Université MOULOUD MAMMERI Tizi-Ouzou
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des Sciences Economiques

Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de master en Sciences Economiques
Option : Monnaie Finance Banque

Thème

Le financement du commerce Extérieur: Cas de la BEA

Présenté par : M^elle FELLAH Samia
M^elle FECIH Fatiha
Encadré par : M^me TIZA.A

Devant le jury composé de :

Président : M^r BATACHE Abderhmane

Rapporteur : M^me AISSAT Lighma Amina

Examinateur : M^me AKSIL Kayssa

2014/2015

REMERCIEMENTS

Nous remercient d'abord le bon dieu, le puissant de nous avoir donnée la santé, le courage et la patience, la force nécessaire et la volonté pour bien mener ce travail.

Ce modeste travail est le résultat de la conjugaison de nos efforts avec de ceux de nos promoteurs et ceux des personnes qui nous ont apporté leur soutien d'une manière directe ou indirecte.

Pour cela nous remercions nos promoteurs M^{me} AISSAT.A ainsi que nos encadreurs M^{me} TIZA.N au sien de la BEA.

Enfin nous tenons à remercier toutes personnes ayant contribué matériellement ou moralement, de près ou de loin à l'aboutissement de ce mémoire.

REMERCIEMENTS

DEDICACES

Je dédie ce modeste travail :

A ma très chère mère Zadjiga et mon très cher père Youcef.

A ma très chère grande Mère et mon grand Père.

A mes très chers frères CHabane et Ramdane

À mes très chères sœurs :

Karima et son mari Fatehet son enfantIslem ;

Tassadite et son mari Hassan sans oublier son enfant Slimane ;

Sabrina. Et son mariKarim et ses enfantsMouhamed, CHabane.

À mes chère Amis(es), Mourad, Samia, Hakima, Khaloudja,Lyly, Thanina, Nouria...

DEDICACES

DEDICACES

Je dédie se modeste travail :

À mon chère père Kader et ma chère mèreFatiha.

à mon frère Karim et sa fiancée Soraya.

À mes très chères sœurs :

Ourida et son fiance Dahmane.

A Ferroudja, Sonia, Kenza et la petite charmante Sylia.

A mon Ami, frère, ange, mari dans le futur Kamel.

A toutes mes amies.

DEDICACES

Samia

Samia

SOMMAIRE :

Introduction générale

Chapitre I : Cadre théorique sur le commerce international……..3

Section 1 : aspect théorique sur le commerce extérieur(les théories traditionnelles)…….……4

Section 2 : les théories contemporaines du commerce extérieur……..……12

Section 3 : les incoterms……..……..16

Chapitre II : les instruments et les techniques de paiement internationaux……..……19

Section 1 : les instruments de paiements……..……..19

Section 2 : Les techniques de paiements……..……..28

Section 3 : Les critères de choix des techniques et instruments de paiement……48

Chapitre III : les techniques de financement du commerce international……..……56

Section 1 : les techniques de financement à court terme……..……56

Section 2 : les techniques de financement à moyen et long terme……..……61

Chapitre IV : Etude comparative entre le Credoc et la rem doc……..68

Section 1 : présentation générale de la Banque Extérieur d'Algérie……..……68

Section 2 : Etude de deux cas pratiques, crédit documentaire et remise documentaire au sein de la BEA de TIZI-OUZOU……..……73

Conclusion générale

Introduction générale

Le commerce international a connu un développement considérable dans le monde, dont l'objectif est de mettre en contact des économies nationales qui s'échangent des matières premières et des produits alimentaires.

L'ouverture vers l'extérieur est une nécessité indispensable pour chaque pays, quelque soit son niveau de développement, on ne produit pas les biens et services nécessaires, donc le recours à l'importation qui l'oblige à faire des échanges avec d'autres pays.

Importer ou exporter n'est pas une tâche facile, ni pour l'importateur, ni pour l'exportateur, cela exige de l'opérateur économique des aptitudes techniques commerciales et financières et une bonne connaissance des marchés et des usages commerciaux des pays étrangers. Mais aussi l'ouverture de leurs espaces économiques qui doit créer les conditions élémentaire appropriées qui soit les plus accessible possible, parmi ces conditions, des adaptations à tous les niveaux et de tous les intervenants sont primordiales, notamment l'intervention des banques, quant à elles, en apportant leur appui technique et financiers en assistant et ou conseillant leurs clients au cours de la transition. Elles procurent une certaine garanties pour l'importateur ainsi pour l'exportateur. Donc elles sont des intervenants indispensables, pour le fonctionnement et l'évolution des opérations commerciales internationales.

Le développement des échanges internationaux nécessite la mise en œuvre des mesures et des moyens pour le bon fonctionnement, notamment ceux liés au financement. Les entreprises ayant signé des contrats à l'international rencontrant fréquemment des problèmes de trésorerie en raison de modalité de paiement, faisant apparaître un besoin de financement élevé, le crédit bancaire est incontournable dans les opérations du commerce international. La banque permet aux opérateurs économiques de réaliser leurs opérations sur les marchés étrangers en leurs accordant des formules adéquates de financement. Différents financements peuvent être mis en place pour financer la reconstitution de la trésorerie de l'exportateur rendue nécessaire par les délais de règlement qu'il accorde à son client.

La gestion des créances des clients est donc un poste stratégique auxquels les banques apportent des solutions. La présence de ces institutions financières est incontournable pour les opérations économiques puisqu'elles offrent des conditions favorables à la pratique bancaire tournée vers le commerce extérieur.

Nous tenterons dans ce modeste travail l'apporter des échanges sur un certains nombres de volets de financements de commerce extérieur en Algérie par une identification en terme de techniques de paiement et de financement qui favorisent les échanges extérieur.

La question fondamentale qui se pose est :

Les moyens et techniques de financement favorisent –ils les échanges internationaux ?

La réponse à cette problématique implique les réponses aux questions suivantes :

-Quels sont ses moyens et techniques de financement ?

-Quel est le rôle de la banque dans le financement des opérations du commerce extérieur ?

-Quel est la technique la plus utilisé et pour quoi ?

Hypothèses de travail :

-Ils existent des techniques documentaires et des techniques non documentaires de paiement ;

-Il y a des techniques de financement à court terme et à moyen long terme ;

-La banque est un intermédiaire entre l'importateur et l'exportateur ;

-Le crédit documentaire est la technique la plus utilisé.

Pour essayer d'apporter des éléments de réponses aux questions posées précédemment, qui porte sur le financement du commerce extérieur en Algérie, ce modeste travail sera présenté sous forme de quatre chapitres.

Dans le premier chapitre, nous aborderons les fondements théoriques du commerce international, le deuxième chapitre présente les instruments et les techniques de paiements et les critères de choix de ses derniers, le troisième traite les techniques de financement .Enfin le quatrième chapitre et le dernier c'est une étude de deux cas pratiques au sein de la BEA.

Introduction :

Dans la littérature économique beaucoup d'auteurs utilisent les expressions : commerce extérieur et commerce international comme des synonymes. Le commerce extérieur peut être considérer comme l'ensemble des échanges entre un pays et l'ensemble de ces partenaires extérieur. Et le commerce international peut être donc défini comme l'ensemble des transactions commerciales entre les différentes nations du monde. Il s'agit ici d'un aspect plus dynamique, dans ce sens que tous ce qui est produit quelque part est vendu, et consommé ailleurs.

Les théories du commerce extérieur tentent d'expliquer pour quoi les pays échanges entre eux cette question vient d'identifier les raisons de leurs différences. Ces derniers qui s'expriment par les prix relatifs des différents produits.

Les théories traditionnelles ont recherchés ces différences dans la disparité des économies, en termes de couts de fabrication des produits, mais aussi les différences dans la productivité du travail et la quantité des facteurs disponibles sur le territoire national. Qui peuvent être élément essentiel pour déterminer des avantages que les pays ont à échanger entre eux.

Puisque, ils peuvent se procurer certains produits moins chers à l'étranger que sur leur territoire national.

Section 1 : les théories traditionnelles du commerce international

Les théories (mercantilistes, classiques, néoclassiques….) permettent d'expliquer les différentes visions par plusieurs approches, qui ont pour but d'avoir les avantages et les limites de chaque théorie.

A- Les mercantilistes

Si l'on se réfère aux politiques mises en œuvre par les différentes notions au cours du 16ème et 17ème siècle, il est possible de distinguer trois approches différentes :

A-1 : Approche française

Cette approche est inspirée par l'écrivain et l'économiste, auteur de traité de l'économie politique : Antoine de Montchrestien (1575-1621), pour l'approche française l'enrichissement de l'Etat s'obtient par un flux de devise en prévenance d'autre pays.

A-2 : Approche anglaise

Les mercantilistes anglais à l'exemple de William Petty (1623-1685), pour cet économiste l'augmentation de la richesse d'une nation résulte pas seulement de commerce et pour dégager un excédent commercial, il faut que les exportations être supérieur aux importations, pour avoir plus d'entrés d'or dans les caisses de la nation.

A-3: Approche espagnole

Pour le courant espagnol la puissance de la nation repose sur la masse de métaux précieux, il faut accroitre le stock d'or mais cela critiquer par l'économiste « Jean Bodin » (1530-1595), car pour lui toute excédent de monnaie impliquera une inflation, et la thésaurisation de l'or s'avère économiquement désastreuse, et l'abondance monétaire conduit les espagnoles a négligé leurs industries, ne pas répondre à la demande très importante, l'importation avec des prix augmenté cela impliquera un déficit extérieur et rendre l'Espagne pauvre.

A partir du 18ème siècle, ces différentes politiques vont être l'objet d'une remise en cause par une théorie de libre-échange.

B- Les classiques :

Ces derniers considèrent le libre-échange comme un jeu à somme positive, contrairement aux mercantilistes qui lui considèrent comme un jeu à somme nul, cette théorie a été fondé par les deux économistes Adam Smith «1723-1790 » et David Ricardo « 1772-1823 ».

B-1 : Adam Smith : justifie l'échange par la loi de l'avantage absolu :

Adam Smith est un économiste et philosophe écossais, qui a connu par son publication de l'ouvrage « la richesse des nations » en 1776 et le principe de « laissez faire »et « laissez passez »(1).

Le modèle d'Adam Smith est le suivant :[1]

- 2 pays : Grande-Bretagne(G.B) et Etats-Unis (E-U).
- 2 biens : textile (T) et blé (B).

Smith adopte la théorie de la valeur travail. Il existe un seul facteur de production, le travail, le prix des biens est proportionnel à la quantité de travail direct et indirect contenu, mesuré en unité de travail u.

Tableau N°1 :

Temps de travail-prix.

	G-B	E-U
Textile	5 U ⟶ 1T	10 U ⟶ 1 T
Blé	10 U ⟶ 1 B	5 U ⟶ 1 B

Conception personnelle

Dans les deux pays, le travail total formé est de 15 U pour consommation de (1T+ 1B).

Le textile est moins cher en G.B (5U) qu'aux E.U(10)

Le blé est moins cher aux E.U (5U) qu'en G.B (10)

[1]M. Alain Deppe, « Marketing international » Séquence 1 : Les fondements du commerce international : approche historique théorie et organisationnelle.

Si chaque pays se spécialise dans la production pour la quelle il a un avantage absolu (il est le moins cher) et si 1T s'échange contre 1B (puisqu'ils demandent chacun 5 unités de travail là ou il est plus facile de les produire), la spécialisation donne par exemple ceci :

Tableau N° 2 :

	G.B	E.U
Textile	10 U ⟶ 2 T	0 U ⟶ 0 T
Blé	0 U ⟶ 0 B	10U ⟶ 2 B

Conception personnelle

Avec l'échange 1 T⟷ 1 B chaque pays retrouve le même niveau de consommation qu'en autarcie (1T+1B) mais en ayant travaillé 10 au bien 15.

Il y a donc gain (ici exprimée temps de loisir supplémentaire de 5U non travaillées pour même niveau de vie) dans les deux pays.

Mais les termes de l'échange (T contre B) n'ont pas de raison d'être égaux à 1.

L'échange reste mutuellement bénéfique tant que les termes de l'échange (prix du Textile en Blé de l'échange) , restent compris entre le prix de textile en Blé dans les deux pays vérifions :

En G.B, le prix du textile en Blé est 0,5.

Supposons ce prix sur le marché international, il faut offrir deux T pour avoir un B.

2T ⟷ 1B

On a la situation suivante :

Tableau N°3 :

	G.B	E.U
Textile	15 U ⟶ 3 T	0 U ⟶ 0 T
Blé	0 U ⟶ 0 B	10U ⟶ 2 B

Conception personnelle

Les E.U vendent 1B pour 2T

La G.B consomme 1T +1B et travail 15 : sa situation est inchangée par rapport à l'autarcie.

Les E.U consomment 2T+1B et travail 10 : leur situation encore 10 : leur situation encore améliorer par rapport au cas précédent.

Tout l'avantage de l'échange est concentré aux Etats-Unis s'il se fait au prix relatif en vigueur en G.B.

On vérifiera inversement que si l'échange se fait au prix intérieur aux Etats-Unis : prix de Textile en Blé = 2 (soit échangé 1T ⟷ 2B), l'avantage est concentré en G.B.

0 ,5< prix international du T en B < 2.

Si on exclut les extrêmes, l'échange dans cette zone de prix est toujours mutuellement bénéfique.

Avantage absolu est la possibilité pour un pays de produire avec moins de facteurs (in put) que partant ailleurs dans le reste du monde.

A. Smith vient pour répondre à la question suivante:

Pour quoi un pays peut-il avoir intérêt à l'échange international ? Car ce dernier ne pouvait participer à cet échange que s'il produisait au moins un produit moins cher que tous les autres pays, s'appelle avantage absolu.

Donc est ce que les pays qui n'avaient pas avantage absolu, n'avaient pas la chance de participer dans l'échange international ? Tout son fait l'objet d'étude faite par David. Ricardo dont il a développé la théorie de l'avantage comparatif (relatif) et pas absolu.

B-2 : David Ricardo justifie l'avantage par la loi de l'avantage comparatif:

Pour l'économiste un pays qui ne dispose d'aucun avantage absolu peut trouver un intérêt à participer au commerce international, en se spécialisant dans la production par la quelle son désavantage et le moins grand.

