
- L'exportateur peut être assuré du paiement de sa créance en donnant l'aval de la banque de l'importateur : cette garantie bancaire n'est évidemment pas donnée automatiquement et gratuitement.
- La lettre de change peut être transmise par endossement pour régler une dette.
- L'effet est émis à l'initiative du vendeur et non de l'acheteur, ce qui toujours plus intéressant pour ce premier.
- La traite détermine précisément la date du paiement.

  La lettre de change présente néanmoins les inconvénients suivants :
- Elle ne supprime par les risques d'impayés (sauf si elle bénéficie de l'aval d'une banque), de perte et de vol.
- Son recouvrement peut être long car elle est soumise à l'acceptation de l'importateur transmise par voie postale et fait intervenir plusieurs établissements financiers.
- L'émission d'une traite peut être accompagnée dans certains pays des mesures loyales particulières (Prix, langue……..).Il est également important de noter que la lettre de change n'a pas la même valeur contraignante dans tous les états. Si elle est comparable à une reconnaissance de dettes dans certains pays, elle n'a pas exemple aucun effet obligatoire en France et en Allemagne.

- le coût de la lettre de change:

La lettre de change coûte plus chère que ce chèque, car elle doit généralement être présentée deux fois (pour acceptation et pour paiement et parfois pour aval). Des fois, des virements sont également imputés au moment de l'encaissement.

[4] http://www.cours-de-droit.net/cours-d-instrument-de-paiement-et-credit/cours-d-instrument-de-paiement-et-credit,r426674.html,12/06/2015.

Rapport-Gratuit.com

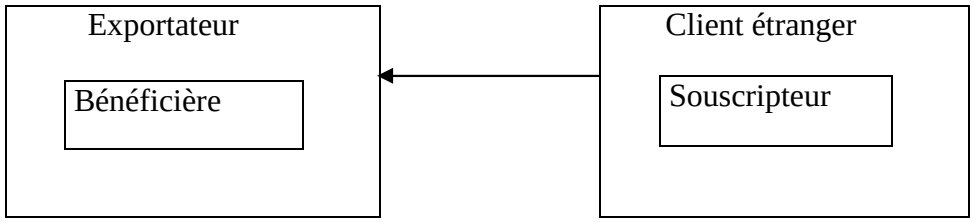
- **Billet à l'ordre :**

Écrit par le quel une personne appelée «souscripteur» s'engage à payer à l'ordre d'une seconde personne « le bénéficiaire »' une somme donnée. Le souscripteur ou tireur est un débiteur qui s'engage à payer Pour qu'il soit considérer comme tel, le billet à ordre doit comporter[5] :

- La mention « billet à ordre ».
- La promesse pure et simple de payer le bénéficiaire.
- La somme à payer.
- Le nom du bénéficiaire.
- Le lieu de paiement.
- La date et le lieu de souscription.
- La signature du souscripteur.

Figure N02 représentatif du billet à ordre :

Billet à ordre



Source *:* Ziane Noureddine, financement, risques et garantie dans le commerce international, économie internationale, 2009-2010.

A/ avantages et inconvénients :

Un des avantages du billet à ordre par rapport au chèque est le fait que le compte peut ne pas être provisionné à la date d'émission mais doit par contre l'être à la date d'échéance. Les autres avantages sont :

- il est simple d'utilisation,
- il est rapide dans sa mise œuvre,
- il peut être avalisé, négocié ou endossé.

Les inconvénients du billet à ordre dans le cadre de votre opération d'import ou d'export sont :

- il peut être parfois émis de manière tardive,
- les risques d'erreur sont possibles.

[5] http://www.cours-de-droit.net/instrument-de-paiement-et-de-credit/droits-des-instruments-de-paiement-et-de-credit,a3132168.html.

- il n'est que très peu utilisé dans les relations internationales.

Un instrument de paiement représente donc un acte essentiel au dénouement du contrat, la pluralité des instruments de paiement s'adapte à la diversité des situations, dans les quelles les entreprises peuvent se retrouver au cours de leurs transactions, cette souplesse vise à faciliter les opérations financières et à assurer leur fluidité, tout en limitant au maximum les litiges potentiels.

Section02 les modes de paiements

Le mode de paiement est la procédure de paiement à suivre pour que le paiement puisse être réalisé. Il s'agit donc des modalités d'utilisation de l'instrument de paiement, qui résultent de l'accord des parties au contrat.

2-1 Modes de paiements entre nationaux:

Le contrat commercial est assorti de plusieurs conditions, notamment de vente, de transport, de paiement, etc.

Tableau N° 07 Les différents modes de paiement utilisés en commerce international :

Paiement par avance	Encaissement Simple	Contre rembourse	Remise Documentai	Crédit Documentai

La finalité des opérations d'exportation étant de générer un bénéfice, il est donc nécessaire de mettre en œuvre les moyens de paiement les plus adaptés et les plus surs ; les usages commerciaux conduisent certains pays à privilégier certains moyens de paiement (trait en France, virement en Allemagne...).

- La sécurité des moyens de paiement s'apprécie en fonction
- Du débiteur (notoriété du débiteur et nature des relations commerciales)
- De la législation dans le pays de débiteur, concernant les recours attachés à chaque instrument de paiement (chèque sans provision, effet non payé à l'échéance).
- Le chois de certaines techniques de paiement permet de réduire des risques de non paiement (paiement par avance, contre remboursement, crédit documentaire dans une moindre mesure remise documentaire).

On distingue généralement trois modes de paiement déterminés par :

- Les rapports de forces selon qu'ils sont en faveur de l'acheteur ou du vendeur;
- Le degré de confiance existant entre les parties au contrat;
  L'effet de la concurrence que de livrent les vendeurs.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

2-2 Paiement avant expédition:

Ce mode de paiement est utilisé chez les vendeurs exclusifs ou dans le cas de grosses commandes, en générale le fabriquant exige des acomptes.

- **Paiement par avance:**

Le paiement anticipé élimine tout risque de non paiement pour l'exportateur, il traduit une forte méfiance de l'acheteur et est peu commerciale. Cette technique peut être utilisée avec un partenaire inconnu, dans certain pays à risques.

La pratique d'acomptes à la commande ou avant l'expédition permet de réduire le risque de non paiement.

- **Encaissement simple :**

Le règlement de la facture par l'acheteur qui utilise pour cela un des instruments de paiement déjà présentés, le client à F initiative du règlement cette technique de paiement est utilisée entre partenaires qui se connaissent.

- **Contre remboursement:**

Le contre remboursement ou COD (Cash On Delivery) consiste à se livré la marchandise que contre son paiement, l'encaissement étant confiés au transporteur ou au transitaire.

Ce service est proposé que par quelques transporteurs et transitaires seulement. Néanmoins, cette technique est simple et rapide.

Le contre remboursement est utilisable pour des colis de faible valeur unitaire dans le cadre de vente par correspondance à des particuliers.

Figure N°03 représentatif du Contre remboursement:

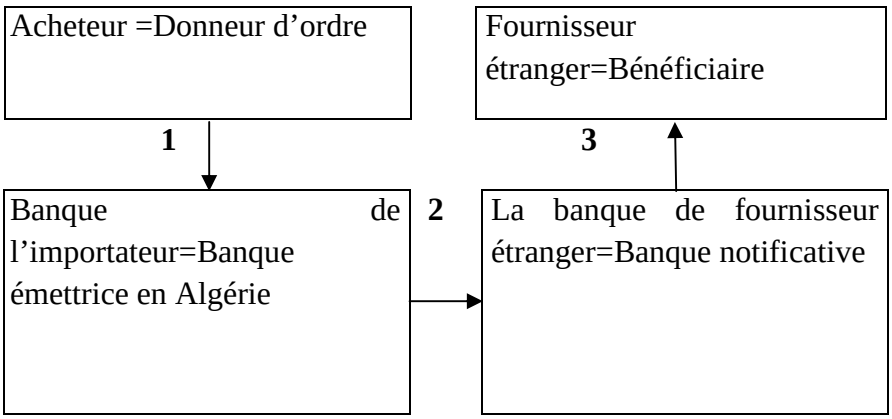
Source : Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Management des operations de commerce international, 8eme édition, DUNOD, Pris, 2007.

2-3 Paiement à 1'expédition par crédit documentaire (credo) :

C'est le mode de paiement le plus courant dans le commerce mondial. le crédit documentaire est l'engagement d'une banque (la banque émettrice) de payer un montant déterminer au fournisseur d'une marchandise ou d'une prestation (le bénéficiaire), contre remise, dans un délais fixé, des documents conformes aux instructions de l'acheteur (le donneur d'ordre) prouvant que la marchandise à été expédiée ou la prestation effectué[6].

Le bénéficiaire et avertie de l'ouverture de crédit documentaire par une banque de son pays (banque notificative).

Figure N°04 représentatif du mécanisme du Credoc :



Source : Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Management des opérations de commerce international, 8éme édition, DUNOD, Pris, 2007.

1. Demande d'ouverture du crédit documentaire
2. Ouverture du crédit documentaire
3. Notification du CD par la banque notificatrice.

Deux types de crédit documentaire sont surtout utilisés[7]:

- **Crédit documentaire irrévocable** :

Il ne peut être annulé ou amendé dans l'accord du bénéficiaire, le vendeur reste tributaire de l'engagement d'une banque à l'étranger et supporte le risque d'insolvabilité du pays acheteur et le risque de non transfert.

- **Crédit documentaire irrévocable et confirmé** :

Il comporte un double engagement bancaire, celui de la banque émettrice, et celui de la banque du pays du vendeur (banque confirmatrice).Ceci supprime les risques de non transfert et réduit les délais de paiement.

[6] http://www.comprendrelespaiements.com/instruments-et-techniques-de-paiement-quelles-sont-les-differences/,28/05/2015.
[7] Ghislaine Legrand et Hubert Martiné, Commerce international, partie gestion des opérations d'import, p 150.

Le paiement lors de la remise des documents peut se faire selon plusieurs modalités. Le crédit documentaire est réalisable :

- Par paiement à vue : paiement immédiat par la banque contre les documents- Par paiement différé : au vue des documents la banque paiera au terme du délai fixé dans le crédit.
- Par acceptation : la banque contre des documents accepte une traite
- Par négociation : la banque contre des documents accepte une traite très sur elle-même.

Le crédit documentaire repose sur l'engagement de la banque de payer contre présentation de documents conformes à ceux demandé lors de l'ouverture du crédit. Cet engagement est totalement indépendant du contrat commercial entre vendeur et acheteur.

Une contestation commerciale ne peut pas empêcher le paiement par contre le non respect des dates butoirs fixées par l'ouverture du crédit documentaire en rend le paiement impossible.

La présentation de documents non conformes aux termes du crédit amène la banque notificative ou confirmatrice à émettre des réserves, s'il s'agit de réserves «mineures» la banque paiera « sous réserve », c'est-à-dire quelle fera rembourser sommes versées si la banque émettrice refuse de payer à son tour.

S'il s'agit de réserves «graves», la banque enverra les documents «à l'encaissement» et le vendeur perdra les garanties attachées au crédit documentaire.

Le recours au crédit documentaire irrévocable et recommandé est recommandé pour les nouveaux clients, dans les pays de risques, pour les envois importants et coûteux. Souvent perçu par le client et son utilisateur doit faire partie intégrante de la négociation commerciale

- **Les différentes phases de dénouement d'un crédit documentaire :**

Après la présentation des différents types de crédits documentaires et leurs modes de réalisation, nous allons présenter les différentes phases de réalisation d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé réalisable contre paiement à vus et avec transport maritime c'est-à-dire le plus simple, le plus sur et l'un des plus fréquemment mis en application[8].

Par hypothèse, la banque notificatrice à ajouté sa confirmation lors de la notification, à la demande de la banque émettrice.

[8]https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/credit_documentaire_savoir_plus.pdf. 30/05/2015.

- **Les treize phases sont dans l'ordre suivant :**

Phase 1 : après la conclusion du contrat avec, le vendeur (donneur d'ordre) ordonne à sa banque, appelée banque émettrice, d'émettre un crédit en faveur du vendeur dénommé le bénéficiaire.

Phase 2 : la banque émettrice ouvre le crédit auprès de sa banque correspondante dans le pays du vendeur et lui demande -dans l'hypothèse retenue -d'ajouter sa confirmation.

Phase 3 : la banque de l'exportateur habituellement située dans le pays de ce dernier notifie l'ouverture du crédit au bénéficiaire et lui transmet l'émission du crédit .ce dernier s'assure que les conditions sont en tout point conformes à celles prévues lors de la conclusion du contrat commercial avec l'acheteur si ce n'est pas le cas, il immédiatement réagir auprès de l'acheteur afin de supprimer ces différences.

Quand la banque correspondante notifie le crédit, elle n'est en aucun cas engagée à payer le vendeur, quand elle le confirme elle s'engage, en revanche à payer, accepter ou négocier sans recours contre le vendeur à condition que les documents soient conformes.

Phase 4 : la marchandise une fois prête, en tout point conforme aux exigences de l'acheteur, est prise en charge par un transporteur, cela dans les délais imposés.

Phase 5 : une attestation de prise en charge est remise au vendeur en échange du chargement de la marchandise, dans notre hypothèse, il s'agit d'un connaissement car le mode de transport retenu est le transport maritime.

Phase 5 : une attestation de prise en charge est remise au vendeur en échange du chargement de la marchandise, dans notre hypothèse, il s'agit d'un connaissement car le mode de transport retenu est le transport maritime.

Phase 6 : l'exportateur joint au connaissement, qui constitue une preuve de l'expédition de la marchandise, sa facteur ainsi que tous les documents stipulés dans le Credoc et les adresse à la banque notificatrice et confirmatrice.

Phase 7 : la banque notificarice et confirmatrice vérifie la conformité des documents par rapport aux stipulations du crédit documentaire .si les documents satisfont aux conditions prévues, elle paie l'exportateur.

Phase 8 : la banque confirmatrice adresse les documents à la banque émettrice.

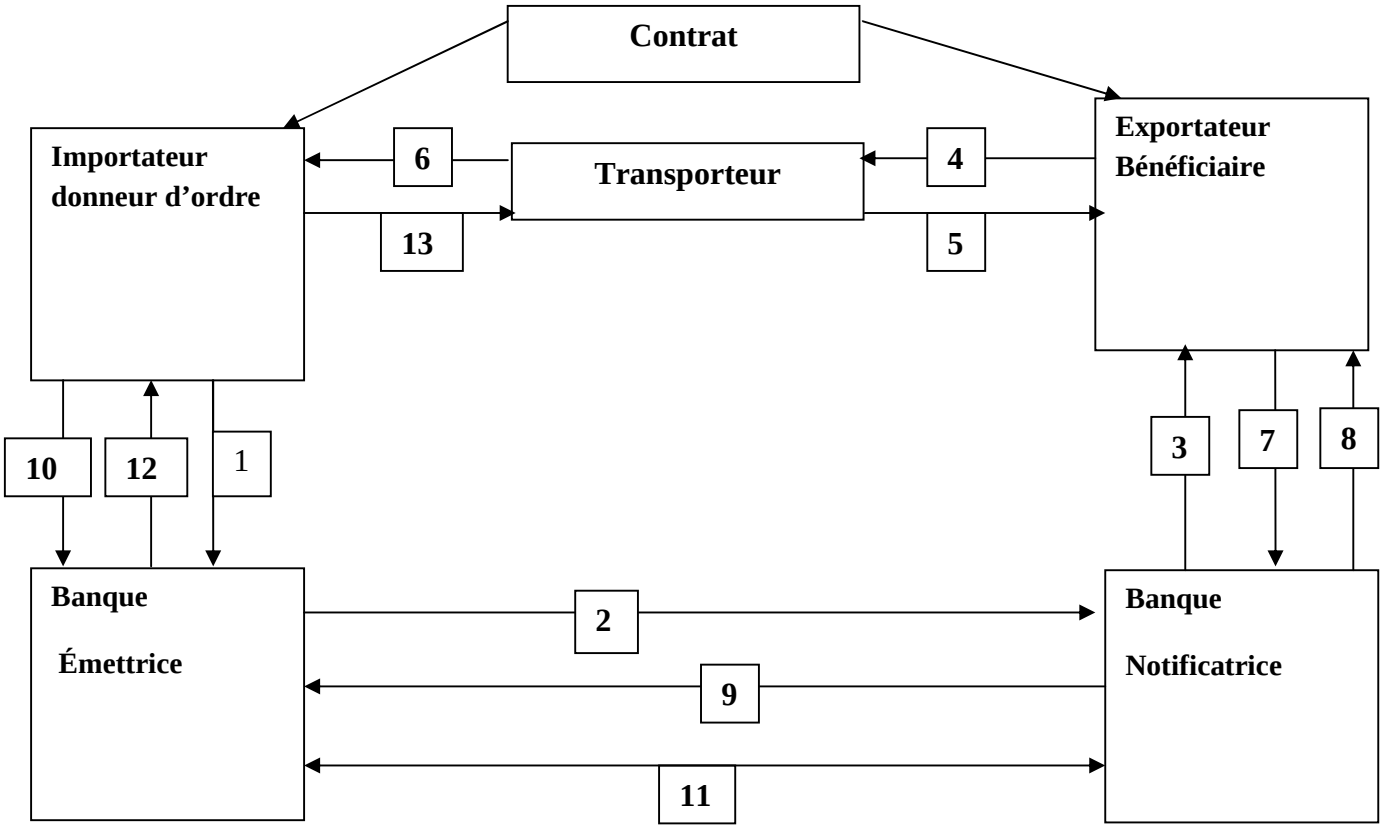
Phase 9 : la banque émettrice vérifie la conformité des documents par rapport aux conditions du crédit documentaire, rembourse la banque confirmatrice qui a effectué e paiement.

Phase 10 : la banque émettrice remet les documents à l'importateur.

Phase 11 : en contrepartie des documents reçus et après leur vérification, l'acheteur rembourse la banque émettrice.

Phase 12 et 13 : l'importateur adresse le document de transport (connaissement original) ainsi que la facture commerciale domiciliée au consignataire du navire au port d'arrivée, qui lui délivre en échange la marchandise.

Figure N°05 représentatif du Déroulement d'une opération d'un crédit documentaire, irrévocable et confirmé réalisable contre paiement à vus :



Source : Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Management des opérations de commerce international, 8éme édition, DUNOD, Paris, 2007, p28.

Avantages :

- Sécurité totale si le crédit est confirmé ;
- Rapidité de paiement;
- Universalité de technique (règle et usance uniforme de CCI).

Inconvenants :

- Procédure complexe;
- Formalité rigoureuse ;
- Coût élevé.