C'est la théorie de l'avantage comparatif est la spécialisation prendre en compte le critère de rentabilité mais pas le critère de productivité dégagé par l'échange monétaire.

Multiplions par 3 des coûts aux Etats-Unis les deux productions y sont plus chères(en terme de valeur travail) qu'en G.B.

Tableau N°4 :

	G.B	E.U
Textile	5 U ⟶ 1T	30 U ⟶ 1 T
Blé	10 U ⟶ 1 B	15U ⟶ 1 B

Conception personnelle

Les prix relatifs au sein de chaque pays restent les mêmes, Ricardo démontre que même ce cas, l'avantage de la spécialisation subsiste. Pour le démontre il suffit de remarquer que dans la démonstration précédente tout dépendait des prix relatifs, qui fixent les limites de l'échange mutuellement bénéfique. (Vérifier que l'échange 1T, 1B est bien toujours intéressant).

Comment cela est-il possible ? Pourquoi l'Angleterre, qui produit à la fois textile et Blé plus efficacement que les Etats-Unis, a-t-elle cependant intérêt à ne plus produire de blé, mais à produire plus de textile et à l'échange contre de blé américain ? Examinons-les échanges en terme de travail convenu.

Echange de travail dans le cas précédent :

Si 1T ⟷ 1B 1U ⟷ 1N

Maintenant :

Si 1T ⟷ 1B 1U ⟷ 3U

La plus faible productivité du travail aux Etats-Unis se traduit par le fait qu'une unité de travail américain ne s'échange plus que 1/3 d'unité de travail anglais.

Autre façon d'envisager la question : introduisons des monnaies et un taux de change.

Posons que le coût de travail est 1U=1e GB € et 1U=1$ aux E.U.

On peut alors exprimer les coûts en monnaie :

Coûts en monnaie.

Tableau N°5 :

	G.B	E.U
Textile	5 €	30 $
Blé	10 €	15$

Conception personnelle

Si le taux de change est 1€ = 3$ et que nous les prix en £.

Tableau N°6 :

	G.B	E.U
Textile	5 £	30 $
Blé	10 £	15$

Conception personnelle

Dans ces conditions, l'échange international se fera selon 1T ⟷ 1B puisqu'ils ont le même prix.

De même on aurait pour 1 £ = 6$

Tableau N°7 :

	G.B	E.U
Textile	5 £	5 $
Blé	10£	2 ,5$

Conception personnelle

L'échange international se fera selon 1T ⟷ 2B.

Dans ce cas, aux E.U, il est indifférent d'importer ou produire de textile. Tout l'avantage est concentré en G.B,

La G.B vend son travail au maximum : 1U ⟷ 6U

Pour le taux de change : 1£ = 1,5$

Tableau N°8 :

	G.B	E.U
Textile	5£	20 $
Blé	10£	10$

Conception personnelle

L'échange international, se fera selon 2T ⟷ 1B

Dans ce cas, en G.B, il indifférent d'importer ou produire de B lé.

Donc le taux de change qui rend les échanges possibles est compris entre : 1,5£ < en $ < 6.

Conclusion :

Quelle que soient les différences de productivité absolu, s'il existe des différences de productivité relative, il existe un taux de change reflète des productivités absolues, qui rend les échanges bénéfiques pour les deux pays.

Pour David Ricardo, il est toujours avantageux pour les deux pays commercé à conditions qu'ils se spécialisent dans les biens dont ils ont le plus grand avantage absolu on le plus petit désavantage absolu.

C- Approche néo-classique :

C-1: Le théorème de HOS :

Les hypothèses du modèle HOS, élaboré par E.Hichsher, B.Ohlin et D.A.Samuelson, se présentent comme suit :

- Il existe deux facteurs, deux biens et deux pays ;
- La concurrence pure et parfaite existe sur tous les marchés,
- L'offre de chaque facteur est fixe et il n'existe pas de mouvement de facteur entre pays ;
- Les deux facteurs sont au plein emploi dans chaque pays ;
- Les coûts de transports ou d'informations sont nuls ;
- Il n'existe pas d'entraves à l'entré et à la sortie des marchandises ;
- Les fonctions de production sont identiques dans les deux pays ;

- Les rendements d'échelles sont constants et les productivités marginales factorielles décroissantes ;
- Il n'existe aucun renversement d'intensité factorielles ;
- Les préférences des consommateurs sont identiques et homothétiques ;

Selon ce modèle, les différences de dotations factorielles, c'est-à-dire la disponibilité des ressources en facteurs de production, sont à l'origine des avantages comparatifs et donc de l'échange international, les pays sont supposés ne pas avoir les mêmes coûts relatifs de production. [2]

Deux facteurs de production sont retenus dans ce modèle : le capital(K) et le travail(L).

En supposant que les pays du Nord ont un stock relatif du capital (k_N/L_N) supérieur à celui des pays du sud (K_S/L_S) en fonction de la loi économique simple qui consiste à dire tout ce qui est rare et chère et tout ce qui est abondant et bon marché, nous pouvons établir une relation entre l'intensité factorielle (K /L) et les rémunérations factorielles (W/r) (avec w le taux de salaire et r le taux d'intérêt) tels que : les facteurs rares ont un coût élevé et les facteurs abadant ont un coût faible. Par conséquent, si $K_N/L_N > K_S/L_S$ alors $W_N/r_N > W_S/r_S$

Si le capital est abondant dans le Nord cela signifie qu'il est bon marché comparativement au prix de même facteurs dans le sud. Comme les produits peuvent être élaborés par plusieurs techniques, les coefficients d'input, output dépendent du prix relatif de facteur de production. Le Nord choisira de produire des biens intensifs en capital tandis que le Sud se spécialisera dans des biens intensifs en main d'œuvre car celle y est bon marché.

Ainsi, le théorème HOS peut s'énoncer comme suit :

« Un pays à un avantage comparatif dans le produit qui utilise intensément le facteur pour le quel il a une abondance factorielles relative par rapport à son partenaire commercial »

C-2 : le paradoxe de Leontief :

Le premier auteur qui tenta de tester le modèle d'Echsher et Ohlin fut w.Léontief, dans les années 1950 partant de principe que les Etats-Unis étaient abondante en capital, il mit au point un test devant déterminer, si les exportations américaine étaient plus intensive en capital que les importations.

[2] M. Alain Deppe, « Marketing international » Séquence 1 : Les fondements du commerce international : approche historique théorie et organisationnelle.

Pour élaborer son test, Leontief se servit de tableau d'input-output de l'économie américaine qu'il avait lui-même conçu un tableau input-output décrit les flux de biens et de services entre chaque secteur d'une économie. Chaque industrie dépend des autres industries pour les matières premières ou les produits intermédiaires. Par exemple, la production d'ordinateur demande l'utilisation de matière plastique, d'acier, de semi-conducteurs… ; à l'inverse, les autres industries utiliseront également des ordinateurs dans leur production. De la même manière, le modèle input-output permet de connaitre les besoins en capital et en travail dans la production de chaque branche.

Leontief établit ses calcules sur 200 industries. Il sépara d'abord les industries exportatrices (ayant un solde commercial [exportation-importation] positive) les industries importatrices (ayant un solde commercial négatif).Puis il supposa que les exportations diminuaient de 1millios de dollars. Il calcula la diminution ou l'augmentation des besoins en capital et en travail lié à ces variations. Utilisant les données de 1947, Leontief prenant les branches importatrices (dont les productions pouvaient apparaitre comme des substituas aux importations), remplacés 1millions d'importation par an production nationale demanderait 170 hommes-années et 3,1millions supplémentaire. En revanche la réduction des exportations de 1millions de dollars dégageait 182,3 hommes-années et 2,6millions de capital.

On obtient de ce fait un rapport a_L/a_K pour les industries exportatrices supérieur en même rapport pour les industries importatrices. Les exportations apparaissaient alors plus intensives en travail que les importations, qui étaient pour leur part plus intensive en capital que les exportations. Les résultats inverse de ce que l'on trouver était obtenu, d'où le nom « paradoxe de Leontief » lié à ce test de nombreuse auteurs ont alors tenté d'appliquer la méthode de Leontief à d'autre pays comme l'Inde, la France, l'Allemagne de l'este, le Japon,…etc. ; ces tests aboutirent tantôt à un paradoxe, tantôt à des résultats normaux.

Section 2 : Les théories contemporaines de commerce international :

Concurrence parfaite, produit homogène et rendement constant à l'échelle international soutiennent l'édifice de la théorie classique du commerce international.

Relâcher ces hypothèses on reconstituant la théorie du commerce international sur les bases de la micro-économie et de l'économie industrielle, à permet de déboucher sur des résultats nouveaux.

A-Théorie macroéconomique :

A-1- demande représentative de Linder :

En 1961 Linder prend argument de l'importance des échanges de produits similaires entre pays riche pour rejeter le modèle HOS et tenter d'élaborer une nouvelle approche en terme demande, pour Linder les productions sont dépendantes de la demande et les producteurs nationaux produisent d'abord pour leur marché national, la demande est ainsi « une demande domestique représentative. Les exportations sont un commerce de surplus par rapport à la consommation intérieure, s'est cette demande représentative qui détermine la nature des produits exportés, puisque les pays de même niveau de développement ont des demandes représentatives similaires. Leurs surplus exportable porteront sur les mêmes produits, chaque bien exportable est un bien importable, on outre, plus le revenu par tète est élevé et plus le géré de sophistication des produits demandés est grand.

Autrement dit, les analyses traditionnelles sont fondées sur l'offre alors que pour Stefan Burestam Linder considère que la demande, largement négligée jusqu'alors, joue un rôle essentiel dans l'explication du commerce international.

Les pays se spécialisent non plus en fonction de leur dotation en facteurs mais de leur demande interne. Quant celle-ci tend à se saturé, l'entreprise cherche des nouveaux débouchés à l'exportation. Dans cette optique, le marché international n'est rien d'autre que le prolongement du marché national.

A-2 - La théorie du cycle de vie de produit de R.VERNON :

Raymond Vernon (1913-1999) est un économiste américain, connu pour sa théorie du cycle de vie de produit et pour son application au commerce international.

Dans cette théorie développée en 1966, Vernon étudie la nature des innovations aux Etats-Unis et les stratégies des firmes tout au long de la durée de vie économique de produit.

Jusqu'aux années 1970, les Etats-Unis sont les pays ou les coûts salariaux sont les plus élevés, mais ou le revenu par tête est le plus important. En effet, cycle de vie de produit connait quatre phases majeures :

- Le lancement : le produit est intensif en travail qualifier et il est qualifier et consommé dans le pays innovateur. Les séries de production sont courte et les coûts unitaires élevés. Seuls les consommateurs des pays leader disposants de haut niveau de revenu peuvent demander le produit.
- La croissance : le produit est intensif en travail semi-qualifier en capital. Il est fabriqué sur une vaste échelle et son coût unitaire de production s'abaisse. Par conséquent son prix de vente diminue et il est demandé par les consommateurs à revenu moyen.
- La maturité : dans cette phase le produit pénètre le marché des pays industrialisés. Si les consommateurs de ces pays expriment une demande solvable pour le bien nouveau alors celle-ci est satisfaite d'abord par les exportations de pays leader, puis par la délocalisation de la production dans ces pays.
- Le déclin : cette dernière phase correspond à un produit banalisé intensif en main-d'œuvre non qualifier. Il est donc délocalisé les PVD. La demande des pays industrialisés stagne, puis se réduit et le produit est dans sa phase de déclin au pays leader. Ce dernier abandonne la production de ce bien obsolète au profit de nouveaux produits.

B-Théorie de la firme :

B-1 – La concurrence imparfaite :

Les échanges de produit entre pays presque semblable entre pays à niveau de développement comparable ont conduit certains économistes à remettre en cause les grilles de lecture classiques et néo-classiques dans le cadre des quels ces pays n'auraient aucun intérêt à se spécialiser. Pour Bernard Lasserie-Duchenne, la différentiation des produits permet aux entreprises de retrouver une situation de monopole de fait. Il ne s'agit plus de produire en masse des produits homogènes mais de produire en série plus limité, des articles différenciés, soit dans le cadre d'une stratégie de diversification. La compétitivité internationale se

construit maintenant sur la gestion bien comprise du binôme différentiation/domination par les coûts.

Krugman, au-delà les entreprises pointent les tentations de dérivés protectionniste qui conduisent les nations à tenter de récupérer les rentes de monopole qui apparaissent sur ces marchés imparfaits.

B-2-Théorie de la firme multinationale :

D'autres auteurs, comme Dunning, ont essayé d'intégré dans leurs analyse les trois niveaux macroéconomique (nation), méso économique (secteur d'activité) et microéconomique (l'entreprise) pour démontrer que les stratégies d'internationalisation dépendaient de la combinaison d'un certains membre de conditions, L'analyse de Dunning à pris non de la théorie électriques ou encours de paradigme (OLI) (O pour Owner ad ventage ou avantage spécifique représentants les actifs intangibles découlant de la taille et de la position de l'entreprise sur la seine internationale, L pour avantage liée à la localisation à l'étranger intégrant les attraits et les contraintes spéciale du marché visé I pour avantage liée à l'internationalisation prônant en compte les bénéfices que l'entreprise peut tirer, dans ce cadre, de son propre système de transaction). La firme doit posséder (au niveau méso économique) certains avantages, par exemple une technologie, qu'il est plus intéressant d'internaliser (niveau micro économique) de fait des faibles couts des facteurs de production du pays d'accueille (niveau macro économique). De leur coté, Buckley et Casson, dans les années 80, approfondissant l'analyse de Williamson, ont montré que l'internationalisation apparaissent comme un moyen de diminuer les coûts de transactions des firmes multinationales.

C-L'avantage compétitif des nations :

Dorter (1993) présente le processus d'internationalisation dans le cadre d'un système interactif et indépendant de quatre éléments inhérents à l'environnement national de l'entreprise :

- La dotation du pays en facteurs de production (main- d'œuvre qualifié, infrastructure …).
- La nature de la demande intérieure.
- Les stratégies, la structure et la nature de la compétition intra-firme au niveau national.
- La coexistence, au plan national, d'industrie amont et d'industries apparentées compétitives.

Si le succès d'une entreprise est donc prédéterminé, selon Michail Dorter, par la qualité de son environnement national, celle s'avère une condition nécessaire mais non suffisante.

Deux autres variables sont appelées à jouer un rôle :

L'Etat qui dispose de moyens (fiscaux, monétaires, légaux) qui permettent de stimuler les industries amont et apparenter (subventions publics), de modifier la concurrence (lois anti-trust), d'améliorer la qualité des facteurs (formation) ou encours de stimuler le hasard.

C-1-Théorie du vol de l'oie sauvage :

Comme l'indique Akamatsu, l'échec de certaines options industrielles retenues et l'émergence sur la scène commerciale internationale de nouveaux acteurs issus du « Tiers-Monde » semble aujourd'hui réhabiliter la logique ricardienne. Tous les pays trouvent un intérêt dans l'échange international, celui-ci procure aux pays industrialisés les matières premières et les produits dont ils ont besoins et aux pays en développement les recettes d'exportations nécessaires à l'industrialisation et au remboursement des emprunts.

Mais il existe cependant une hiérarchie industrielle correspondant aux niveaux de développement des pays impliqués dans le commerce international, la globalisation induit la nécessité d'une nouvelle coopération dans les stratégies futures des différents acteurs, industrialisé ou nom.K.Akmatsu à utiliser l'exemple d'un vol d'oie sauvage pour formaliser sa théorie. Il montre que plusieurs pays, dans une zone géographique données, se spécialise dans des productions ou ils sont relativement les plus efficace.

Ce nouvel équilibre de l'industrie stratégique mondial permet une industrialisation par étape et favorise l'émergence de nouvelles puissances exportatrices.

C-2--Théorie des inégalités :

Le problème de l'insertion d'un pays en développement dans la division de travail à l'échelle mondial revient à retenir une spécialisation spécifique et à s'y montrer compétitif.

Cependant, dans la mesure ou il existe une échelle des biens plus ou moins valorisé dans l'échange international, les pays en développement ne profitent de leurs avantages comparatifs de même manière. Depuis les années 50, les pays producteurs de matières premières, subissent une dégradation des termes de l'échange.

Un phénomène de « appauvrissant », concept suggéré par Jagdish Bhagwati qui dynamise en l'occurrence le théorème HOS, apparait qui oblige ces pays à exporter toujours davantage pour importer toujours moins. Les économies se laissent prendre au piège des spécialisations primaire. L'analyse marxiste de l'exploitation, appliqués par Arghi Emmanuel au commerce international, à permis de forger le concept d'échange inégal et de proposer des stratégies de croissance autocentrée, déconnecter du monde capitaliste.

Section 3 : Les incoterms

A- Présentation :

Les incoterms sont une série de règles internationales qui sert à interpréter les termes commerciaux les plus utilisées dans le commerce extérieur, désigner sous forme d'abréviations (INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS) ont été élaboré par la Chambre du Commerce Internationale(CCI) afin d'éviter toutes ambiguïté concernant la répartition entre les acheteurs et les vendeurs. Les frais et les risques liés à l'acheminement des marchandises. Pour adapter cette série aux changements dans les pratiques commerciales internationales plusieurs modifications ont été apportés .Il s'agit des modifications faites dans les années suivantes : 1953, 1967, 1980,1990 et 2000.

B-**Objectif des incoterms :**

L'objectif des incoterms est d'établir un ensemble des règles internationales pour l'interprétation des termes utilisés dans le commerce international. Aux moyens de ces règles nous évitons les différentes interprétations qui peuvent apparaitre entre ce qui est différents impliqué ou, au moins, ils pourront être réduits dans une grande mesure.

C- Classement des incoterms :

On distingue quatre groupes :

-Incoterms groupe E : Départs

Le vendeur met les marchandises à la disposition de l'acheteur dans les locaux du vendeur même.

EXW : A l'usine

-Incoterms groupe F : Transport principale non acquitté

Le vendeur remet les marchandises à un transporteur désigné par l'acheteur.

FCA-Franco transporteur

FAS-Franco le long de navire

FOB-Franco bord

-Incoterms groupe C : Transport principal acquitté

Le vendeur conclu le contrat de transport sans assumer les pertes dommage, frais supplémentaires pour chargement ou expédition.

CFR-Cout et fret

CIF-Coût, assurance et fret

CPT-Port payés jusqu'à

CIP-Port payé, assurance comprise jusqu'à

-Incoterms groupe D : Arrivée

Le vendeur assume tous les frais et risques jusqu'à destination

DAF-Rendu frontière

DES-Rendu ex ship

DEQ-Rendu à quai

DDU-Rendu droit non acquitté

DDP-Rendu droit acquitté

Les incoterms sont géré par la CCI à Paris et sont utilisés par les nations majeures du commerce mondial.[3]

[3] S.HADDAD & Collectif « Les Incoterms », éd Pages Bleues, Janvier, 2009, P 9 -11

Conclusion :

A travers cette étude, nous avons conclu que les fondements théoriques du commerce extérieur, remontre au XIII^{ème} siècle grâce aux théoriciens qui ont eu le mérite de fonder les différentes théories du commerce international, même si elles restaient très abstraites si on trouvait dans ces données, une confirmation de leur pertinence pour l'analyse de la situation contemporaine.

Le développement du commerce international est aujourd'hui un acquis et irréversible. La spécialisation des pays dans leurs activités les plus rentables, la recherche de nouveaux débouchés, le prolongement du cycle de vie de produit ont contribué à la division internationale de travail et au succès de la théorie de libre-échange. Mais cette libéralisation et la concurrence internationale ne sont équitable, sur l'échiquier commercial mondial, que ces des limites et des règles leurs sont imposées. Un cadre institutionnel favorable au développement des échanges internationaux progressivement mis en place.

Introduction :

Dans les opérations du commerce international, il ne suffit pas du vendre, encours faut-il être payer.

Cette vérité première doit être rappelée dans le contexte actuel. Plus que jamais le choix judicieux des moyens de paiements devient un élément déterminent de la bonne fin des transactions.

Les transactions internationales peuvent créer aux importateurs et aux exportateurs des risques liés aux paiements et la réception de marchandises.

Les importateurs redoutent que les marchandises ne leur soit pas livrés on ne soit conforme à leurs commandes, par contre les exportateurs redoutent que le paiement ne s'effectuera pas.

Le choix du moyen de paiement dans le contrat de vente est d'autant plus important dans les relations commerciales internationales.

Les instruments et les techniques de paiements ne présentent pas tous les mêmes caractéristiques, notamment en termes de sécurité de paiement. A travers la section qui y est consacrée, nous vous invitons à prendre connaissances de certains critères décisionnels qui pourraient vous aidez dans votre choix.

Section1 : les instruments de paiements internationaux

Un instrument de paiement est la forme matérielle qui sert aux supports de paiements, il est aussi la forme qui va revêtir le paiement. Les opérations internationales disposes de cinq instruments de paiements : le chèque, le billet à ordre, la lettre de change, le virement international et la carte bancaire (carte de crédit).

A- le chèque :

A-1-définition :

Le chèque peut être défini comme étant l'écrit par lequel le client d'une banque donne l'ordre à celle-ci de payer une certaine somme à son profit ou au profit d'une tierce personne.

A-2-les intervenants :

- **Le tireur :** c'est le créateur ou émetteur du chèque ;

-Il doit avoir la capacité de dispose des sommes ;

-Il peut tirer pour son compte.

- **Le tiré** : ne peut être qu'un banquier ou une entreprise assimilée à une banque.

C'est lui qui paiera le chèque.

- **Le bénéficiaire :** la personne qui doit recevoir le paiement

Le chèque peut être payé si l'incapable est assisté de son représentent au moment de paiement.

A-3-les formes du chèque :

Il existe plusieurs catégories du chèque : chèque visé, le chèque certifie, le chèque barré, le chèque de voyage, le chèque postal et chèque de la banque.

- **Le chèque visé :** le visé de tiré constate l'existence de provision au moment ou le chèque est émis, le visé rend le chèque payable sur une agence autre que celle ou se trouve le compte de tireur.

- **Le chèque postal :** est celui qui est tiré sur bureau de poste pour titulaire d'un compte courant postale, il existe deux types de chèques postaux : des chèques de paiement et chèque de virement.
- **Le chèque certifié :** La certification comme le visa, à pour but constater que les provisions existes, mais en plus, elle permet de bloquer au profit de tireur le montant de chèque jusqu'à expiration de délai légal de présentation de paiement.
- **Le chèque barré :**c'est le chèque sur lequel il a été opposé deux traits en haut à gauche, le barrement de chèque interdit au banquier de payer le chèque à tout autre qu'à un banquier en une institution financière.
- **Le chèque de voyage :** c'est le chèque ordinaire mais le bénéficiaire peut ce faire à tous les guichets de la banque qu'il a émis et chez tous les correspondants ou les pays où il doit se rendre.
- **Le chèque de banque :** le chèque de banque est un chèque émis par une banque, soit sur l'une de ces agences, soit sur une autre banque.

A-4-les mentions du chèque :

- ***Les mentions obligatoires :***

Le chèque doit comporter un certains nombre de mentons obligatoires :

- ✓ La dénomination de chèque inséré dans le texte même titre ;
- ✓ Le mandat pur et simple de payer une somme déterminé (somme en chiffre et lettre) ;[1]
- ✓ Le nom de celui qui doit s'effectue ;
- ✓ La signature de celui qui émet le chèque (tireur) :celle-ci est exigée et doit être obligatoirement manuscrite.

- ***Les mentions facultatives :***

Deux mentions facultatives en ce qu'elles ne sont pas requise pour la validité de titre, et sont pré imprimées par les acquiers sur les formules délivrées à leur clients.

- ✓ La première est la clause interdisant l'endossement à une personne autre qu'une banque, une caisse d'épargne ou un établissement assimilé (chèque

[1] (LAZARY), « Le commerce International »,2ème édition, 2005, P190

stipulé « non endossable sauf au profit d'une banque ou un organisme visé par la loi »).

Cette disposition ne limite pas que les possibilités d'endossements et interdit pas, par exemple, la tradition du chèque ou porteur ; tant que le nom du bénéficiaire n'est pas indiqué, le chèque peut circuler librement ;

- ✓ La second est le barrement du chèque par le banquier ; irrévocable comme tout barrement.

De plus, un banquier ne peut acquérir un chèque barré que l'un de ses clients ou d'un autre banquier ou assimilé et il ne peut encaisser un tel chèque que pour le compte de ces personnes, sous peine d'engager sa responsabilité, plafonnée au montant du chèque.

- ***Les mentions interdites :***

Un certain nombre de mentions sont interdites, de façon très efficace puisqu'elles sont purement et simplement réputées non écrites, le chèque est valable si, par ailleurs, il comporte les mentions obligatoires prévue par ce que le chèque est un instrument de paiement et ne pas de crédit, il est payable à vue et ne comporter d'échéance, ni de stipulation d'intérêts.

Il ne peut davantage comporter de conditions : l'engagement de payer le tireur est pur, est simple.

Qualifiés par les parties « chèque de garantie », ils posent la double question de leur validité et de la responsabilité du porteur qui va encaisser le chèque sans respecter la condition passée.

La validité des chèques de garanties a été nettement de Genève qui ne fait pas de l'existence de la provision, d'une condition de validité du chèque, et notre droit interne qui exprime son absence par l'interdiction bancaire du tireur sans pour autant annuler le titre.

Pour éviter que le chèque ne concurrence à l'excès le billet de banque, l'acceptation est interdite, de même que l'aval émanent du tiers, en revanche, comme il a été une

certification du chèque par le tiré est admise en raison de brévité de la sécurité qu'elle confie au porteur (huit jours au plus).

A-5-les avantages et les inconvénients de chèque :

- **Les avantages :**

Peu coûteux ;

Moyen de paiement très utilisé ;

bon marché et très repandu dans certains pays (USA par exemple) ;

Le risque d'impayé peut être évité par l'exportateur en exigeant un chèque de banque ou un chèque certifié ;

- **Les inconvénients :**

L'émission du chèque est effectuée par l'acheteur ;

La durée d'encaissement varie ;

Le chèque d'entreprise représente une créance mais non garantie par contre le risque de non paiement ;

Le chèque peut être volé, perdu, voir falsifie ;

Le risque de change est possible, si le chèque libellé en devise.

En conclusion, le chèque au niveau international ne se justifie que pour les petites transactions (la réglementions des changes ne l'autorise que pour les opérations ne dépassant pas 7500 €) ; entre parties qui ont déjà établi des relations d'affaires satisfaisantes.

B- la lettre de change ou le trait :

B-1 –définition :

C'est un écrit par le quel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à l'importateur (le tiré) de payer une certaine somme à celui même ou à une tierce, à vue ou à une échéance précise.

C'est un instrument de paiement comptant lorsqu'elle est stipulée à vue, instrument de crédit lorsqu'elle porte une date déchéance, c'est un titre négociable.

B-2-les intervenants :

- **Le tireur :** c'est celui qui prend l'initiative d'émettre la lettre de change et invite de ce fait le tiré à payer.
- **Le tiré :** c'est celui qui doit payer à l'échéance la somme indiquée, i doit avoir une dette à l'égard du tireur.
- **Le bénéficiaire :** c'est à lui que le tiré doit payer, le bénéficiaire peut être le tireur lui même ou une tierce personne désigné par lui et à qui il doit de l'argent.

B-3-Les mentions de la lettre de change :

- ***Les mentions obligatoires de la lettre de change :***

La lettre de change doit obligatoire comporter les mentions suivantes :

- ✓ La dénomination (lettre de change) inséré dans le texte même, de titre est exprimée dans la longue employée pour la rédaction de ce titre.
- ✓ Le mandat de payer le montant inscrit (en chiffres et en lettres).
- ✓ Le nom de celui qui doit payer (le tiré).
- ✓ La date de son échéance.
- ✓ La date de son émission.
- ✓ Le lieu ou son paiement doit s'effectuer la domiciliation.
- ✓ Le nom de bénéficiaire, le tireur.
- ✓ Le nom de la banque domiciliataire.
- ✓ Un timbre fiscal.
- ✓ La signature de l'émetteur de la lettre de change.