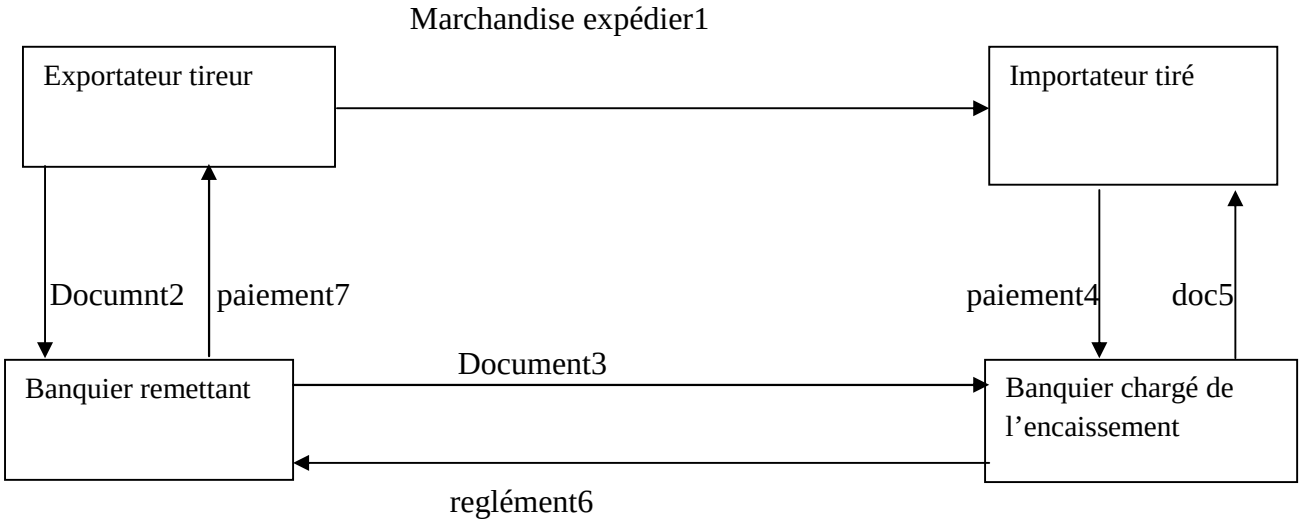
2-4 Paiement après expédition par remise documentaire:

La remise documentaire peut être utilisé dans le cadre de relations commerciales avec des partenaires connus, dans des pays sans risques de non transfert et pour des marchandises pouvant être facilement revendues sur place en cas de désistements de l'acheteur[9].

Lorsque les rapports commerciaux, entre vendeur et acheteur, sont fondés sur la confiance réciproque la formule courante c'est la remise documentaire dont le caractéristique essentielle est le paiement après expédition.

Dans ce cas, les documents constituent moins une garantie de paiement qu'une preuve d'expédition. Cependant, la procédure bancaire de remise documentaire est si bien « structurée qu'il n'existe pas de différence formelle si ce n'est pas le décalage entre l'expédition, la livraison et le paiement ».

Figure N°06 remise contre paiement D/P :



Source : élaboré par nous même.

1-l'exportateur dans ce cas expédie la marchandise a l'importateur ;

2-ensuite il remet les documents a son banquier remettant ;

3-le banquier remettant a son tour envoie les documents au banquier chargé de l'encaissement suivant les instructions reçues de l'exportateur ;

4-le banquier charger de l'encaissement ne pourra délivrer les documents a l'importateur contre paiement au comptant ;

5-les documents ne doivent dans ce cas être libérer par le banquier chargé de l'encaissement que s'il est possible de disposer immédiatement du montant payé ;

[9] http://www.comprendrelespaiements.com/instruments-et-techniques-de-paiement-quelles-sont-les-differences/,28/05/2015.

6-règlement du banquier remettant par le banquier chargé de l'encaissement ;

7-paiement de l'exportateur par le banquier remettant.

Il est utile de préciser qu'il existe deux types de remise documentaire :

- **La remise documentaire contre paiement** :

L'acheteur ne peut prendre possession des documents qu'en payant immédiatement la valeur de la facture.

- **La remise documentaire contre acceptation** :

L'acheteur prend possession des documents en acceptant une traite dont le paiement se fera à échéance;

La remise documentaire est une technique de paiement dans la quelle la banque a reçu mandat de l'exportateur de remettre à l'acheteur les documents représentatifs de la marchandise que contre paiement ou acceptation d'effets de commerce.

Avantage:

- Simplicité des formalités ;
- Fonctionne à l'initiative du vendeur;
- Peu coûteux.

Inconvénients:

- Sécurité limitée ;
- L'acheteur ne peut pas lever les documents et négocier une baisse des prix;
- Les traites ne pas être honorées à l'échéance ;
- L'acheteur a pu prendre possession des marchandises sans documents et donc sans paiement (sauf transport maritime) Le risque de non transfert des fonds subsiste.

Les techniques de paiement sont utilisées quasi exclusivement dans les transactions internationales, elles ne sont pas pour autan obligatoire, mais c'est fortement conseillé pour se prémunir contre les risques et ils sont assez nombreux. L'utilisation des instruments ou techniques de paiement dépend du degré de confiance entre l'importateur et l'exportateur. Si le degré de confiance est élevé, un instrument de paiement suffira. Sinon, il faudra un filet de protection, une technique de paiement. Les techniques de paiement concernent les méthodes utilisées pour actionner ou activer le moyen de paiement prévu dans le contrat. Elles sont rattachées à l'organisation et à la sécurité du règlement ainsi qu'à la vitesse avec laquelle il sera réalisé.

Section 03 La gestion du risque de change

Les opérations de commerce international peuvent être libellées dans des devises différentes, de celle de l'importateur ou de l'exportateur. Les paiements se font rarement au comptant mais souvent à une échéance plus ou moins longue. Afin d'évaluer leurs recettes ou leurs dépenses, l'importateur et l'exportateur doivent maîtriser les principes de cotations et utiliser à bon escient les différentes techniques de couverture du risque de change.

3-1 Définition

Le risque de change est le risque de perte en capital lié aux variations futures de taux de change, il s'est fortement accru avec le système de flottement des monnaies, le développement des transactions commerciales et financières. La gestion de risque de change est devenue au centre des comportements des entreprises et des banques[10].

3-2 La gestion du risque de change à l'export

Pour mieux comprendre la notion du risque de change à l'export, on prend l'exemple suivant :

Une coopérative vend 750 hectolitre de concentré de jus de pomme à 143 USD à un client américain. La marchandise est payable à 180 jours, le jour de la vente, le dollar Américain cotait 1EUR=1,30USD sur le marché. Le jour du règlement, le dollar américain cotait 1EUR=1,43USD. On s'aperçoit que si l'entreprise avait encaissé comptant sa vente, elle aurait reçu (750*143USD/1,30EUR) soit 82500EUR, en accordant un délai de règlement de six mois, compte tenu de la baisse de dollar, elle va recevoir (750*143USD/1,43EUR) soit 75000EUR. On constate un manque à gagner de 7500EUR[11].

3-3 La couverture interne du risque de change à l'export

Il existe quatre techniques de couverture du risque de change que l'entreprise pourrait utiliser à son niveau.

- **Le choix de la monnaie de facturation**

La monnaie de facturation est la devise dans laquelle sera libellé le contrat d'achat ou de vente, les parties au contrat, qui ont la liberté de choisir cette monnaie de facturation, peuvent choisir une devise plutôt qu'une autre afin de minimiser le risque de change. Si l'entreprise à imposer sa propre monnaie, le risque est transféré sur le client étranger. S'il s'agit d'une devise elle est confrontée au risque de change, en fin, si une devise tierce est choisie, les deux partenaires seront confrontés au risque de change.

[10] Legrand G, MARTINI H, Gestion des opérations import-export, Dunod, Paris, 2008, p107.
[11] http://www.cereg.dauphine.fr/UserFiles/File/La%20gestion%20du%20risque%20de%20change.pdf,30/05/201

Rapport-Gratuit.com

- **Le termaillage**

C'est une procédure par laquelle l'entreprise cherche à faire varier les termes (les délais) de paiement à fin de pouvoir profiter d'une évolution favorable du taux de change. Une entreprise importatrice par exemple qui anticipe une appréciation de la monnaie de facturation, tentera d'accélérer le règlement du fournisseur, en cas de dépréciation, elle cherche à retarder le paiement. La situation d'une entreprise exportatrice est inverse, si la tendance est à la hausse de la devise, elle sera tentée de retarder le paiement du client, mais pour une baisse de la devise, l'accélération du paiement sera souhaitée[12].

- **Les clauses d'indexation**

Les clauses d'indexation rédigée dans le contrat commercial, visent à prévoir contractuellement les modalités de partage du risque de change entre l'importateur et l'exportateur. Dans l'hypothèse ou une variation de cours de change de la devise de facturation, il n'existe pas Je clause d'indexation type, elles dépendent du résultat de la négociation. Cependant certains exemples peuvent être évoqués[13] :

- **Clause de risque partagé** :

Cette clause fait supporter aux deux parties une part de risque de change. Le contrat prévoit, par exemple, qu'une partie de la variation de cours, intervenant entre la date de facturation et la date de règlement, sera partagé par l'exportateur à concurrence de la moitié, l'importateur supporte l'autre partie.

- **Clause d'indexation tunnel** :

L'entreprise peut introduire un tunnel, présentant un cours minimum et un cours maximum. A l'intérieur des quels, les cours de la monnaies de facturation peuvent fluctuées sans aucune incidence sur le prix. Si les variations du cours de change dépassent ses limites, le prix à la hausse ou à la baisse selon les modalités prévues.

- **Clauses raulti devise** :

Ces clauses permettent de libeller le montant du contrat en plusieurs devises, et c'est seulement à l'échéance que l'une des parties au contrat (l'importateur ou l'exportateur) choisit la devise de règlement.

- **Le netting (compensation)** :

C'est une technique utilisée dans les grandes firmes, elle consiste à effectuer tous les paiements internes entre la société mère et ses filiales implantées à l'étranger[14].

Chaque semaine ou bien chaque mois, le trésorier de la firme opère la compensation entre

[12] Stéphane Tosseri, Gestion opérationnelle et ouverture des risques de change, Genève le 27/ janvier/2012 p 14.
[13]Idem.
[14]Idem.

les flux de créance et de dette, de tell façon qu'il puisse connaître avec précision l'ensemble des soldes dans toutes les devises, c'est à ce moment qu'il met en place les couvertures nécessaires. L'intérêt de cette technique, est de déduire le nombre et le montant des transferts entre les filiales du groupe, afin que de nombreuses opérations ne soient plus en risque de change, et de limiter ainsi la couverture aux seuls soldes.