- **Les mentions facultatives de la lettre de change :**

La lettre de change peut comporter d'autres mentions dont on ne saurait donner une liste exhaustive :

- ✓ La clause de domiciliation.
- ✓ La clause de dispense de protêt dite aussi de retours sans frais.
- ✓ La mention de la valeur fournie par le bénéficiaire au tireur.
- ✓ La mention de provision.

- ✓ La clause de recommandation.
- ✓ La clause non à ordre interdit l'endossement.

D'autre disposition importantes, relative à l'avale, sorte de cautionnement combine donné pour l'un des signatures, et à l'acceptation, seront envisagées ci-après.

B-4-les avantages et les inconvénients de la lettre de change :

- ❖ ***Les avantages :***

L'effet est émis à l'initiative de vendeur (créancier).

Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (escompter) auprès d'une banque.[2]

La date de paiement est déterminée.

- ❖ ***Les inconvénients :***

Les risques d'impayés, de perte et vol sont encore existants.

Elle est soumise à l'acceptation de l'acheteur et son recouvrement peut être long, en raison de sa transmission postale et de l'intervention de plusieurs établissements financiers.

Mode de paiement pas très rependu dans le mode.

En conclusion : la lettre de change est à utilisé avec précaution dans les transactions internationales. Le recours à l'aval bancaire peut être une parade lorsque la législation locale autorise à le faire.

B-5-les fonctions de la lettre de change :

La lettre de change est un instrument de déplacement de valeur pour éviter le transport matériel de fonds. Elle a conservée ce rôle primitif, notamment pour le règlement des dettes internationales ;

Elle est un instrument de crédit ;

[5]G.Legrand, H.Martini « Management des opération du commerce international »,éd DUNOD, Paris,2005 P77

Le commerçant qui a vendu à crédit des marchandises, tire sur son débiteur une lettre de change, l'acheteur à ainsi un certain temps pour vendre la marchandise et se procures les fonds nécessaire au paiement de sa lettre.

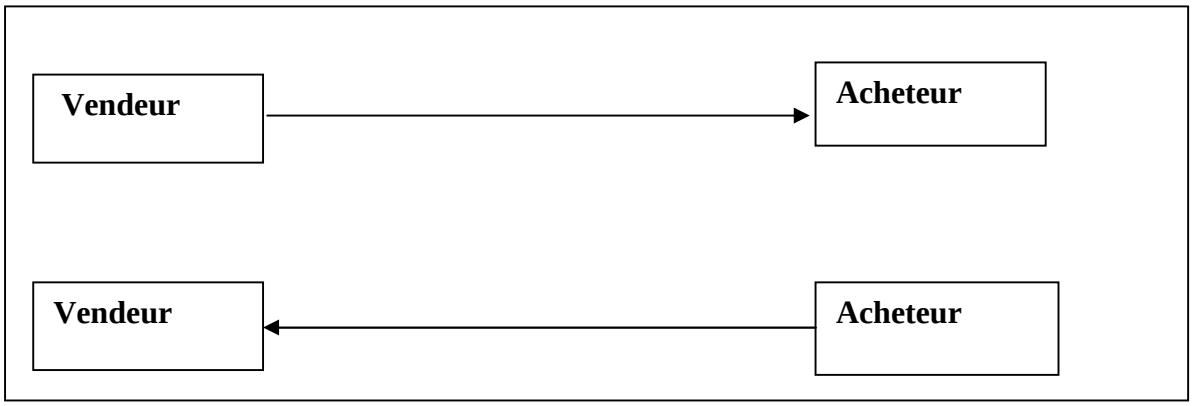
C- Le billet à ordre :

C-1-définition :

C'est un titre par le quel un débiteur (le souscripteur) s'engage à payer à une date déterminée (l'échéance) à un créancier (le bénéficiaire) une certaine somme.

Ce mode de paiement s'effectue de la même façon que la lettre de change sauf que le billet à ordre émis par l'acheteur.

Figure N°1 : déroulement d'un billet à ordre



Source : Didier-pierre MONOD, « Moyen et techniques de paiements internationaux », éd EKASA, Paris, 2007, P97.

C-2-les mentions obligatoires du billet à ordre :[3]

La clause à ordre au le mot « billet à ordre » doit être insérer dans le texte ;

- ✓ La personne pure et simple de payer une somme déterminée ;
- ✓ Le nom du bénéficiaire ;
- ✓ La date et le lieu de création ;
- ✓ La signature de souscription ;
- ✓ Le lieu de paiement ;

[3] G.Legrand, H.Martini « Management des opération du commerce international », éd DUNOD, Paris, 2005 P97

Si l'échéance n'est pas indiquée, le billet à ordre est payable à vue.

C-3-les avantages et les inconvénients du billet à ordre :

- ***Les avantages :***

Il peut être analysé par une banque endossé, négocié ;

C'est une pièce juridique au une preuve juridique en cas de non paiement ;

Il précise exactement le montant accordé ;

Il peut être escompté auprès d'une banque.

- ***Les inconvénients :***

Il est très rarement utilisé dans le commerce international ;

Il est émis à l'initiative de l'acheteur.

D-Le virement international :

D-1-Définition :

Le virement bancaire international est le transfert d'un compte à un autre, opéré par une banque sur ordre de l'importateur (débiteur), au profit de l'exportateur (créancier). L'ordre peut être en monnaie national ou en devise étrangère.

D-2-les formes de virement international :

- **Le courrier :** l'ordre de paiement transite par voie postale, il en résulte que les délais être plus au moins longs en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale de pays concerné.
- ***Le télex :*** plus rapide que le courrier il offre également l'avantage de sécurité, mais est un support papier reste instrument de virement ce qu'il laisse subsiste un risque d'erreur.
- **Le virement SWIFT:** (Society For word Wide Interbank Financial, Telecommunication):

SWIFT est le single d'une société fondé en 03 Mai 1973 par 293 banques américaines, européennes et canadiennes dont le siège est localisée à Bruxelles, en 1990, SWIFT

comprenait plus de 1100 membres s'entend à plus de 53 pays, cette société à pour mission de collaboration d'un moyen de communication moderne via l'outil informatique.

SWIFT n'est lui-même pas un moyen de paiement mais c'est un réseau de communication privé, loué aux administrations qui ont monopole de communication.

SWIFT est géré par un ordinateur dont l'usage est réservé aux banques membres de société qui ont la gestion.

Le réseau SWIFT est basé sur la communication des messages.

D-3-Les avantages et les inconvénients du virement :

- ***Les avantages :***

La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées ;

Le virement est rapide et ne coute pas cher ;

Son utilisation est très facile ;

- ***Les inconvénients :***

Le virement international ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise ;

L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur ;

Il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change dans le cas d'un virement en devises.

E- La carte de crédit :

E-1-Définition :

C'est un instrument de paiement moderne, technologie de pointe de leur époque, les cartes bancaires ont d'abord été en aluminium puis en plastique, et maintenant à puce électronique.

Section 02 : les techniques de paiement à l'international.

La technique de paiement est la procédure à suivre pour que le paiement puisse être réalisé. Il s'agit donc des modalités de l'utilisation de l'instrument de paiement à qui résultent de l'accord des parties au contrat. On peut distinguer deux catégories de techniques de paiement qui sont :

Les techniques documentaires de règlements (la remise documentaire, le crédit documentaire et l'affacturage) et les techniques non documentaires de règlement (l'encaissement direct, le contre remboursement et le compte à l'étranger).

-Les techniques documentaires de règlement :

a- La remise documentaire ou encaissement documentaire (REMDOC) :

a-1-Le cadre réglementaire de la remise documentaire :

Dans la « Loi de Finance Complémentaire 2011» publiée dans le JO N °40 en date du 20 juillet 2011, l'article 23 modifie désormais l'article 69 de la LFC 2009, il est stipulé que :

« Les entreprises productrices de biens et services peuvent payer les importations d'équipements et d'entrants et autres produits utilisés pour la production ainsi que les produits stratégiques à caractère d'urgence par remise documentaire ou crédit documentaire ».

a-2-Définition :

Est une technique par laquelle une banque a reçu un mandat d'un exportateur de ne remettre à l'acheteur les documents représentatifs de la marchandise que contre paiement ou acceptation d'effet de commerce.[4]

Autrement dit : la REMDO C'est un moyen de paiement par lequel une banque assure l'encaissement du montant de crédit contre remise des documents selon les instructions stipulés sur l'ordre d'encaissement, à la demande de son client. Pour la REMDOC à l'import, l'importateur est client de la banque et doit régler la facture de l'exportateur qui est à

[4]ANNEBOFFY-DONNEGER, CHRISTOPHE DEPARROIS « Commerce international », HACHETTE LIVRE 2009, p 43.

l'étranger et pour la REMDOC à l'export : le paiement de la facture est à la charge de sa banque.[5]

La remise documentaire se réalise selon deux formes :[6]

- Document contre paiement (**D/P**) : la banque située à l'étranger ne remettra les documents que contre paiement immédiat.

Cette forme à une sécurité pour l'exportateur. Celui-ci reste néanmoins soumis au risque de refus des documents et de la marchandise par l'acheteur.

- Documents contre acceptation (**D/A**) : la banque située à l'étranger ne donnera les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par cette dernière d'une ou de plusieurs traites payable à une échéance ultérieur. Cette formule n'offre pas de garantie sûr au vendeur, puisque le règlement de l'acheteur interviendra qu'à l'échéance de la traite, l'exportateur veillera donc à demander en aval de la banque sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité.

a-3-les intervenants :[7]

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties sont :

- **Le remettant ou donneur d'ordre :** c'est l'exportateur qui donne mandat à sa banque.
- **La banque remettante :** c'est la banque de l'exportateur à qui l'opération a été confiée par le vendeur.
- **La banque présentatrice :** c'est la banque à l'étranger chargé de l'encaissement en général correspondante à l'acheteur et reçoit son règlement.
- **Le bénéficiaire (le tiré) :** c'est l'acheteur, il paie le montant de la facture ou il signe une lettre de change, il reçoit en échange les documents qui permettant de retirer les marchandises et de les dédouaner.

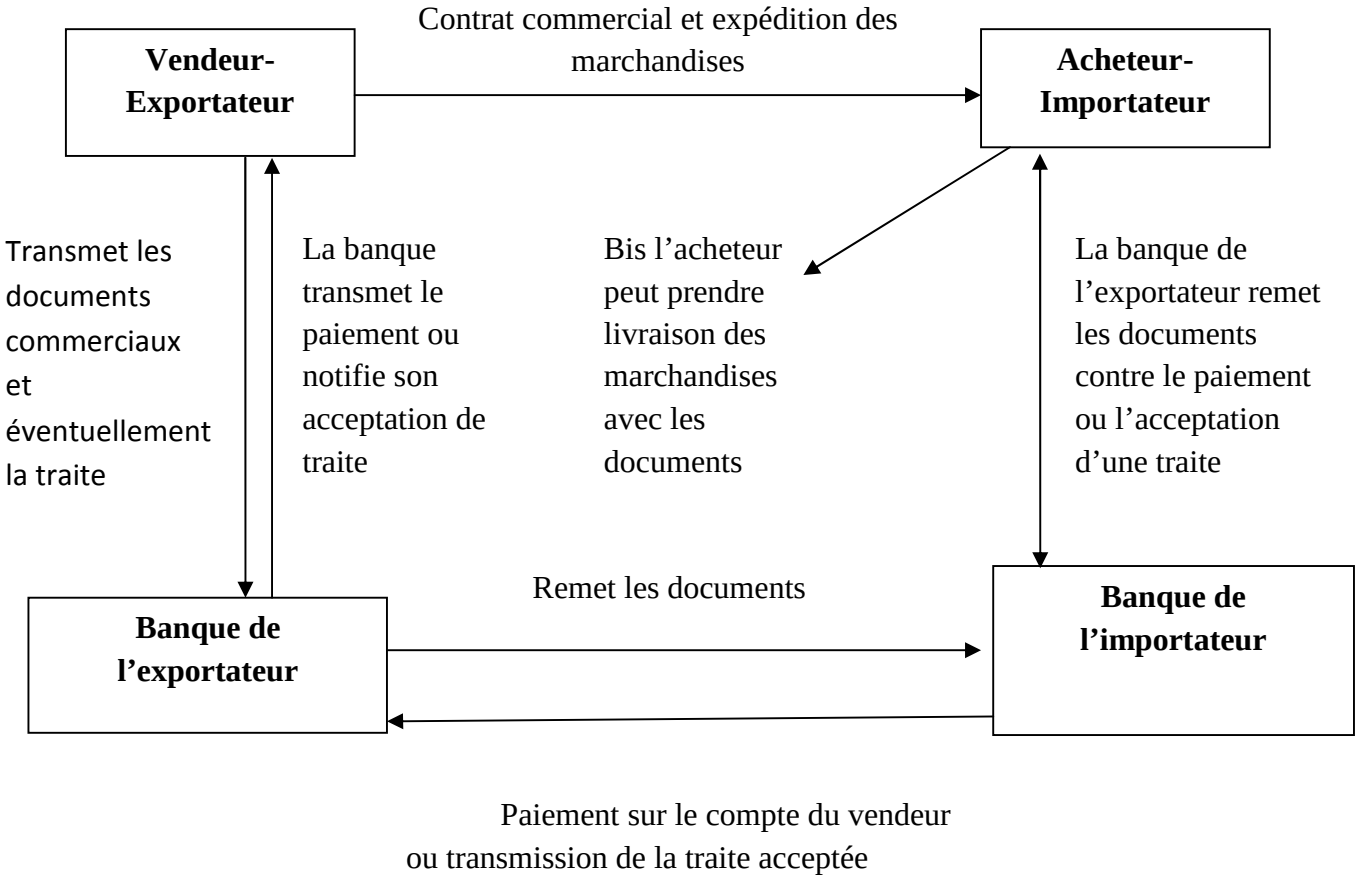
[5] http://www.vitaminedz.com/quelle-est-L-efficacité-en-Algérie-du-crédit documentaire/Article15688 24228331.I.html.

[6] (LAZARY) « Le commerce International »5ème éd, 2005, P2O9.

[7] G.Legrand, H.Martini « Management des opérations du commerce international », éd DUNOD, Paris, 2005 P99.

Figure N°2 :

a-3-Schéma représentatif de la remise documentaire



Source : Didier-Pierre MONOD « Moyens et techniques de paiement internationaux », éd, ESKA ,2007 .P107.

a-4- Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire :[8]

- ***Les avantages :***

Simplicité des formalités c'est-à-dire : exécution administrative simplifiée.

Fonctionne à l'initiative de vendeur et ne garantit pas le risque politique.

Peu coûteuse (faible coût).[9]

[8] : ANNE BOFFY-DONNEGER, CHRISTORPHE DEPARROIS : « Commerce international » ; éd hachette ; Paris ; Fiche39.

L'importateur peut dans certains cas inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter la traite ;

Pour l'importateur, il offre pratiquement les mêmes garantie que le crédit documentaire ;

- ***Les inconvénients :***

C'est une technique ne protège pas l'exportateur du risque du change ;

Sécurité limité, l'acheteur peut ne pas lever ses documents et négocier une baisse des prix ;

Il n y a aucun engagement des banques intervenantes ;

L'entreprise pourra pallier pus dans demandent à l'importateur l'aval d'une banque sur sa traite (dans le cas d'une remise documentaire contre paiement) ;

b- Le crédit documentaire :

b-1- Définition :

« Le crédit documentaire est un écrit d'une banque informant un vendeur, appelé bénéficiaire, que, pour compte de son acheteur, elle lui régler la marchandise, ou service convenu à concurrence d'une certaine somme (montant du crédit) contre remise, avant une certaine date, de documents déterminés ».[10]

b-2-Le cadre réglementaire de crédit documentaire :

L'article 69 de la Loi de Finances Complémentaire (LFC) publie au Journal Officiel n° 44 du 26 juillet 2009 introduit une nouvelle obligation en matière de paiement des importations qui doit s'effectuer obligatoirement par Crédit documentaire.[11]

Par ailleurs, dans la « Loi de Finance Complémentaire 2011» publiée dans le JO n°40 en date du 20 juillet 2011, l'article 23 modifie désormais l'article 69 de la LFC 2009, il est stipulé que

[9] :Didier-pierre MONOD : « Moyen et techniques de paiements internationaux » ; éd ESKA ; Paris ; 2007 ; P105.
[10]: Moussa LAHLOU : « Le crédit documentaire », ENAG, Alger, 1999, P19.

[11] : http://www.webmanagercenter.com/actualite/finance/2009/08/26/79531/algerie-le-credit-documentaire-unique-moyen-de-paiement-des-importations

: Les importations destinées à la vente en l'état s'effectuent obligatoirement au moyen du seul crédit documentaire[12]

Par contre, L'article 81 de la loi de finances de 2014 stipule en effet que "les importations destinées à la revente en l'état ne peuvent s'effectuer qu'au moyen du crédit documentaire ou de la remise documentaire". Il vient modifier l'article 69 de la loi de finances complémentaire de 2009 qui consacre le Credoc comme seul moyen de paiement des importations,

b-3- Les intervenants :

- **Le donneur d'ordre :** c'est l'acheteur qui a négocier un contrat commercial avec un fournisseur étranger, il donne à sa banque des instructions d'ouvrir du crédit documentaire en faveur de son fournisseur.
- **La banque émettrice:** c'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture.
- **La banque notificatrice :** c'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas habituelle du vendeur.
- **Le bénéficiaire :** c'est le vendeur qui est le « bénéficiaire » de l'engagement bancaire d'être payé.

b-4- Les différentes formes du crédit documentaire :

Il existe différents types du crédit documentaire classé selon trois grands critères (de sécurité, de mode de réalisation et de financement) :

b-4-1 : Selon les critères de sécurité :

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

[12] : http://www.memoireoline.com/10/13/7570/le-financement-e-le-risque-du-commerce-exterieur-etude-comparative-entre-le-crédit-documentair.html

- Le crédit documentaire révocable.
- Le crédit documentaire irrévocable.
- Le crédit documentaire irrévocable et confirmé.

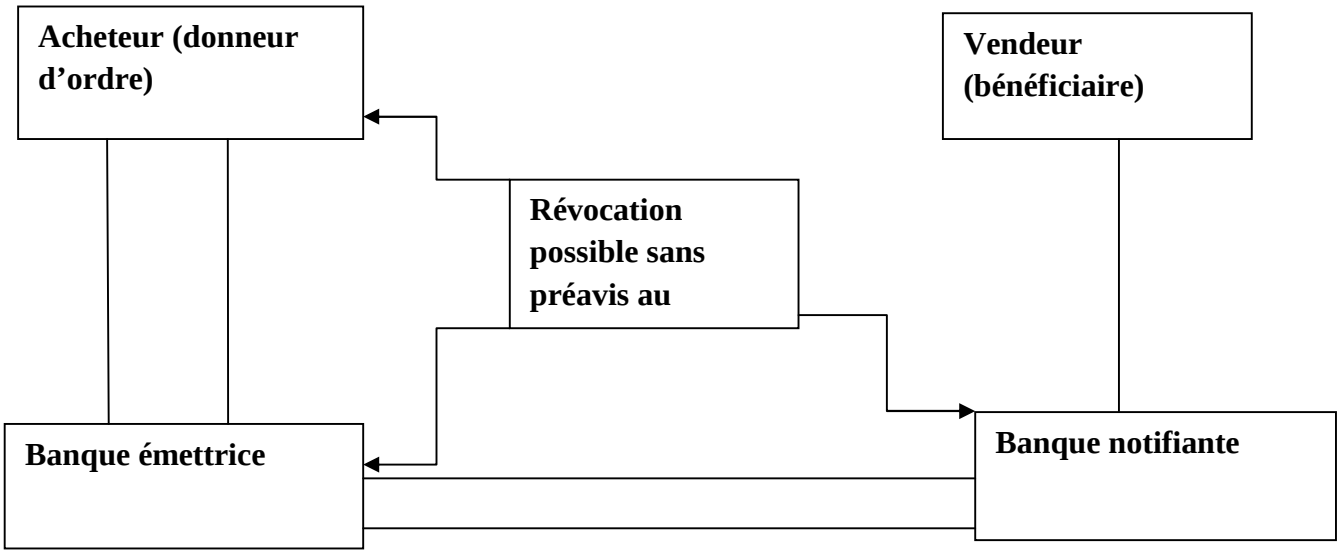
➢ **Le crédit documentaire révocable**

Le crédit documentaire révocable est une simple mise à disposition contre document avec avis simple de banquier payeur au bénéficiaire de crédit, il ne comporte aucun engagement bancaire dans la mise en place de l'opération, et peut être notifié au bénéficiaire par l'intermédiaire d'une banque notifiant sans engagement de sa part.

Un crédit documentaire peut être amandé ou annulé par la banque émettrice à tout moment sans avertissement ou préalable, tant que les documents ne sont pas présentés et puisqu'il n'apporte aucune sécurité pour le vendeur donc ce type de crédit est très rarement utilisé.

Figure N°3 :

Schéma représentatif du crédit documentaire révocable



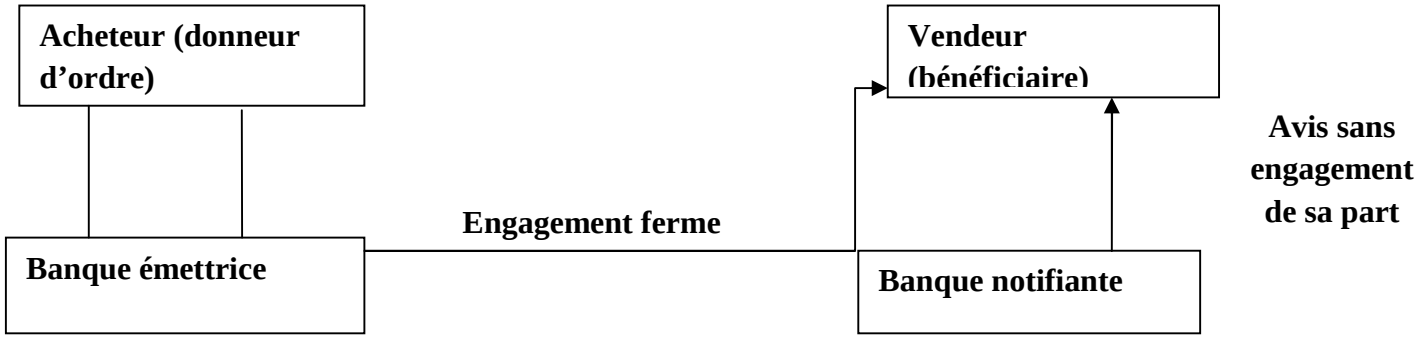
Source : Moussa LAHLOU « Le crédit documentaire », éd ENAG, Alger, 1999, P34.

➢ **Le crédit documentaire irrévocable :**

La banque de l'acheteur s'engage a payé sous réserve du respect des dispositions de crédit (documents et date de validité) cette banque peut engendrer d'une part d'un risque de ne pas pouvoir transférer les fonds entre les deux pays, d'autre part le risque d'insolvabilité du pays acheteur.

Figure N°4 :

Schéma représentatif du crédit documentaire irrévocable



Source : Moussa LAHLOU « Le crédit documentaire », ENAG, Alger, 1999 P34.

- **Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :**

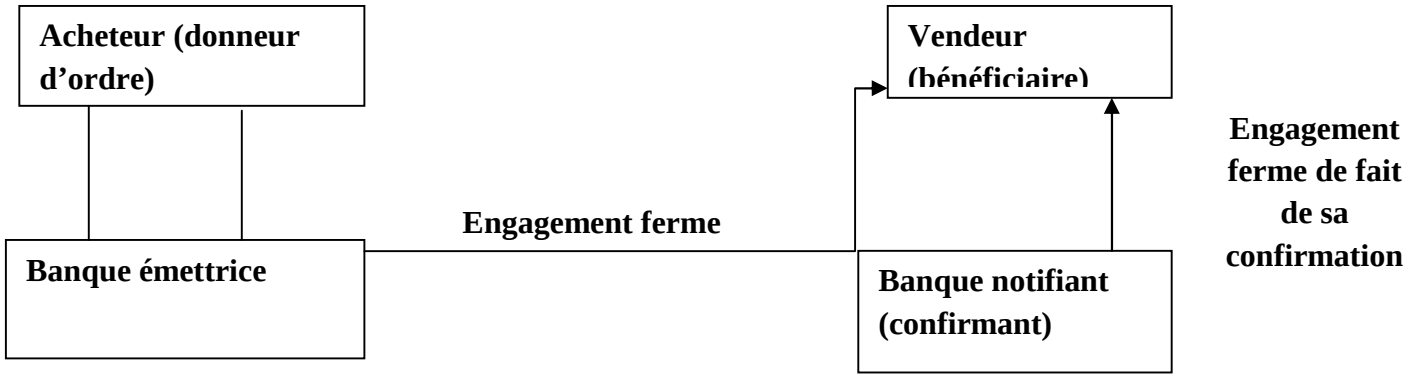
La banque de l'acheteur s'engage a payé sous réserve du respect des dispositions de crédit (document et date de livraison) au qu'elle va s'ajouter l'engagement d'une autre banque qui situe dans le pays du vendeur (banque confirmatrice), souvent la banque noficatrice, ce qui fait disparaitre tous risques de non-paiement, toujours à condition que les documents conformes soient présentés dans les délais prévus.

L'augmentation des garanties implique une augmentation du coût, celui-ci étant le plus souvent répartir entre acheteur et vendeur, chacun payant les frais facturé par sa banque.

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

Figure N°5 :

Schéma représentatif du crédit documentaire irrévocable et confirmé :



Source : Moussa LAHLOU « Le crédit documentaire », ENAG, Alger, 1999 P34.

- Présentation des différences qui existent entre les trois formes de crédit documentaire :

Type de crédit	Différences
Le crédit documentaire révocable	-Ce type de crédit présente le grave inconvénient de pouvoir être annulé par l'acheteur ou par la banque à tout moment -Si le bénéficiaire na pas encore présenté les documents ou moment de l'annulation, il perd les garanties attaché ay Credoc
Le crédit documentaire irrévocable	-Engagement de la banque émettrice. -Couvre donc le risque client. -Ne peut être notifié ou annulé qu'avec l'accord de toutes les parties.
Le crédit documentaire irrévocable et confirmé	-Engagement de la banque émettrice et de la banque noficatrice, qui confirme le Credoc. -Couvre donc le risque client, et le risque pays. -Ne peut être notifié qu'avec l'accord de toutes les parties.

Source : Conception personnelle

b-4-2 -Selon le critère mode de réalisation :

La réalisation d'un crédit documentaire correspond à l'acte par lequel la banque réalise ces engagements vis-à-vis de bénéficiaire lorsque celui-ci utilise le crédit.

L'article 10 du RUU 500 et l'article 6 du RUU distinguent quatre modes de réalisation (par paiement à vue, par paiement différé, par acceptation et par négociation)

- **Le crédit est réalisable par paiement à vue :**
  Paiement immédiat par la banque désigner contre les documents requis.
- **Le crédit est réalisable par paiement différé :**
  Paiement à x jours par la banque désigner contre les documents requis, selon le délai fixé dans l'accréditif.
- **Le crédit est réalisable par acceptation :**
  La banque accepte une traite contre les documents, l'exportateur qui accorde à l'importateur des délais de paiement préfère se prémunir contre les éventuels risques en exigeant aussitôt la contrepartie de sa créance sous la forme d'une traite mobilisable tirée sur la banque émettrice, confirmatrice ou encore toute autre banque.
- **Le crédit est réalisable par négociation :**
  L'exportateur souhaite parfois le paiement avant d'arrivée à l'échéance de la traite donc à ce moment Il devra recourir à la négociation de sa traite, avec la banque, en vue d'aboutir à l'escompte de cette dernière, L'exportateur bénéficiera alors du paiement par anticipation moyennant déduction des intérêts négociés dus à la banque.

  b-4-3 Selon le critère de financement :

  Les transactions internationales ne sont pas toujours traitées directement entre acheteur et vendeur, mais par des intermédiaires spécialisés dans un ou plusieurs domaines : courtiers, agent commercial,…etc., le souci de ces intermédiaires est de verrouiller l'opération et d'encaisser le montant de leurs commissions. D'autres impératifs peuvent exiger la confidentialité de vendeur ou de l'acheteur. C'est pour cette raison Les banques ont mis en place des crédits documentaires adaptés à ces situations :
- **Le crédit documentaire revolving :**

« Le crédit revolving est un crédit qui se renouvelle pour un montant initial selon ou non une périodicité déterminé et autant de fois qui prévus dans le libellé de crédit de base. Ce type de crédit répond à des objectifs de gestion prudente des stocks et financière rationnelle et donc

d'accroissement des profits et des compressions des charges financières qui ne peuvent échapper aussi bien à l'importateur qu'à l'exportateur ».[13]

- **Le crédit documentaire « Red Clause » :**

Qui prévoit la possibilité de versé des acomptes, c'est-à-dire ce crédit comporte une clause spéciale autorisant la banque notificatrice (ou confirmatrice) à effectuer une avance au bénéficiaire.