3-4 Les techniques externes de couverture

- **L'assurance de change** :

L'entreprise peut se couvrir contre le risque de change en souscrivant de police d'assurance auprès les organismes d'assurance. Les assurances ont pour objet, de permettre aux entreprises d'établir leur prix de vente et de passer des contrats en devises sans en courir le risque de variation des cours de change[15].

- **La couverture à terme** :

Le change à terme permet de fixer aujourd'hui un cours de vente de devise pour une échéance future, l'exportateur pour se couvrir contre les risques de change lié à la dépréciation éventuelle d'une devise, vend à terme à sa banque le montant de devise de sa créance. Il bloque ainsi de façon précise le montant en monnaie nationale, qu'il recevra à l'échéance. Donc, l'entreprise qui craint une dépréciation de la devise étrangère dans laquelle elle a facturé, elle souhaite bloquer un cours de change, pour réaliser le paiement à l'échéance à un cours garantie (la banque s'engage à livrer le montant de la créance au cours fixé quelque soit le cours réel à l'échéance). Cette technique et simple, utilisable sur de multiple termes avec de nombreuses monnaie, son inconvénient majeur est le caractère irrévocable de l'engagement, donc elle ne permet pas de profiter d'évolution favorable des cours[16].

- **Les options de devise :**

Il s'agit pour une entreprise d'acheter un droit de vendre (put) ou un droit d'acheter (cali) une devise, à un cours fixé, à une date donnée ou au cour d'une période donnée, moyennant de paiement d'une prime, en fonction de l'évolution des cours. Cette technique paiement de profiler d'une évolution favorable de la devise étrangère, et la possibilité de revente de l'option dans le cas ou le contrat n'est pas signé. Cette technique a comme inconvénient, le coût de la prime est parfois élevé[17].

[15] Stéphane Tosseri, Gestion opérationnelle et couverture des risques de change, Genève le 27. Janvier 2012, P15.
[16] Idem.
[17] Idem.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

- **Les avances en devise :**

Il s'agit d'un prêt en devise accordé par une banque à un client exportateur, pour couvrir une créance dont l'échéance est plus ou moins proche, en empruntant, l'exportateur obtient une source de financement, et s'il convertit les devises obtenues en monnaie nationale, il annule le risque de change. Généralement le prêt en devise est destiné à améliorer la trésorerie de l'entreprise, a l'échéance du prêt, l'exportateur rembourse la banque du nominal de l'emprunt majoré des intérêts Calculés sur la base du taux d'intérêt sur la devise. Cette technique présente un avantage qui est la simplicité, et le non nécessité d'aucun suivi par l'entreprise, mais elle ne permet pas de bénéficier d'une évolution favorable du cours de la devise[18].

3-5 La gestion du risque de change à l'import

Comme dans le cas de l'export, l'importateur peut être en risque de change. Pour mieux comprendre la situation on prend l'exemple suivant.

Une entreprise importatrice passe commance de matériel?, de chantier pour, un million quatre cents mille dollar américain. La commande est passée début juillet, au moment où le dollar américain cote 1EUR=1,40USD[19].

Le délai d'expédition est de deux mois, les conditions de paiement prévoient trois mois date d'expédition.

En suppose que le matériel soit expédié au bout de deux mois, le paiement devra être réalisé trois mois plus tard, soit cinq mois après la confirmation de commande.

A la date du paiement, l'importateur constate que le cours de change est :

Cas 1 : 1EUR=1,2860USD.

Cas2 : 1EUR=,4700USD

Selon les hypothèses ci-dessus, le coût définitif de cette acquisition et l'impact pour l'importateur sont résumés dans le tableau suivant :

[18] Stéphane Tosseri, Gestion opérationnelle et couverture des risques de change, Genève le 27. Janvier 2012, P15.
[19] G. Legrand, h. Martini, Commerce International, 2eme édition, Dunod, 2008, p222.

Tableau N° 08 Calcul du coût d'importation selon la variation du taux de Changes :

Hypothèses	Cas l : 1EUR=1,286USD	Cas2: 1EUR=1,47USD 1 EUR= 1.47 USD
Prix d'achat **valorisé au cours à échéance**	1 088 647	952 381
Prix d'achat **valorisé au cours à la date de** la **commande**	1 000 000	1 000 000
Gain ou perte de change	Perte 88 647EUR	Gain 47 619EUR
L'évolution de **l'euro**	Si l'euro se déprécie, le coût d'importation en euros augmente. C'est défavorable à l'importateur.	Si l'euro s'apprécie, le coût d'importation en euros diminue. C'est favorable à l'importateur.

Source : G. Legrand, h. Martini, Commerce International, 2eme édition, Dunod, 2008, p222.

3-5-1 La couverture interne du risque de change à l'import

L'importateur peut résoudre le risque de change en utilisant plusieurs mécanismes, on peut citer[20] :

- ✓ Introduction d'un cours de référence avec indexation dans le contrat.
- ✓ Ouverture d'un compte en devise pour régler les importations, en supposant qu'il reçoit par ailleurs des devises étrangères suite à ses exportations.

3-5-2 Les techniques externes de couverture du risque de change à l'import

Les banques proposent un éventail de produits assez large, qui offrent des avantages et des inconvénients[21].

- ➢ **L'achat à terme :**

Cette technique permet à l'importateur de bloquer le risque de change. La banque garantie un cours à une échéance donnée, ou pour une période donnée. Le contrat est ferme, il est possible de le proroger. Cette technique présente des avantages : La couverture du risque de change est simple à mettre en place ;

[20] http://www.cicici.fr/wp-content/uploads/2014/01/Risque-de-change-Cours.pdf.29/05/2015.
[21] Idem.

- pas de primes à payer mais uniquement une commission de mise en place. Elle présente également un inconvénient qui est le manque à gagner en cas d'évolution favorable de la devise étrangère.

➢ **L'avance en devise à l'import :**

Cette technique consiste à emprunter des devises étrangères pour régler le fournisseur. Ce prêt donne lieu au paiement d'un intérêt. A l'échéance, l'importateur devra rembourser le banquier le capital majoré des intérêts par des recettes export. Cette technique nécessite tout d'abord que l'emprunteur ait négocié avec sa banque une ligne de crédit en devise.

➢ **L'option de change à l'import :**

Permet à l'importateur de couvrir le risque de change en période de négociation, ou en période de crédit fournisseur, ou durant les deux, La technique de l'option est adaptée au risque de change certain et incertain. Ainsi l'importateur achète une option d'achat de devise étrangère à un cours déterminé, appelé prix d'exercice pour une échéance prévue, moyennant le paiement d'une prime, lorsque l'importateur doit payer son fournisseur, il observe le marché des changes pour savoir s'il doit ou non exercer son option de change. Si la devise étrangère s'est appréciée, l'importateur va exercer son option de change. Dans le cas contraire, il ne l'exerce pas. Dans tous les cas il perd la prime initialement versée.

Face à un environnement financier plus turbulent, les entreprises disposent à présent d'outils de protection efficaces, mais l'efficacité des instruments et couverture et leur sophistication croissante ne doit pas faire oublier les dangers, et limites de leur utilisation c'est pour cela que la nécessaire maîtrise des outils de gestion et de contrôle est primordial.

Conclusion

Les différents modes de paiement du commerce international évoqués, sont considérés comme un soutien financier des banques sur lequel repose les entreprises, mais il est toutefois indispensable de vérifier lors des négociations commerciales si le mode de paiement est adéquat et s'il ne comprend pas des risques.

Ces risques de plus en plus diversifiés à cause de l'évolution rapide du commerce international recommandent de rechercher des garanties, il ya plusieurs techniques financières qui permettent de réduire fortement le risque d'impayé, voire de l'annuler comme les techniques qui offrent le plus de sécurité à savoir ; la remise et le crédit documentaire.

Parmi les principaux types de risque auxquels les entreprises sont confrontées, les risques de taux d'intérêt et de change sont des aspects à prendre en compte avec beaucoup d'attention, car les conséquences sont énormes.

A Travers ce chapitre nous avons conclu que le management des risques est aujourd'hui un des sujets importants pour aborder les questions financières, que ce soit pour des financements d'emprunt ou de prêt, ou des échanges commerciaux, ou encore des transactions.

La gestion des risques est également l'une des clés majeures du succès des projets de financements, une gestion qui se veut optimale, se doit d'évaluer, mesurer et mettre en œuvre des techniques et stratégies, visant à faire face aux risques.

CHAPITRE IV Etude réel d'une opération d'importation d'un matériel électrique par BMT

Introduction

Afin de mieux comprendre le déroulement des opérations d'importations, et spécialement celle réalisées par le moyen du crédit documentaire, nous allons exposer un exemple concret, tel qu'il nous a été présenté au niveau de l'entreprise BMT, cette partie pratique vient à compléter notre recherche théorique de façon à nous permettre de toucher du doigt le déroulement pratique d'une opération importation.

Ainsi ce chapitre sera donc consacré en premier lieu à la présentation de l'historique, le fonctionnement, l'effectif humain…etc., de l'entreprise BMT, et en second lieu le déroulement d'une opération d'importation réalisé par un crédit documentaire irrévocable et confirmé, son mécanisme et son déroulement, ainsi que son processus d'utilisation, et l'impacte de non respect des délais sur le fonctionnement de l'opération, et les modifications qui peut y avoir, et son influence sur le taux de change.

Section 01 Présentation de l'entreprise BMT

Dans cette section nous allons donner une présentation générale de l'entrepris BMT et son historique, ensuite nous parlerons du fonctionnement et objectifs de l'entreprise, et enfin de son organisation.