- **Le crédit documentaire transférable :**

L'article 48 des Règles et Usances Uniforme 500 le définie comme suit :

« a) Un crédit transférable est un crédit en vertu duquel le bénéficiaire (premier bénéficiaire) peut demander à la banque autorisé à payer, à contracter un engagement de paiement différé ou à accepter ou à négocier (La banque « transférante ») ou le cas d'un crédit librement négociable, la banque spécifiquement habilité dans le crédit à titre de banque « transférante », qu'elle permette l'utilisation de crédit en totalité ou en partie par un ou plusieurs autres bénéficiaires (second(s) bénéficiaire(s) »

« b) Un crédit ne peut être transférer que s'il est expressément qualifier de « transférable »par la banque émettrice. Des termes tels que « divisible », « fractionnable », « assignable »ou « transmissible » ne rende pas le crédit transférable.si de tels termes sont employés, il n'en sera pas tenue compte ».

« C) Une banque transférante n'a aucune obligation d'effectuer ce transfert, si ce n'est dans les limites et les formes auxquels ladite banque aura expressément consenti ».[14]

- **Le crédit documentaire back to back ou adossé :**

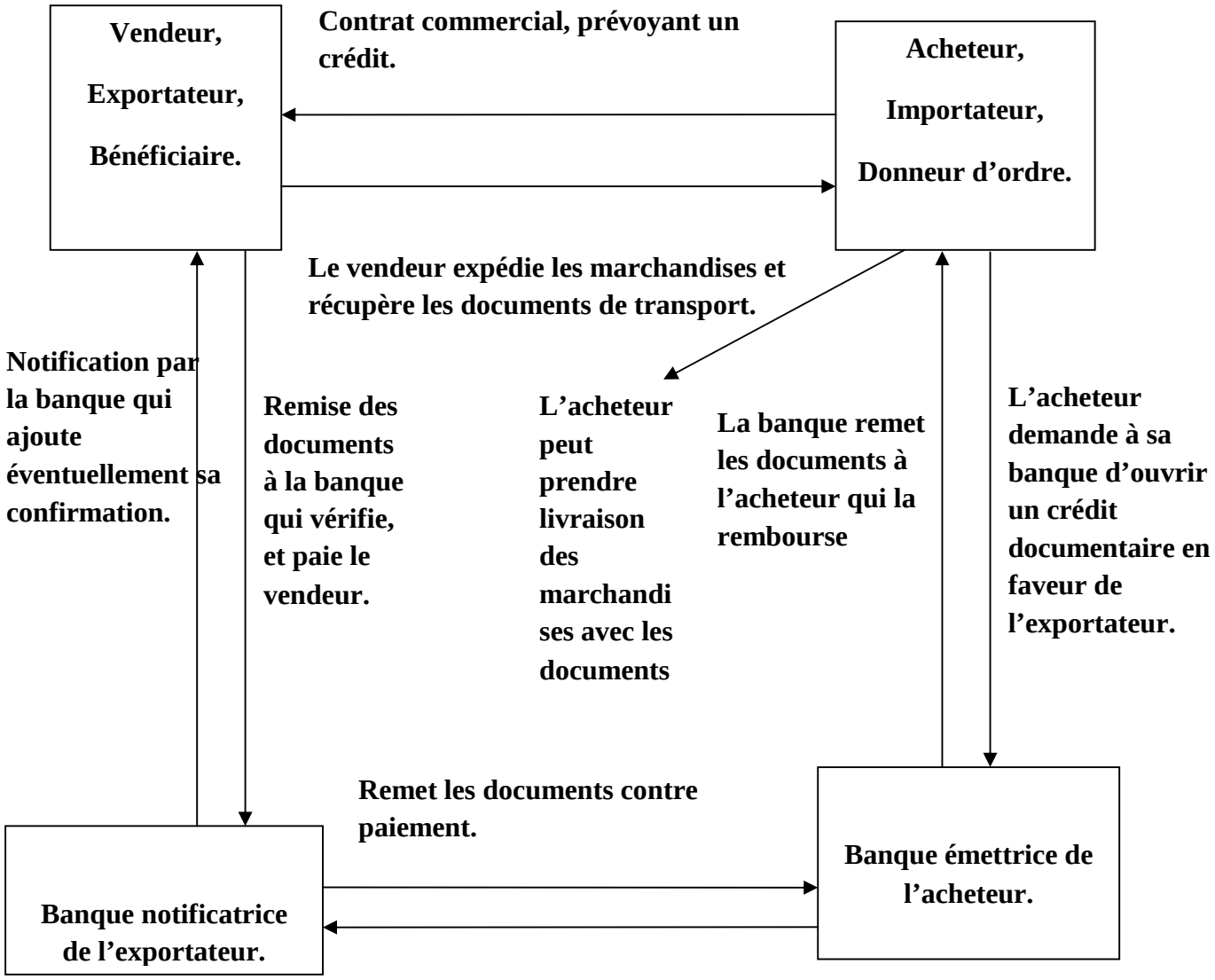
  Ce crédit est adossé lorsqu' un intermédiaire de commerce ouvre un crédit documentaire sur la base d'un crédit documentaire déjà existant. C'est l'adossement d'une contre partie émise par la banque de l'acheteur en faveur de l'intermédiaire.

  C'est une contre –opération parallèle à la première avec : émission de deux crédits documentaires ; deux engagements bien distincts de la part de deux banque ; deux règlements indépendants. L'intermédiaire de commerce sera bénéficiera de la différence des deux montants de crédit documentaire.[15]

[13] : Moussa LAHLOU « le crédit documentaire », éd ENAG, ALGER, 1999, P61.
[14] :Moussa LAHLOU « le crédit documentaire », éd ENAG, ALGER, 1999, P69.
[15] : Didier-Pierre MONODO, « Moyens et techniques de paiement internationaux », éd ESKA, Paris, 2007, P151.

Figure N°6 :

b-4-4-L e mode de fonctionnement du crédit documentaire



Source : ANNEBOFFY-DONNEGER, CHRISTOPHE DEPARROIS « Commerce international », HACHETTE LIVRE 2009, 43, quai de grenelle, 75905 Paris Cedex 15 b-Fiche 39.

b-5-Les principaux documents exigés dans le crédit documentaire :

Les documents sont à la base de bon fonctionnement d'une transaction internationale. C'est de leur conformité que dépend le paiement d'un crédit documentaire.

b-5-1-La facture :

b-5-1-1-La facture pro forma

La facture pro forma est demandé par l'acheteur, lorsque celui-ci en a besoin de la joindre à la demande de licence d'importation (document parfois réclamé par les autorités douanières ou réglementaires de son pays).

La facture pro forma est rédiger par le vendeur, qu'il soit le fournisseur réel, ou qu'il agisse comme intermédiaire.

b-5-1-2-La facture commerciale :

C'est le document le plus important dans les échanges internationaux. Non seulement la facture matérialisé la dette, mais elle permet aux services de douanes de vérifier les principaux éléments d'expédition.

b-5-2- La lettre de change ou traite :

L'article 6 des RUU 600 indique :

« Un crédit ne doit pas être émis comme étant réalisable par traite tiré sur le donneur d'ordre »

Dans un crédit documentaire la lettre de crédit doit être conforme aux exigences de crédit documentaire.

b-5-3- Les documents d'assurances :

L'assurance des risques liés aux marchandises n'est pas une simple action de précaution , elle fait partie intégrante de la politique financière de l'entreprise. Elle est la réponse à une gestion efficace des risques.

b-5-4- Les attestations de contrôle et certificats d'agréage :

Le moyen de paiement de la transaction étant verrouillé, le risque commerciale contrôlé, il prudent de s'assurer que les marchandises embarquer sont réellement celles qui ont été commandées.

Pour éviter tout malentendu, des sociétés se sont spécialisées dans les contrôle des marchandises, elle possède souvent leurs propres laboratoires d'analyses.

L'acheteur et le vendeur doit se mettre d'accord sur leur libellé et leur forme.

b-5-5-Certificat d'origine :

Il est parfois indispensable de prouver l'origine des marchandises ; plus de 100 pays dans le monde ont signé des accords préférentiels concernant les facilités d'importation, tant du point de vue quantitatif (quota) que de point de vue financier (exonération partielle ou totale des droits de douanes). C'est la raison pour laquelle l'importateur doit fournir aux douanes un document indiquant l'origine de la marchandise qu'il souhaite mettre sur le marché.

b-5-6- Les documents commerciaux :

b-5-6-1-La liste de colisage :

Elle permet au destinataire de connaitre d'une manière précise les quantités détaillées des marchandises et leurs caractéristiques contenues dans chaque colis expédié.

b-5-6-2-Le bordereau d'instruction au transitaire/transporteur :

Pour réaliser correctement sa mission, le transporteur doit avoir des instructions précises concernant les modalités à suivre pour à bien l'expédition.

b-5-6-3-L'avis d'expédition :

Cet avis est utilisé pour informer l'acheteur que l'expédition des marchandises a eu lieu.

b-5-7- Les documents émis par les transporteurs :

Ces documents ne font pas la preuve irréfutable que la marchandise est effectivement en train de circuler, de voler ou de naviguer. Ce sont simplement des reçus juridiques de prise de responsabilité (prise en charge).

Ils existent :

-La lettre de voiture internationale dite CMR ;

-La lettre de voiture ferroviaire internationale CIM ;

-La lettre de transport aérien « LTA » ;

-Le connaissement maritime ;

-La lettre de transport maritime non négociable LTM ;

-Le connaissement de charte-partie ;

-Le document de transport multimodal ;

-La rédaction commune aux différents connaissements.

b-5-8-Les documents émis les auxiliaires de transport :

Il existe deux professions d'auxiliaires de transport : le transitaire et le connaissement de transport.

b-5-8-1-Le transitaire : il est chargé uniquement d'exécuter des ordres, il utilise les modes de transport et les compagnies qui lui sont imposé par son client.

b-5-8-2-Le connaissement de transport : c'est un prestataire de services intermédiaire entre son client et des compagnies maritimes ou autres transporteurs.

c- La lettre de crédit Stand-by :

La lettre de crédit Stand-by semble petit à petit remplacer le crédit documentaire pour sécuriser les opérations de paiement à l'international. Sa simplicité de mise en ouvre devrait également l'imposer comme substitut aux principales garanties et cautions de marché

c-1- Définition :

Il s'agit d'un engagement irrévocable de l'émetteur d'indemniser un bénéficiaire en cas de défaillance d'un donneur d'ordre. En tant que garantie de paiement d'une opération commerciale, c'est un engagement de paiement irrévocable mais conditionnel donné par la banque de l'acheteur (donneur d'ordre) en faveur de fournisseur (le bénéficiaire) de payer si l'acheteur a fait défaut à ses obligations de paiement. La lettre de crédit Stand-by se définit comme une garantie bancaire, dont la finalité est de protéger le bénéficiaire. La lettre de crédit Stand by est indépendante du contrat commerciale c'est une opération devait être réglé par virement SWIFT et que le débiteur fait défaut à son obligation de payer.[16]

[16] : ANNE BOFFY-DONNEGER, CHRISTORPHE DEPARROIS « Commerce international », éd hachette, Paris, Fiche39.

[19] : Ibite,ANNE BOFFY-DONNEGER, CHRISTORPHE DEPARROIS « Commerce international », éd hachette, Paris, Fiche39.

c-2- Les étapes de l'ouverture d'une lettre de crédit Stand-by :[17]

1- Rédaction d'un offre commerciale, ou pro forma avec demande de paiement, de préférence par virement SWIFTT, assortie de l'émission d'un LCSB.
2- L'acheteur (donneur d'ordre) demande à sa banque l'ouverture de la lettre de crédit Stand-by en faveur de l'exportateur, garantissant le paiement de la marchandise.
3- La banque émettrice ouvre la Stand-by et la notifie au bénéficiaire, soit directement, soit par l'intermédiaire d'une banque notificatrice.
4- L'exportateur expédie la marchandise à l'acheteur, on contre facture accompagné des divers documents nécessaires à l'opération.
5- A l'échéance prévu au contrat, l'acheteur règle le bénéficiaire dans ce cas la LCSB na pas a être mise en jeu.

En cas de non-paiement à l'échéance prévu, l'exportateur met en jeu la LCSB, selon les modalités prévues à l'ouverture.

c-3- Les éléments de la lettre de crédit Stand-by :

- ✓ Nom et adresse complète de bénéficiaire ;
- ✓ Montant de crédit qu'il ne faut pas dépasser ;
- ✓ Types de crédit documentaire utilisé ;
- ✓ Réalisation de crédit documentaire ;
- ✓ Nom du tiré (banque émettrice)
- ✓ Echéance on cas d'utilisation d'effets ;
- ✓ Description brève de la marchandise (la quantité et le prix unitaire) ;
- ✓ Paiement du fret à l'avance ou non ;
- ✓ Documents exigé pour la réalisation ;
- ✓ Lieu d'embarquement, d'expédition ou de prise en charge et lieu de destination ;
- ✓ Transbordement (modification de transport) autorisé ou non ;
- ✓ Une ou plusieurs expéditions ;
- ✓ Date limite d'expédition ;
- ✓ Délai de présentation des documents après leur émission pour réalisation ;
- ✓ Lieu de validité de crédit documentaire et durée ;
- ✓ Mode de transmission de crédit documentaire (avion, câble, télégramme

c-4- Les avantages et les inconvénients de la lettre de crédit Stand-by :[18]

- **Les avantages :**

Elle est simple : c'est une garantie pour le vendeur autant qu'il respecte ses propres engagements, et crédibilise l'acheteur.

Elle est souple : au temps que le vendeur transmit directement à l'acheteur les documents requis et l'acheteur reste mettre de ces engagements dans les limites fixés au contrat commercial.

Elle est peu coûteuse : qu'un crédit documentaire classique elle n'est pas mise en jeu.

Sa date limite de validité permet de connaitre avec certitude la date de fin d'engagement des deux paries et elle peut se concrétiser en quelques heurs.

- **Les inconvénients :**

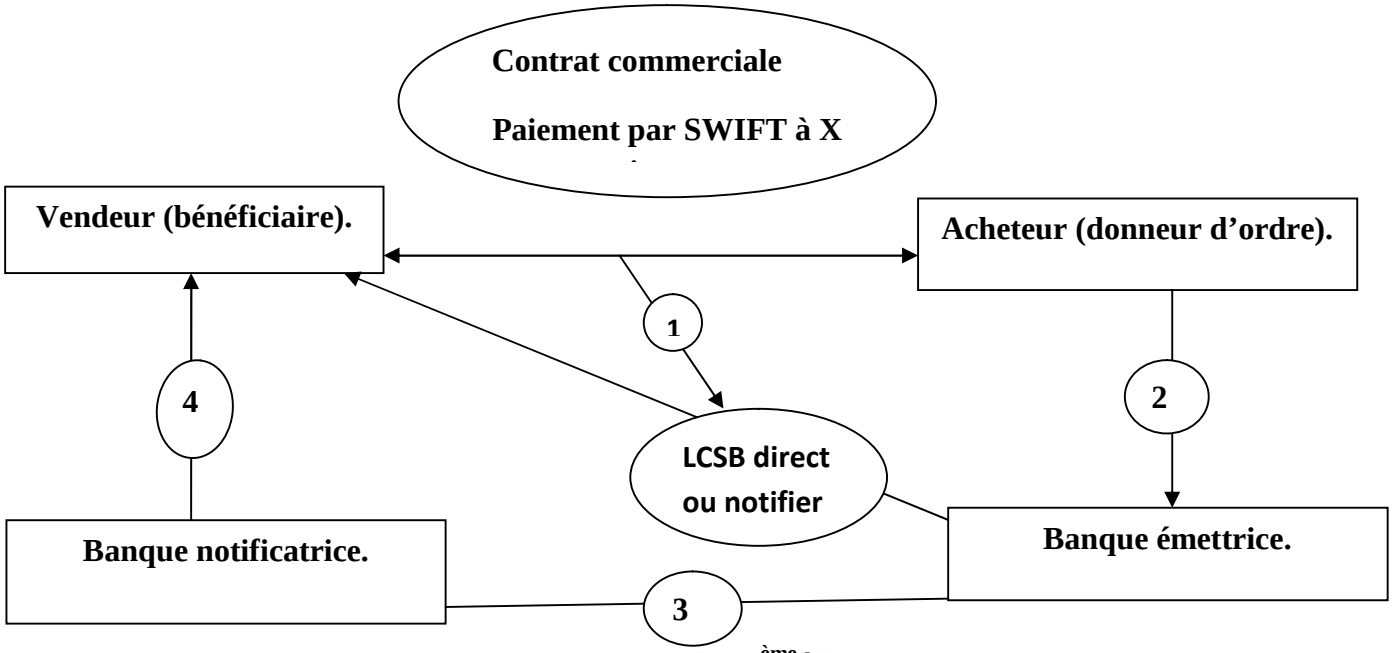
L'exportateur doit être vigilant concernant les documents qu'on va lui demander de présenter. Ce sont obligatoirement des copiés.

L'importateur doit garder la preuve des paiements qu'il a effectués de manière à la présenter à la première demande de la banque émettrice.

[18] : BOFFY-DONNEGER, CHRISTORPHE DEPARROIS « Commerce international », éd hachette, Paris, Fiche39.

Figure N°7 :

Schéma d'une lettre de crédit Stand-by



Source : Corine Pasco « commerce international » 3ème édition, DUNOD.

B- Les techniques non documentaires de règlement :

Si les techniques non documentaires ne posent de problème particulières quant à leur en place, il n'en est de même mécanismes d'encaissement documentaire.

B- 1- Le contre-remboursement :[19]

B- 1-1- Définition :

Cette technique donne aux transporteurs finals de la marchandise un mandat d'intermédiaire financier, le transporteur ne livrera la marchandise à l'importateur que contre son paiement, le transporteur se chargera donc de l'encaissement du prix et de son rapatriement pour le compte de vendeur, moyennant rémunération.

Cette technique s'utilise pour les opérations à faible montant, le règlement peut s'effectuer au comptant, par chèque ou par acceptation de lettre de change.

Notons que le contrat de contre –remboursement juridiquement distinct du contrat de transport.

[19] : (LAZARY) « Le commerce International »5ème éd, 2005, P2O1.

B- 1-2- les intervenants :

L'expédition remet la marchandise au transporteur et, par la lettre d'instruction, lui précise la somme qui doit inscrite sur le moyen de paiement qu'il doit récupérer en échange de la remise des marchandises au destinataire.

Le transporteur doit accepter le montant qui est lui confié et exécuter la mission.

L'importateur reçoit, connu convenu, les marchandises, et se voit réclamer par le chauffeur la somme correspondante.

Il à le droit de vérifier le bon état extérieur apparent des colis livrés mais n'est pas autorisé à examiner la qualité des marchandises contenus dans les colis.

B- 1-3- Les avantages et les inconvénients :

Le risque principal qu'encor l'exportateur est que ses marchandises soient refusées par l'acheteur, plusieurs raisons pourrait expliquer ce refus :

Les marchandises sont endommagées.

Les marchandises ne sont pas conformes à ce qui avait été commandé.

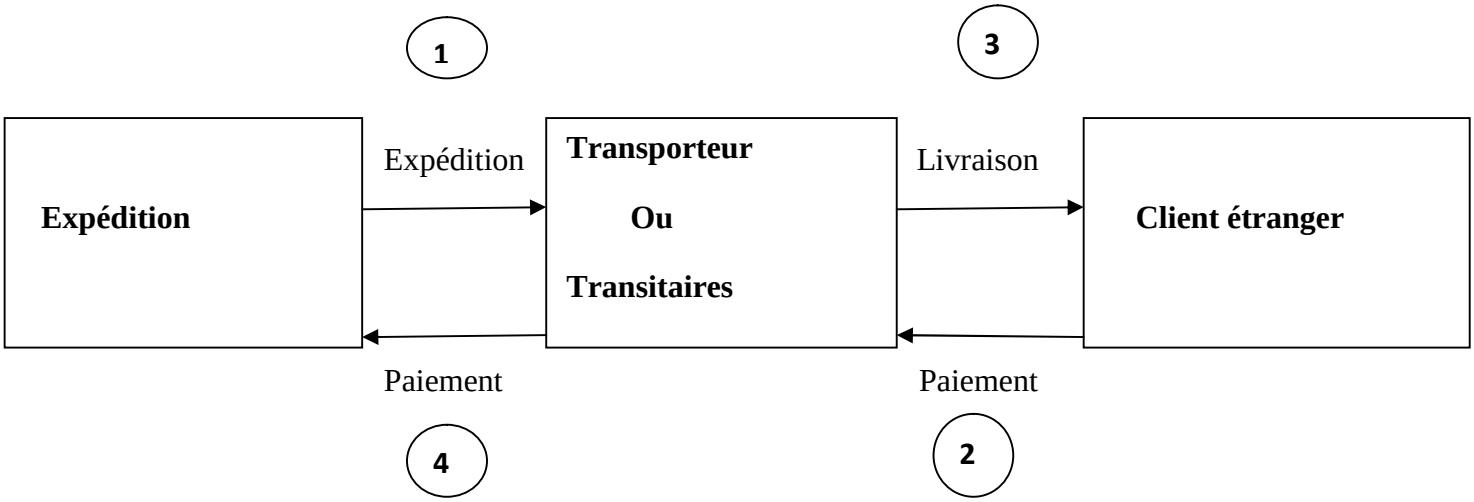
L'acheteur na pas obtenu la licence d'importation

L'acheteur na pas pu obtenir les devises demandées.

Néanmoins, le contre-remboursement reste intéressant pour des ventes à des particuliers dans le cadre de la vente correspondance. L'entre prix s'inquiétera ce pendant des dispositions légales visant à la production des consommateurs (comme par exemple, le respect du délai de réflexion).

B- 1-4- Le fonctionnement :[20]

Figure N° 8 :



B-2- Le paiement contre-facture :

Cette technique de paiement est habituellement réservée à de faible montant, ou aux transactions entre société ayant une confiance réciproque ou faisant partie de même groupe.

Il est prudent de ne l'utiliser, que si les relations d'affaires entre les deux partenaires sont stables et établies de.

B-2-1- La technique :

Il est possible de demander le paiement des marchandises exportées contre la simple présentation commerciale à l'importateur ou lorsque le crédit consentis à l'acheteur arrive à terme.

Après avoir remplie ses obligations, l'exportateur envoie la facture commerciale directement à l'acheteur qui en réglera le montant à la date contractuellement convenue.

Le fait de renoncer à mettre en place une sécurité de paiement, évite une lourdeur documentaire et administrative mais il faut savoir qu'en cas de litige, aucun barrière de protection n'ayant été prévue, l'acheteur peut imposer sa volonté, et modifier d'une manière unilatérale les conditions de paiement.

[20] : Internet : http://www.eur-export.com/français/apptheo/finance/instutech/contrembou.

B-2-2- Les intervenants :

L'exportateur :

Il expédie la marchandise comme convenu.

Il envoie sa facture du montant convenu.

L'importateur :

Il réceptionne la marchandise.

Il paie à réception de la facture, ou à l'échéance fixée.

B-2-3- Les risques :

Pour l'exportateur :

Le risque commercial : défaillance du débiteur, dépôt de bilan, etc.,

Le risque politique : guerre, non-transfert des fonds, etc.

Pour l'importateur :

Mauvaise livraison.

Livraison hors délais.

B-3-Le compte à l'étranger :

Lorsque la banque de l'exportateur dispose d'une filiale ou d'une succursale dans le pays de l'importateur, il a la possibilité d'y ouvrir un compte. C'est une technique très intéressante, lorsque l'exportateur exporte couramment vers un pays et, de surcroit, pour des sommes importantes.

En effet, cette centralisation des recettes provenant de ce pays sur compte local permet :

De réduire le montant de commission liées aux rapatriements, vu la globalisation des recettes ;

A l'acheteur de payer sur le compte de son pays ;

Eventuellement le paiement de fournisseur local, les paiements effectués à partir d'un compte étranger ne coûtent généralement moins cher que les paiements internationaux.

La banque de l'exportateur ne doit pas forcement disposé d'une filiale ou d'une succursale dans le pays ou vous devisez ou ouvrir un compte. Il est possible d'en ouvrir un compte dans une banque étrangère avec laquelle votre banque a éventuellement passé des accords.

L'exportateur donne l'instruction à ses acheteurs d'envoyer leurs chèques, virements, lettres de change et facture à payer au guichet de cette filiale ou de cette banque étrangère. Cette filiale ou cette banque avise très rapidement l'exportateur des payements effectués, le « rapatriement » des sommes payées se faisant dans les délais convenus avec l'exportateur.

Notez cependant que l'ouverture d'un compte à l'étranger entraine des frais de tenue du compte et un mouvement minimum est souvent requis pour « amortir » ces frais. Il est possible cependant que des considérations purement commerciales ou des techniques locales de paiement puissent pousser l'exportateur à ouvrir un compte à l'étranger, même lorsqu'il réalise peu de transactions avec ce pays.

Section 3 : les critères de choix des techniques et instruments de paiement :

Le souci majeur des opérateurs économique dans leurs transactions commerciales , c'est la réception des marchandises dans les conditions prévus dans le contrat de vente d'une part, et la sécurité de paiement d'autre part, pour ce faire il va soit : que l'opérateur fasse à un judiciaire en matière de la technique, et de l'instrument le plus fiable et plus sécurisant qui lui permettra de se faire payé dans des délais requis.

B-3-1 : Le choix de la technique de paiement :

B-3-1-1 : la sécurité de paiement :

Les opérateurs doivent choisir la technique de paiement a plus sur tels que (le crédit documentaire, crédit de mobilisation des créances nées de l'étranger,…etc. et cela pour but de prémunir du risque de non paiement.

B-3-1-2 : L'acceptabilité commerciale :

Elle se rapporte d'une part au consentement des parties au contrat de vente et d'autre part de plus que l'opérateur doit conforme aux règles de commerce international et à la législation régissant l'activité économique des pays respectifs des parties au contrat de vente.

B-3-1-3 : l'analyse des coûts pour l'acheteur et le vendeur :

En plus des éléments précités ; l'analyse des coûts relatifs à la technique de paiement retenue pour l'opération d'importation ou d'exportation , s'avère très important car plus les frais de l'opération augmente plus le prix de revient augmente avec, et le bénéfice baisse ce qui engendre des pertes aux opérateurs, pour cela, il est préférable de dresser un tableaux comparatif des déférentes techniques de paiement existantes pour le but de les analysés pour choisir , la technique la moins coûteuse et la plus sécurisante. Donc l'objectif est de réduire les coûts de l'opération.

B-3-2 : Les risques en matière de paiement :

B-3-2-1 : Le risque commercial :

C'est dans le cas de non respect de contrat ou bien c'est l'incapacité financière temporaire ou définitive de l'acheteur à payer le montant de la transaction qu'il s'était engagé à régler

dans les délais convenus, ce risque apprécié différemment du côté importateur ou du côté de l'exportateur.