1-1 Historique

BMT (**B**ejaia **M**éditerranéen **T**erminal) se situe au nouveau quai du port de Bejaia - SPA est une jointe venture entre l'**E**ntreprise **P**ortuaire de **B**ejaia, **EPB** est l'autorité portuaire qui gère le port de Bejaia. **PORTEK** System and Equipment, une filiale du groupe PORTEK, est un opérateur de Terminaux à conteneurs présent dans plusieurs ports dans le monde est également spécialisé dans les équipements portuaires.

L'activité principale de BMT est la gestion et l'exploitation du Terminal à conteneurs. Sa mission principale est de traiter dans les meilleures conditions de délais, de coûts et de sécurité, l'ensemble des opérations qui ont rapport avec le conteneur. Pour ce faire, elle s'est dotée d'équipements performants et de systèmes informatiques pour le support de la logistique du conteneur afin d'offrir des services de qualité, efficaces et fiables pour assurer une satisfaction totale des clients.

BMT veille au développement et à la gestion de son terminal à conteneurs où l'intégrité, la productivité, l'innovation, la courtoisie, et la sécurité sont de rigueur. BMT est constamment soucieuse des intérêts de ses clients avec lesquels elle partage le souci de performance et de coût.

Elle met à la disposition de ses clients des ressources humaines et des moyens nécessaire pour optimiser sa productivité et atteindre des niveaux de performance concurrentielle.

1-2 Activité :

Bejaia Méditerranéen Terminal reçoit annuellement un grand nombre de navires pour lesquels elle assure les opérations de planification, de manutention et d'acconage avec un suivi et une traçabilité des opérations.

1-2-1 Les opérations

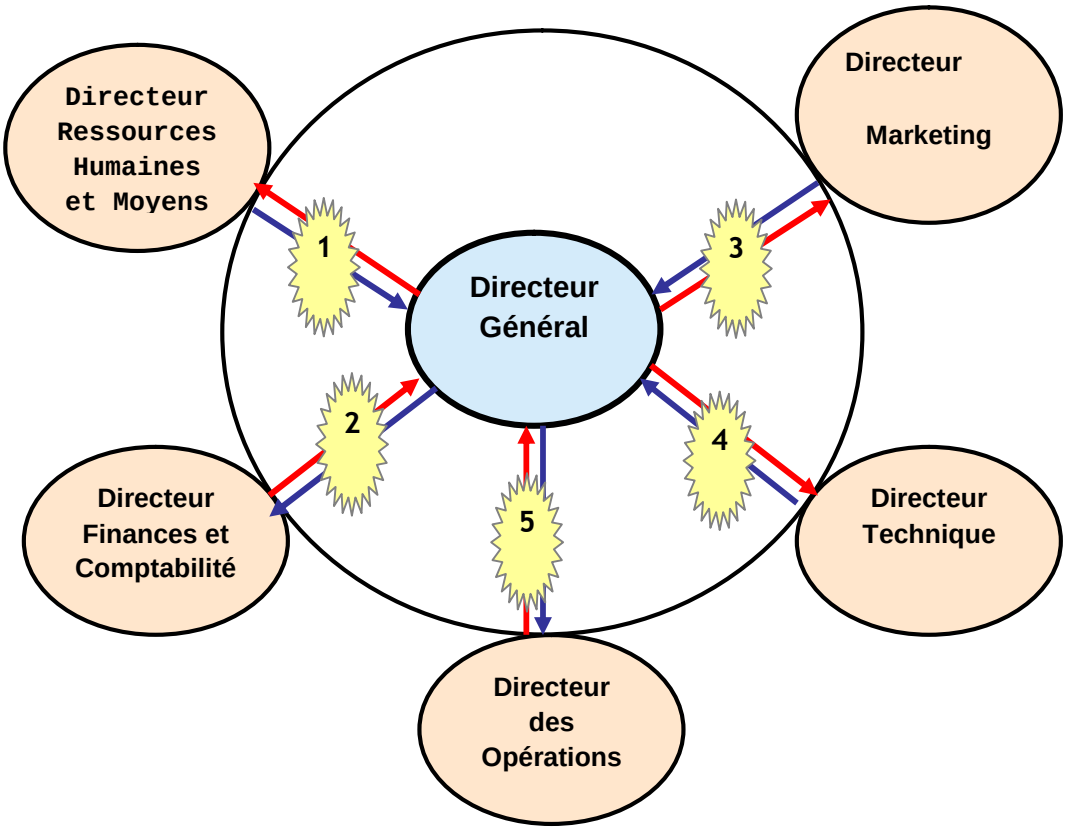
- **Opérations planification** :
  - Planification des escales
  - Planification déchargement/chargement
  - Planification du parc à conteneurs
  - Planification des ressources : équipes et moyens matériels
- **Opérations de manutention** :
  - La réception des navires porte conteneurs
  - Le déchargement des conteneurs du navire
  - La préparation des conteneurs à embarquer
  - Le chargement des conteneurs du navire
- **Opérations d'acconage**
  - Transfert des conteneurs vers les zones d'entreposage
  - Transfert des conteneurs frigorifiques vers la zone « reefers »
  - Mise à disposition des conteneurs aux services de contrôle aux frontières
  - Mise à disposition des conteneurs vides pour empotage

  Suivi des livraisons et des dépotages
  - Suivi des restitutions et des mises à quai pour embarquement
  - Gestion des conteneurs dans les zones de stockages
  - Sécurité absolue sur le termine

CHAPITRE IV Etude réel d'une opération d'importation d'un matériel électrique par BMT

1-3 Le fonctionnement de la société BMT

Figure N°07 BMT est organisée comme suit :



Instructions, Décisions, validation et approbation des projets, Propositions et projets à viser

1 Documents et informations concernant les Ressources Humaines et Moyens

2 Documents et informations concernant les Finances et la Comptabilité

3 Documents et informations concernant le Marketing

4 Documents et informations concernant le Technique

5 Documents et informations concernant les Opérations

- **Direction Générale :**

A sa tête le Directeur Général qui gère la société BMT Spa, à le pouvoir de décision, administre l'entreprise, assigne des directives aux différents directeurs qui font la liaison et coordonne avec leurs collaborateurs.

- **Direction des Ressources Humaines et Moyens:**

La Direction des Ressources Humaines et Moyens est assuré par Monsieur « **DRHM** » qui est placé sous l'autorité directe du Directeur Général.

Sa mission principale est de mettre en œuvres des systèmes de gestion intégrée à la stratégie de BMT pour atteindre ses objectifs et qui traduisent une adéquation entre les impératifs économiques et les attentes du personnel:

- Acquérir des ressources humaines en nombre et en qualité;
- Assurer l'évolution de la carrière du personnel;
- Planifier le développement du personne (Formations, séminaires…etc.);
- Assurer la rémunération;
- Elaboration et prise en charge des dossiers sociaux;
- Assurer l'approvisionnement et les achats ;
- Gestion des projets de l'entreprise ;
- Assurer le suivi de la gestion des stocks en fourniture de tout matériel à utiliser à la BMT;
- Assurer et garantir la sécurité du personnel et du patrimoine de la BMT;
- Assurer la propreté au sein de la BMT par des agents d'entretien et d'assainissement.

- **Direction des Finances et Comptabilité :**

La Direction des Finances et Comptabilité est actuellement sous la responsabilité de Monsieur **DFC**

Sa mission est de :

- Veiller à l'adéquation de la politique financière de l'entreprise avec les objectifs globaux;
- Coordonner et suivre les relations avec les institutions financières;

Rapport-Gratuit.com

- Assurer les relations avec les banques, et les administrations fiscales et parafiscales;
- Assurer le recouvrement des créances de toute nature;
- Etablir et suivre les budgets et les plans de financement;
- Elaborer les plans de financement en assurant l'actualisation et l'exécution;
- Déterminer, rechercher et négocier les financements les plus appropriés en relation avec les établissements concernés;
- veiller à l'application des règles comptables et à la tenue correcte des livres au sein de la société;
- Elaborer le bilan et autres états financiers et comptables;
- Etablir et analyser le bilan de fin d'année.

➢ **Direction Marketing :**

La Direction Marketing est restructurée récemment après la jonction des trois départements (Commercial + Marketing + Informatique) actuellement elle dirigée par Monsieur **DM**

Sa mission est de :

- Élaboration une politique commerciale et tarifaire.
- Élaboration le plan marketing.
- Coordonner et veiller à la bonne exécution des actions marketing.
- Assumer le rôle de représentation de l'entreprise en Algérie et à l'étranger.
- Participer à l'élaboration du Business Plan.
- Assurer la veiller technologique en matière de la communication et de l'information.
- Elaboration des plans d'action de l'entreprise en termes d'efficacité de facturation de recouvrement et d'amélioration de la relation client.
- Administration du système logiciel.

➢ **Direction des Opérations :**

La Direction des Opérations est assuré par Monsieur **DO** Elle est placée sous l'autorité directe du Directeur Général.

La mission opérationnelle est de :

- Assurer la planification des escales, de parc à conteneurs et la planification des ressources, équipes et équipements.
- Prendre en charge les opérations de manutentions, comme la réception des navires porte conteneurs et leurs chargements et déchargement.

Suivre les opérations de l'acconage tel que : le suivi des livraisons, dépotages, restitutions du vide et le traitement des conteneurs frigorifiques

- Assurer la logistique.

➢ **Direction Technique:**

La Direction des Technique est assuré par Monsieur **DT** Elle est placée sous l'autorité directe du Directeur Général.

La mission opérationnelle est de :

- La maintenance et l'entretient des différents engins;
- Soutenir les maintenances manager dans des issues mécaniques d'équipement du port;
- Maintenir et trouver la panne défectueuse des mécanismes;
- Résolution des problèmes (issues) chronique de la machine;
- Amélioration de la performance par l'optimisation de procédures PM;
- Fournir le support technique à tout le métal du port;
- Entretien, installation, test, mise à jour, préparation et dépannage du matériel du port;
- Enregistrement historique d'entretien de machines de maintenance;
- Exécuter la maintenance et la préparation préventives des machines de productions;
- Fournir la formation technique pour le personnel interne et externe

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

CHAPITRE IV Etude réel d'une opération d'importation d'un matériel électrique par BMT

Section 02 Présentation du cas pratique d'une opération d'importation au sein de l'entreprise BMT.

Dans notre cas d'étude nous nous focaliserons sur un mode de paiement à l'international, à savoir le crédit documentaire ; son mécanisme et son déroulement, ainsi que son processus d'utilisation celui-ci étant le plus utilisé en l'Algérie car il représente plus de sécurité, et les modifications qui peut-il avoir en cas de non respect des délais souscris entre l'importateur et l'exportateur dans le cadre d'un crédit doc (demande de modification) , et la logistique qui réfère au intervenants; notamment la date de l'embarquement de la marchandise ainsi que le dédouanement et son enlèvement, et les conséquences qui résulte du non respecte des délais et sa répercussion sur le taux de change.(titre d'exemple demande de prorogation).

Une négociation faite avec le vendeur afin d'acheter d'un GROUPE ELECTROGENE DN3-AJ440S-6S1, 443.75KVA POUR RTG LIEBHERR RT 140/141 TYPE 6/6/2WS avec AJ POWER LIMITED. Par crédit documentaire irrévocable et confirmer payable à vue par BMT.

« BMT » prend contact avec le fournisseur AJ POWER LIMITED pour effectuer un contrat de vente qui est réparti comme suit :

2-1 Présentation du cas

La BMT plus précisément les directions opérationnelles (la DMA, DR, DC, DDD) ont un besoin d'investissement (achat de matières) ou bien de répartition (pièces de rechange), dans notre cas le DDD a besoin d'un GROUPE ELECTROGENE

Pour cela BMT a deux méthodes de règlement :

- **Avec un contrat (voir annexe N°01) :**

Elle sollicite G.I.C.E.P (groupement d'intérêt commun des entreprises portuaire) pour lancer un appel d'offre dans les journaux officiels pour l'acquisition groupe électrogène, après avoir lancé cet appel d'offre, tout les fournisseurs qui sont intéressés manifeste et se présente pour retirer le cahier de change ce cahier contient tous les critères des pièces de rechange exigées par l'entreprise (quantité. n° de série, année, référence…).et elle fixe un délai pour déposer les dossiers.

Au niveau de G.I.C.E.P il existe trois commission qui décident parmi tout les dossiers lequel vont choisir :

- La première qui est la commission d'ouverture des plis (COP) : chargée de l'ouverture des plis transmis par les fournisseurs intéressés, en présence des représentants des différentes sociétés ensuite cette dernière transmet le dossier complet a la commission d'évaluation des offres.
- La deuxième est la commission d'évaluation des offres (CEO) : lorsque cette commission reçoit les offres des soumissionnaires de commission d'ouverture des plis. Elle procède a l'analyse et a l'évaluation des offres technique et commerciale : après étude et analyse, elle procède a l'établissement d'un tableau récapitulatif des offres, a la suite de cette opération elle établit un classement des offres suivant le barème intérieur qui est la base de cette opération, ensuite elle établit un procès-verbal de réunion qu'elle transmit a la commission d'attribution des marchés.
- La troisième est la commission d'attribution des marchés (CAM) qui contrôle ce qui a été fait par la CEO et décide ensuite sur l'offre qui doit être retenue.

➢ **Sans contrat :**

Dans notre cas la DDD (service approvisionnement) envoi directement une demande de facture pro forma aux plusieurs fournisseurs :

- SARL TECHNIQUE 3EME MILLINAIRE-ALGER
- SARL SOPIM-ALGER
- SARLSEARTRA- BEJAIA
- SUMITOMO-ALGER

Ce FAX contient : la date, N°TEL, FAX, réf et tous les détailles de ces chariots élévateurs (désignation, référence, quantité, engin, n° de série, année)

Lorsque ces fournisseurs reçoivent ces fax, chacun d'entre eux établir un bordereau d'envoi accompagné d'une facture pro forma

la DDD va classer ces fournisseurs selon différents critères (prix, délai, modalité de paiement…) dans un tableau « T.C.O » et dans notre cas c'est AJ POWER LIMITED qu'elle va choisir. Et elle lui confirme la commande du groupe électrogène.

Ensuite la DDD demande au directeur des finances et comptabilité de procéder a l'ouverture du crédit documentaire pour l'acquisition de pièces de rechange accompagné de deux factures pro formas originales.

2-2 Caractéristiques de l'opération

➢ Le donneur d'ordre BMT :

- La banque émettrice : **BEA** agence 041 Bejaia ;
- La banque confirmatrice : Banque of IRLAND ;

- Le bénéficiaire : AJ POWER LIMITED ;
- Forme de crédit : irrévocable et confirmé ;
- Mode de paiement : à vue ;
- La validité de la lettre de crédit : 29/08/2013 ;
- La nature de la marchandise : GROUPE ELECTROGENE DN3-AJ440S-6S1, 443.75KVA POUR RTG LIEBHERR RT 140/141 TYPE 6/6/2WS ;
- Le montant des marchandises en lettre et en chiffre, la monnaie ;
- Le mode de notification : Swift n°700 **(Annexe N°06)**
- Expédition partielle non autorisé ;
- Transbordement autorisé ;
- date limite de l'embarquement : 09/08/2013 ;
- La quantité : 01 ;
- Le pays d'origine : Royaume Unis ;
- Port de chargement : port Irlande du nord ;
- Port de déchargement : port de Bejaia ;
- Incoterm : CFR ;
- Facture pro forma : PFM 260213 ;
- Les documents exigés :
  - (6) factures originales dument signées et cachetée par le bénéficiaire, indiquant le montant en chiffre et en lettre ;
  - (3) connaissement clean on bord à l'ordre de la banque Extérieur d'Algérie Notifie donneur d'ordre marquer fret payé ;
  - (1) Original EUR 1 établi par les services de douanes ;
  - (1) original +(2) copie certificat d'origine établie et signé par la chambre de commerce de l'industrie d'Irlande du nord (origine : Irlande du nord) ;

(3) original bordereau de colisage dument signée et cachetée par le fournisseur **(voir annexe N°08)**;

(1) original +(2) copie certificat de conformité dument signé et cacheté par le fournisseur **(voir annexe N°09)** ;

(3) certificat original de garantie établie par le fournisseur **(voir annexe N°10)**

2-3 Les éléments du contrat

Ces derniers peuvent se résumer comme suit :

2-3-1 Mode de transport

Cette marchandise est importée du port d'Irlande du nord par voie maritime, qui est le moyen le plus adapté à l'expédition lointaine.

2-3-2 L'incoterm

Parmi les différents points que comprend le contrat de vente international ; il y a lieu de relever le transfert des risques et des frais de l'acheteur au vendeur qui est source de conflit potentiel. Pour éviter tout problème sur les termes de l'accord, les deux parties utilisent un langage codifié élaboré par la chambre de commerce international situé à Paris.L'incoterm choisie par les deux parties est l'incoterm **CFR** port de destination, cela signifie que l'exportateur dûment livré des lors que les marchandises ont passé le bastingage du navire au port d'embarquement.

L'exportateur doit payer les coûts et fret nécessaires, pour acheminer la marchandise jusqu'au port de destination convenue.

Mais les risques de perte ou de dommage que la marchandise peu courir et aussi tous les frais supplémentaires survenant après la livraison sont transférés de l'exportateur à l'importateur.

Le terme **CFR** fait obligation à l'exportateur le dédouanement des marchandises à l'exportation, ce terme est utilisé pour le transport maritime et aérien.

2-3-3 Techniques de paiement

Les techniques de paiement international faisant intervenir les banques.

La banque chargée d'émettre le transfert, est la banque : **BEA** agence 041 Bejaia pour cela, les deux entreprises ont choisi le **crédit documentaire** comme modalité de paiement, ce mode de paiement est utilisé quand il y a une confiance entre les deux parties.

Le **crédit documentaire** est un mode de règlement commercial international. Il permet à l'importateur de bénéficier d'un délai de règlement conclu avec l'expéditeur et les banques respectives.

2-4 Mécanismes et déroulement du Credoc au sein de BMT

2-4-1 L'ouverture de crédit documentaire (voir annexe N°03)

Après l'accord deux parties, BMT sollicite sa banque BEA pour la domiciliation et l'ouverture de la lettre de crédit en faveur de AJ POWER LIMITED. Elle présente les documents suivant :

- Une demande d'ouverture de crédit documentaire signée par BMT en 4 exemplaires ;

L'engagement d'importation en 2 exemplaires **(voir annexe N°04)** ;

4 factures pro forma (1 original et 3 exemplaires) **;**

Un engagement en 3 exemplaires **(voir annexe N°07)** ;

A la réception de ces documents, le préposé à la domiciliation vérifie leur conformité, Une fois reconnus conformes, il enregistre l'opération sur un registre approprie.

Le banquier procédé a l'ouverture d'une lettre du crédit, et a la domiciliation du contrat en apposant sur cette dernière un cachet qui contient :

Le nom de la banque : BEA agence Bejaia 41

- La date de domiciliation : 27/05/2013
- Un numéro composé de :
  - code de la wilaya de l'agence : 06 ;
  - code d'agrément bancaire : 03 ;
  - code d'agrément de guichet domiciliaire : 02 ;
  - l'année de l'opération : 2013
  - trimestre de l'ouverture de dossier de domiciliation : 02
  - code de produit importé : 10
  - numéro d'ordre chronologique des dossiers de domiciliation de même nature ouvert pendant le trimestre : 00041
  - monnaie de facturation : EUR

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE **AGENCE BEJAIA 041** **BD KRIM BELKACEM BEJAIA**					
060302	**2013**	**2**	**10**	**00041**	**EUR**

Après avoir vérifié la demande d'ouverture, s'assurer de la concordance de l'information par rapport au contrat, (terme de vente, montant de la transaction, nature des biens importés…) BEA soustrait une commission de taxe sur l'ouverture domiciliation du compte de BMT (1755,00)

2-4-2 L'émission du crédit documentaire

Le banquier procède à (l'émission du Credoc), c'est que dernier émis le SWIFT d'ouverture en invitant le correspondant étranger « BANK of IRLAND» à confirmer son

engagement de paiement. Après cette opération le banquier relève encore une fois une nouvelle commission et taxe sur ouverture + engagement +Swift un montant de X.

La banque notificatrice « BANK OF IRLAND » accuse réception a la BEA par retour du message SWIFT, après authentification de toute l'instruction émises elle notifie au bénéficiaire «AJ POWER LIMITED» le Credoc en mentionnant toutes les instructions exigées par l'ordonnateur.

2-4-3 La gestion de crédit documentaire :

Dans ce cas il y a quelques modification aux quelle BMT a recours :

Demande de Modification (voir annexe N°02) ;

- A /S prorogation de lettre de crédit L/C N 0411CD0002313099 relative au contrat N 09/DG/2013 De AJ POWER LIMITED
  - Crédit valide untel (crédit valable jusqu'au) : 30 /09/2013
  - Latest date for shipment (date limite d'embarquement au plus tard) : 09/09/2013.

Il est à noter que les frais de modification sont à la charge du fournisseur.

Demande de modification et sa répercutions sur le taux de change :

- L/C N 041 ICD 0002313099 d'AJ POWER LIMITED
  - Certificat d'origine vise par la chambre et d'industrie d'Irlande du nord, origines Irlande du nord ;
  - Annulation de la mention clean on bord sur le connaissement ;

- Cette demande de modification à des répercutions négatif pour l'entreprise BMT, certes les pertes seront à la charge du fournisseur mais il n'ont demeure pas mois que l'entreprise BMT aura a sbire une perte si jamais il y'a une fluctuation important du risque de change, et c'est ce qui a été enregistré dans cette opération, ou l'entreprise BMT a eu a prendre a sa charge l'accroissement du taux de change à la date du prélèvement bancaire qui passe de 106 EUR /DZD a la date de Domiciliation a 107,2 a la date de la réalisation, Soit une augmentation de 1,2 supporté par BMT.

A la base de cette opération on a conclus que l'entreprise BMT ne dispose pas de produits dérivé afin de ce prémunir contre cette fluctuation du risque de change, ce qui engendre une perte qui pourra être importante dans certaines opérations.

2-4-4 La réalisation de crédit documentaire

Le bénéficiaire (d'AJ POWER LIMITED) est tenu de se conformer aux clauses d'ouverture du dit CREDOC dans sa phase de réalisation

Après acceptation du Credoc par Banque of IRLAND, ce dernier procédé a l'expédition des marchandises et a la transmission d'un pli cartable sur le bateau « ARISARA » destination port de Bejaia.

Ce pli contient :

1. (facture) : 3 originaux et 2 copies
2. B/Ln (connaissement maritime) : 3 copies

Tous ses documents seront mentionnés dans un seul document nommé « shipping Document » qui comprend :(la date, les documents exigés, la nature de marchandise. Le non du bateau, le port d'embarquement, la date de départ, la destination, la date d'arrivée), suite au départ du navire, d'AJ POWER LIMITED envoi une correspondance à BMT contenant des informations sur l'embarquement du GROUPE ELECTROGENE

lorsque la marchandise arrive au port de Bejaia, CMACGM BEJAIA envoi un avis d'arrivé à la DDD, cette dernière récupéré le pli cartable, et va demander à BMT de procéder à la domiciliation bancaire du dossier afin de pouvoir dédouaner la pièce de rechange, BMT se présente au guichet de CPA et fait parvenir tous les documents exigés, le préposé vérifie la concordance par rapport aux clauses initiales du Credoc et procédé au report du numéro de domiciliation et l'endossement du B/L tout en exigeant une main levée de réserve, que le client établit et remet à sa banque.

Après la levée des réserves. La BEA crédite le compte de son correspondant, passe les écritures comptables.

Lorsque BMT prend possession des documents originaux dont la facture originale domiciliée, le connaissement maritime, endossé et signé, l'attestation, certificat d'origine. Certificat de conformité, la liste de colisage, l'avis d'arrivée et attestation de pli avec un bordereau d'envoi. Elle les remet à la direction domaine et développement (DDD) qui se charge de dédouanement de la marchandise. A ce titre d'autres documents sont établis par le directeur dont une copie de registre de commerce, une copie de la carte fiscale, une procuration au transitaire pour qu'il effectue l'opération de dédouanement. Lorsque ces documents sont réunis, ils seront transmis au transitaire qui va les déposer auprès de service douanier, qui après leurs vérification donne le montant à payer, ensuite BMT établis un chèque de ce montant et paie la douane

2-5 **Les intervenants dans cette opération d'importation**

2-5-1 Le transport

L'entreprise **«BMT»** a délégué cette mission à la compagnie **CMACGM** qui' est une auxiliaire précieuse grâce à sa parfaite connaissance des mouvements des navires, leurs capacités et leurs particularités qui leur permet de satisfaire au mieux aux besoins de ses clients.

2-5-2 Le consignataire de navire

L'agent consignataire et le mandataire du propriétaire du navire est un représentant de l'armateur, ce dernier, est celui auquel appartient juridiquement le navire. Il a plusieurs obligations, certains avant l'arrivée, d'autres après l'arrivée au port de Bejaia ou il doit séjourner.

- **Avant l'arrivée du navire au port**

IL convient à l'agent consignataire de connaître d'une façon précise l'estimation temps arrivée **(E.T.A)** du navire, afin qu'il puisse informer les autorités portuaires de Bejaia pour permettre la programmation au quai.

Le consignataire demeurera en contact avec l'entreprise de manutention qui travaille habituellement avec l'armateur.

Il devra passer la commande pour combustible et l'avitaillement nécessaire au navire.

- **Après l'arrivée du navire au port**

A l'arrivée du navire la capitainerie demande au commandant de bord de se préparer pour l'accostage.

Après l'opération de réception, l'agent consignataire informe l'armateur, et lui communique des informations relatives à l'accostage.

Au commencement des opérations commerciales, l'agent aura à s'occuper du navire et veiller à ce que le déchargement des marchandises s'effectue dans les meilleures conditions et délivrer celles-ci selon les pratiques réglementaires. Par la présence d'un manifeste qui est un récapitulatif des marchandises embarquées par le navire, il reprend les indications de chaque connaissement.

Ce manifeste est destiné à la douane du port de Bejaia, plus exactement à la brigade commerciale.

Rapport-Gratuit.com

2-5-3 Assurance (CAAT)

L'assurance tout risque est couvert par l'acheteur.

2-5-4 Condition de déchargement

Tous les déchargements sont effectués par la société **BMT** (Bejaia Méditerranéen Terminal).

2-5-5 Autres conditions

Droits et taxes de toute marchandise sont à la charge de l'acheteur.

A l'arrivée du navire tous les conteneurs sont déchargés par la compagnie **BMT.** La consignataire **CMA** qui se charge de la consignation des conteneurs, nous fait l'échange du connaissement et nous joint un bon à délivrer contre un paiement du montant de la consignation des conteneurs en fonction du nombre.

- **La constitution du dossier de dédouanement**

Après la conduite en douane du produit, et l'établissement de la déclaration sommaire, c'est au tour du transitaire de procéder au dédouanement de cette marchandise.

Cette opération nécessite la constitution d'un dossier de dédouanement englobant un certain nombre de pièces exigées par l'administration des douanes pour l'identification de l'aseptic halal.

Il s'agit d'un document accompagnant la déclaration en détail.

- **la facture commerciale domiciliée (voir annexe N°11)**

Ce document établi par le fournisseur traite les conditions relatives à la réception de la marchandise, à la quantité vendue, le prix unitaire, le prix total.

- **Le registre de commerce**

Ce document englobe les renseignements relatifs à la SPA **« BMT »**Qui est :

- La dénomination ou raison sociale, le siège social
- Le secteur d'activité, et le capital de la Sarl
- Le nom du gérant et son associé

- **Immatriculation fiscale**

Délivréepar la direction générale des impôts cette carte porte le numéro de l'immatriculation fiscal de la SPA **« BMT »** et les renseignements que traite le registre de commerce.

- **Les connaissements originaux au nom de la SPA « BMT » (Voir annexe N°05)**

C'est le document de base dans le transport maritime, il représente un contrat de transport conclu entre l'entreprise **« BMT »,** et la compagnie maritime (**CMA)**.

- **Certificat d'origine**

Ce document est une sorte de carte nationale de cette marchandise, car il identifie son origine, il certifie que le produit importé par la SPA **« BMT »** est d'origine européenne, et le prix indiqué s'accorde avec le prix courant sur le marché d'exportation.

➢ **Le circuit de dédouanement**

Après la circulation du dossier de dédouanement, celui-ci doit passer par différents services des recettes douanières, pour permettre au mieux le déroulement de cette procédure qui se déroule selon l'ordre chronologique comme suit :

- **La recevabilité de la déclaration**

Après l'établissement de dépôt de la déclaration en détail par le déclarant, c'est au tour du receveur de procéder à deux types de contrôle :

- **Le contrôle formel de la déclaration**

Le contrôle permet la vérification de l'existence des documents nécessaires qui accompagnent la déclaration.

- **Le contrôle des documents**

Il permet le contrôle des énonciations sur les documents relatifs à la marchandise importée.

- **Enregistrement de la déclaration**

Cette opération permet d'affecter un numéro à la déclaration qui peut la reconnaître, le numéro attribué à cette déclaration est établi le jour même de la déclaration.

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

- **Vérification de la déclaration**

Cette opération se fait au niveau de l'inspection principale aux contrôles des opérations commerciales par la méthode de cotation du système informatisé qui désigne l'inspecteur liquidateur qui doit effectuer deux contrôles.

- **Liquidation et acquittement des droits taxés (Annexe N°12)**

Dès que les opérations d'enregistrement et la vérification sont achevées, le déclarant doit procéder au paiement des droits et taxes qui en découlent auprès de la caisse. Le montant à payer englobe les taux suivants :

Le droit de douane **(DD)**, la taxe sur la valeur ajoutée **(TVA)**, sachant que l'administration des douanes a procédé à la suppression des redevances douanières.

Le paiement de ce dernier est fait au comptant à l'ordre de monsieur le receveur principal des douanes de Bejaia.

Une fois les droits et taxes sont payés, le déclarant reçoit une quittance avec bon d'enlèvement de la marchandise avec le bon à enlever, le propriétaire va avec le magasinier pour effectuer une reconnaissance de sa marchandise, et enfin pour la récupérer.

- **L'enlèvement de marchandise**

Une fois les droits et taxes acquittés, les services des douanes autorisant l'enlèvement de la marchandise par la délivrance d'un bon à enlever à la **BMT.**

CHAPITRE IV Etude réel d'une opération d'importation d'un matériel électrique par BMT

Conclusion

Pour l'objet de ce stage, ça nous a donné la chance de voir et de vivre de pré le monde du travail, et d'apprendre le déroulement d'une opération d'importation réalisé via un crédit documentaire irrévocable et confirmé, ainsi que son fonctionnement.

A la fin de ce stage on a constaté que le crédit documentaire est le moyen le plus utilisé, puisqu'il répond à divers exigences tels que l'universalité, la sécurité, la rapidité de paient et la fiabilité. Mais n'exclus en aucun cas la couverture contre la fluctuation du risque du taux de change et également des inconvénients comme la gestion administrative qui est très couteuse, basée sur la véracité des documents. Cette technique est relativement couteuse (commissions bancaires) qui s'applique à des opérations d'un montant relativement important.

Une opération de crédit documentaire se prépare dés la négociation commerciale entre les principaux acteurs (exportateurs/importateurs), ensuite d'éviter les irrégularités dus le plus souvent en raison de défauts dans le montage du crédit documentaire par l'importateur et l'exportateur, dans notre cas nous avons constaté le non respect des délais par l'exportateur entraine en premier lieu des modification au niveau du contrat par une demande de modification, cela engendre des charges supplémentaires assumé par le fournisseur, et en deuxième lieu la logistique; notamment la date de l'embarquement de la marchandise ainsi que le dédouanement et son enlèvement, le non respecte de ces délais entraine également des couts supplémentaires à la charge de l'acheteur au moment du prélèvement bancaire et cela a causé une pertes dans fluctuation du taux de change. Alors il est primordial pour un importateur d'avoir des connaissances parfaites et des récentes informations sur les principes et les règles à utiliser, de métriser les techniques à mettre en œuvre, et la prévention contre le risque de change par une bonne gestion de trésorier.

Notre stage pratique au sein de la BMT de Bejaia nous à permit de consolider les connaissances théoriques en matière de commerce international qu'on a acquérir sont d'une considérable conquête dans le déroulement d'une opération d'importation Au cours de notre travail au sein de l'entreprise BMT et qui s'est montré intéressant, nous pouvons dire que celle-ci possède une place remarquable sur le marché algérien et des relations avec des partenaires étrangers.

CHAPITRE IV Etude réel d'une opération d'importation d'un matériel électrique par BMT

Conclusion générale

Les échanges économiques internationaux s'expliquent d'abord par le fait que certains pays ne peuvent produire des biens dont ils ont besoin ou les produisent en quantité insuffisante. Ils vont donc chercher à se procurer ailleurs ce qu'ils ne peuvent avoir sur place. Plus la vie économique devient complexe, plus grande est la diversité des biens produits, et plus sont importants les échanges internationaux, car il est, de plus en plus, impossible à la majorité des Etats de couvrir toute la gamme des produits

De ce fait, les opérations du commerce extérieur prennent un caractère d'intérêt général, les devises produites par les exportations doivent permettre de procurer celles qui sont nécessaires à l'approvisionnement du pays, en importations indispensables.

Durant ce travail nous avons touché plusieurs axes directement relié au commerce international, c'est le cas des incoterms, des moyens et instruments de paiement ainsi que les risques associés au commerce mondial. La logistique joue donc un rôle déterminant dans les échange au même titre que le transport même si ce dernier éclipse souvent l'importance de l'existence d'un soutient logistique de qualité. En effet, notre objectif était de rependre à notre problématique de l'introduction générale : à démonter la relation qui peut y'avoir entre les délais de livraison et la logistique, ainsi que le paiement et les modifications susceptibles au non respect des délais.

Cela s'établie en fonction d'une opération d'importation réalisé par le crédit documentaire, qui est spécifique en termes de sécurité, de rapidité, d'efficacité, de simplicité. Mais durant cette étude, nous avons pu constater que le crédit documentaire est le moyen le plus utilisé en Algérie[1]. L'avantage de cette technique est le double engagement bancaire qui se comportent comme des vigiles de l'opération, il profite essentiellement à l'exportateur car l'importateur ne peut annuler s'il trouve une meilleur opportunité d'affaire, c'est un instrument de paiement efficace et un arrangement bancaire pour les parties intéressés, et une garantie de paiement, mais aussi il a des inconvénients parce qu'il prend du temps, des frais élevés et trop de documents et aussi une gestion administrative très couteuse.

Le stage au sein de l'entreprise BMT, nous a donné l'opportunité d'étudier un dossier sur le déroulement du financement d'une opération d'importation par le moyen du Credoc afin de démontrer son efficacité en matière de sécurité.

Une opération de crédit documentaire se prépare dés la négociation commerciale entre les principaux acteurs (exportateurs/importateurs), ensuite d'éviter les irrégularités du le plus souvent en raison de défauts dans le montage du crédit documentaire par l'importateur et l'exportateur, dans notre cas nous avons constaté le non respect des délais par l'exportateur entraine en premier lieu des modification au niveau du contrat par une demande de modification, cela engendre des charges supplémentaires assumé par le fournisseur, et en

[1] Information interne à l'entreprise

deuxième lieu la logistique; notamment la date de l'embarquement de la marchandise ainsi que le dédouanement et son enlèvement, le non respecte de ces délais entraine également des couts supplémentaires à la charge de l'acheteur au moment du prélèvement bancaire et cela pourra causer des pertes s'il existe une fluctuation importante dans le taux de change. Alors il est primordial pour un importateur d'avoir des connaissances parfaites et récentes informations sur les principes et les règles à utiliser, de métriser les techniques à mettre en œuvre, et la prévention contre le risque de change par une bonne gestion de trésorier.

Bibliographie

1-les ouvrages

- M.rainelli, le commerce international, édition la découverte, paris, 2003.
- Corinne pasco, commerce international 4eme édition, Dunod, Paris 2002.
- Thierry jouan,Techniques et management des opérations de commerce international .
- SUPMAN/Alaoui/cours de recherche commerciale/2005-2006.
- Corinne pasco, commerce international 4eme édition, Dunod, Paris 2002.
- C.pasco, Marketing International, Edition Dunod, Paris, 2004.
- Hubert Martini, Ghislaine Legrand, La logistique internationale, transport et douane.
- Fady Nammour, commerce international, 1ére édition Mars 2008, Etablissements Emile Bruylant, Bruxelles.

2-Mémoire

- HALHAL SAID, le rôle de la conteneurisation dans le développement du transport, maritime de fin de cycle, université de Bejaia
- ZAIDI.H(2008), la place du transport maritime de marchandise dans le commerce international
- Bellout Kahina, Ghassouli Samira et Hassane Rachida, « Les risques liés au financement du commerce international », option MBF, université A-Mira de Bejaia 2010-2011.
- Hassani Meriem, Guesmi Fadila et Kasmi Naima, « Les opérations du commerce international-Cas importation exportation », option MBF, université A-Mira de Bejaia 2008-2009.
- Ziane Noureddine, « financement, risques et garantie dans le commerce international, économie internationale, université A-Mira de Bejaia, 2009-2010.

3-Documents et rapports

- Bonnaud-Legal, le transport multimodal et logistique REVUE du droit commercial, maritime, aérien, et des transport, 2001.

- kelifa. Guide des transports internationaux de marchandise, édition Dahalb, 1994.

- Séminaire sur l'assurance des facultés de transportées, Présenté Par : Monsieur Belkacem Yanat , 2014.

4-Site internet

https://www.over-blog.com/Questce_que_la_logistique_internationale_Informations-1095203869-art120665.html.

http://economie international /traduction de la 6eme édition américaine par achille annequart et fabien liloup.

http://www.petite-entreprise.net/P-3050-136-G1-quels-sont-les-differents-types-d-exportation.html),21/04/2015.

https://www.contrepoints.org/2014/06/21/169671-depuis-20-ans-le-commerce-international-ne-cesse-dexploser.

http://www.mondissimo.com/pdf/guidemondissimoci.pdf.

http://www.ummto.DZ/IMG/PDF/Memoire de Magister de Mlle, zourdani, safia, PDF.

http://gcbsourcing.com/Fr/Blog/transport-et-douane/transport/quest-ce-quun-incoterm/.