B-3-2-2 : Le risque d'interruption de marché :

« C'est le risque financier supporté entre le moment où contrat est signé et celui où les deux pays des contractants entrent en conflit politique empêchant la livraison des marchandises déjà fabriquées ou encor de montage sur site ». [21]

B-3-2-3 : Le risque économique :

Le vendeur doit se procurer des fournitures, des matériaux incorporables à sa propre fabrication. Il tient compte de leur prix d'achat lorsqu'il établit son offre de vente, il peut que le coût de ces matières augmente d'une manière imprévue. Si le contrat ne prévoit pas dans une des clauses une réévaluation du prix, l'exportateur sera tenu d'honorer ses obligations, même à perte. [22]

B-3-2-4 : Le risque politique :

Il s'agit des risques liés à l'état d'importateur ou à celle d'exportateur. Le risque de guerre (Ce type de risque résulte d'un conflit armé interne ou externe, guerre civile, révolution, mouvement politique), désaccord ou rupture des relations économiques, une décision gouvernementale, peut faire obstacle à la bonne exécution d'un contrat commercial et peut toucher aussi bien la fabrication que l'expédition des marchandises.

B-3-2-5 : Le risque de change :

C'est le risque de perte en capital lié aux variations futures des taux de change. Ce risque est fortement accru avec le système des taux de change flottant ainsi que le développement des transactions commerciales et financières.

B-3-2-6- : La sécurité des paiements internationaux :

Dans chaque transaction commerciale conclue entre deux partenaires économiques de deux pays différents, il est important de sécuriser le règlement de cette transaction, pour

[21] : Didier-Pierre MONODO, « Moyens et techniques de paiement internationaux », éd ESKA, Paris, 2007, P54.
[22] : Ibite :Didier-Pierre MONODO, « Moyens et techniques de paiement internationaux », éd ESKA, Paris, 2007, P55.

ce faire, les opérateurs recouvrent de multiples formes de garanties, parmi lesquelles on distingue :

B-3-3-1 : Les garanties bancaires :

Les opérateurs recourent souvent en premier lieu aux garanties bancaires telle que :

La garantie de bonne exécution d'une commande ; la garantie de restitution d'acompte dans le cas ou l'acheteur fait des avances sur la commande au vendeur,…

B-3-3-2- : Les garanties des assurances :

L'exportateur peut avoir recours à un crédit documentaire irrévocable et confirmé, dans le but de prévenir une alliance de la banque émettrice ou le risque politique du pays de la banque émettrice, cette alternative permet à l'exportateur de bénéficier de l'engagement de la banque correspondante de la banque émettrice dans son pays. Cet engagement désigne sous le terme de «confirmation du crédit ».

La banque confirmatrice s'engage à payer au bénéficiaire le montant des documents reconnus conformes. Même en cas de survenance d'événements politiques ou économiques dans le pays émetteur ou de défaut de paiement de la banque émettrice, elle offre au vendeur une sécurité optimale en couvrant les risques. En conclu que le crédit documentaire irrévocable et confirmé couvre les risques commerciaux et les risques politiques. Mais il existe d'autres risques tels que les guerres, l'exportateur aura intérêt à se couvrir via un organisme d'assurance. Exemple de la COFACE (Compagnie Française D'assurance pour le Commerce Extérieur) en France ou la CAGEX (Compagnie Algérienne D'assurance Garantie à l'exportation) en Algérie.

B-3-3-3- : Assurances crédit à l'exportation :

La Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations est régie, entre autres, par l'article 4 de l'ordonnance 96-06 du 10 janvier 1996 qui dispose que l'assurance-crédit à l'exportation est confiée à une société chargée d'assurer pour :

Son propre compte et sous le contrôle de l'état, les risques commerciaux.

Le compte de l'Etat et sous son contrôle, les risques politiques, les risques de non transfert et les risques de catastrophes naturelles.

Les couverts par la CAGEX sont comme suit :[23]

Les risques commerciaux[24]

La CAGEX offre, pour son propre compte et sous le contrôle de l'Etat, la garantie contre les risques commerciaux suivants :

Insolvabilité de droit de l'acheteur ; Insolvabilité de fait de l'acheteur ; Carence du débiteur.

Les risques politiques

La CAGEX couvre, pour le compte de l'Etat et sous son contrôle, les risques politiques et assimilés pouvant survenir dans le pays de résidence de l'acheteur et revêtant dans certains cas un caractère de force majeure.

Les risques politiques sont liés :

A la survenance de guerres civiles ou étrangères, de révolutions, d'émeutes ou d'autres faits analogues dans le pays de résidence de l'acheteur.

Aux éventuelles restrictions financières édictées par les autorités du pays de l'acheteur.

Au caractère d'administration publique ou de société chargée d'un service public de l'acheteur.

Au fait que l'opération d'exportation donne naissance à une obligation contractée par une administration publique ou une société chargée d'un service public.

Le risque de non transfert

Ce risque est lié aux événements politiques, aux difficultés économiques ou aux révisions de la législation du pays de résidence de l'acheteur dont il peut résulter le report ou l'impossibilité de transfert des fonds versés par ce dernier.

[23] : http://www.cagex.dz/risque.html.

[27] :http://www.CAGEX.dz/press1.htm.

Les risques de catastrophes naturelles

Ce risque est lié à la survenance dans le pays de résidence de l'acheteur d'un cataclysme naturel tel que le tremblement de terre, l'inondation, le raz de marée, le cyclone ou l'éruption volcanique susceptible d'affecter directement l'activité et la solvabilité de l'acheteur et de l'empêcher de s'acquitter de sa dette.

Les risques liés au coût de la prospection de marchés extérieurs

Ces risques pouvant résulter pour l'assuré de l'insuccès de sa participation à une manifestation commerciale à l'étranger, en vue de faire connaître et de vendre les biens les produits et les services algériens.

Ces actions de prospection et de participation aux foires et expositions bénéficient d'un soutien public sous forme d'aide émanant du fonds spécial de promotion des exportations.

Le risque de non rapatriement du matériel exposé à l'étranger

Ce risque peut se traduire notamment par la confiscation de ces matériels et l'impossibilité de les rapatrier.

3-5 : Analyse des garanties :

L'opérateur économique doit s'analyser les déférente garanties qui lui offrent les banques et les compagnies d'assurances, il est préférable de dresse un tableau comparatif des différentes garanties, pour que à fin va choisi la garantie la plus fiable, donne une sécurité maximale et la moins coûteuse qui arrange les deux opérateurs.

Conclusion :

Vu l'importance et la complexité des échanges internationaux, le choix d'une technique de paiement s'avère très important du fait que les deux contractants ne se connaissent pas et sont soumis à des lois différentes, Mais aussi le choix d'une technique de financement adéquate appartient aux fournisseurs et aux acheteurs.

Pour la satisfaction d'une part les exportations et d'autre part les importateurs, divers critères doivent être pris en compte dans le choix des procédures de règlement tels que :

La rapidité de paiement, l'encaissement, la possibilité de refinancement, le coût de l'encaissement et que ces derniers sont considérés à la fois un outil de la fonction crédit et de la stratégie commerciale de l'entreprise.

L'une des techniques la plus importante et qui répond aux exigences de commerce international est le crédit documentaire qui est une garantie de paiement sous réserves des clauses et des conditions de crédit.

Chapitre III : Les techniques de financement du commerce international

Introduction :

Les opérations du commerce internationales sont généralement liées aux différents types de financement .Les besoins de financement peuvent être soit à court terme ou à long terme. Les opérations dans les échanges internationaux doivent prendre en considération les risques inhérents aux commerces internationaux.

Section 1 : Les techniques de financement à court terme

Les financements à court terme utilisés pour les opérations d'exportations servent à rééquilibrer la trésorerie des exportateurs soit :

- En cours de fabrication ou de livraison ;
- Après l'expédition des marchandises ;
- En période de contentieux avec le client.

Nous retrouvant dans cette section les principales techniques de financement à court terme.

A- les crédits préfinancement :

L'exportateur peut bénéficier d'un crédit de préfinancement entre la date de conclusion du marché (à la réception de la commande) et la date de marchandise.

A-1-Définition :

Le crédit de préfinancement est un crédit de trésorerie accordé par une banque à un exportateur afin de lui permettre de financer des besoins courants ou exceptionnels résultants de son activité exportatrice avant l'expédition de la marchandise ,il est consenti en contre partie de la remise par le bénéficiaire des traites mobilisables au prés da la banque centrale.

A-2-Les caractéristiques de crédit de préfinancement :

- Le crédit est généralement appliqué aux grands marchés de bien d'équipement ou de devis. Il concerne des équipements spécifiques à la demande de l'importateur ;
- Il n'est accordé qu'aux entreprises qui exportent directement leurs marchandises, leurs fabrications ou leurs prestations ;
- Le montant du crédit de préfinancement qui correspond aux besoins de trésorerie de l'exportateur est déterminée sur la base d'un plan de financement ;

- La durée de vie est adaptée à la fabrication du matériel et peut aller jusqu'à la naissance de la créance ;

Le remboursement est assuré soit par :

-Un règlement au comptant de l'acheteur étranger notamment par l'utilisation d'un crédit acheteur

-La mise en place d'un crédit de mobilisation de créance née.

- Le cout de crédit est lié au taux de base bancaire à la signature de contrat plus les commissions bancaires.

A-3-Les avantages et les inconvénients de crédit de préfinancement :

Le crédit de préfinancement offre des avantages avant la promotion des exportations.

- La disponibilité de fonds suffisants permet l'exécution satisfaisante, par l'exportateur des commandes confiés(en particulier le respect des délais fixés par l'acheteur) ;
- Une bonne exploitation de ce crédit peut favoriser la conquête d'autres marchés

Ce type de crédit connait cependant des limites :

-Le montant est souvent plafonné ;

-Il n'est pas accessible à toutes les entreprises

Ce crédit peut revêtir plusieurs formes :

-Crédit de préfinancement spécialisé ;

-Crédit de préfinancement à taux fixe pendant la durée de la fabrication, appelé crédit de préfinancement à taux stabilisé ;

-crédit de préfinancement en devise.

B- Les crédits de mobilisation de créance née à l'étranger :

B-1-Définition :

La mobilisation de créances nées à court terme peut concerner des opérations avec un client aussi bien en France qu'à l'étranger.

Cette procédure permet aux vendeurs qui vendeurs qui ont accordés des délais de paiement d'obtenir de financement du montant totale de leurs créance ,à partir du moment ou celle-ci existent juridiquement et matérialisées.

Certaines banques pratiquement la MCNE, d'autres proposent la session Daily –Etranger.

B-2- Les caractéristiques de MCNE :

- La mobilisation se réalise par exemple, soit par de traites tirées par l'exportateur sur la banque est accepté par elle, soit par le billet à ordre souscrite par l'exportateur de sa banque et avalisé par celle-ci.
- La mobilisation peut l'intégralité des créances ;
- Le crédit peut être accordé pour une durée limitée de 18 mois à compter de la naissance de la créance ;
- Le taux d'intérêt accordé à ce type de crédit est lié au taux de base bancaire auquel s'ajoutent les commissions bancaires ;
- Afin de se prémunir contre les risques (commerciales et politiques).La police d'assurance suscrite par l'exportateur est subrogée au profit de la banque mobilisatrice.

B-3-La procédure de la MCNE :

Le vendeur ayant accordé un délai de paiement à l'acheteur, mobilise sa créance auprès de la banque qui va alors créditer son compte à concurrence du montant de la créance.

Une fois que cette créance arrive à échéance (délai convenu),la banque de l'exportateur recevra la contre partie de son paiement par l'intermédiaire de la banque de l'acheteur.

B-4-Les avantages et les inconvénients de la MCNE :

Comme pour le crédit de préfinancement, la mobilisation de créances nées sur l'étranger contribue à la promotion des exportations et cela à travers les avantages qu'elle offre.

- Elle permet aux exportateurs ayant des créances payables à terme, de disposer immédiatement de fonds nécessaire à leur exploitation ;
- Elle a améliore le niveau de compétitivité des entreprises nationales par l'octroi d'avantages financiers aux clients comparables à ceux de leurs concurrents étrangers.

Toutefois, l'exportateur qui choisi et cette formule n'est pas à l'abri des risques suivants :

-Risque de non- paiement ;

-Risque de change (si la facturation est faite dans une monnaie autre que celle du pays).

C- Les avances en devise :

C-1-Définition des avances en devises :

Les avances en devise s constituent un financement à court terme que les fermes obtiennent auprès des banques, sous forme de prêts en devises. Elles permettent à l'exportateur de disposer immédiatement d'une trésorerie en francs correspondant à la grande valeur de la créance qu'il possède sur son client étranger.

C-2-Le déroulement de l'opération :

Une opération d'avance en devise se réalise comme suit :

-L'exportateur emprunte auprès de sa banque le montant de la devise correspondant à la créance qu'il détient sur l'importateur ;

-Le remboursement est assuré, à l'échéance de la créance, par l'importateur via sa banque ;

-L'exportateur à la possibilité de vendre les devises sur le marché des changes, au comptant, afin de reconstituer sa trésorerie en monnaie nationale.

C-3-Les caractéristiques des avances en devises :

-Une avance en devise peut être consentie dans toute monnaie convertible et peut porter sur 100% de la créance ;

-La durée de l'avance correspond à la durée de la créance majoré de délai d'encaissement ;

-Le cout de l'avance englobe le taux d'intérêt sur le marché et les frais constituent les commissions de la banque ;

-Les intérêts sont payables en devise à terme échu.

C-4-Les avantages et les inconvénients des avances en devises :

Les avances en devises présentent les avantages suivants :

- Couverture du risque de change si la devise de l'avance est celle de facturation ;
- Mise à la disposition de l'exportateur des fonds à concurrence de 100%de la créance ;
- La mise en place de ce crédit est très simple et se base sur un minimum de formalité ;
- Les de l'avance sont inférieurs à ceux de la mobilisation de la créance sur l'étranger.

Cependant, il ya lieu de relever quelques points faibles :

- Le risque commercial est à la charge de l'exportateur ;

- Si la devise de l'emprunt diffère de la monnaie de facturation, l'exportateur encours toujours le risque de change.

Notons que cette technique n'est pas encours pratiqué en Algérie.

D-L'affacturage :

D-1-Définition :

L'affacturage consiste en un transfert des créances nées et éligibles d'un exportateur au profit d'un factor, l'exportateur perçoit le nominal des créances diminuées des frais et commissions .En cas d'impayés à l'échéance le factor assume le risque de crédit.

D-2- Les caractéristiques de l'affacturage :

L'affacturage ne peut être utilisé que si les délais de paiements sont inférieurs à un an ;

Cette technique est à la fois un moyen de financement à court terme , un procédé de recouvrement des créances et une technique de garantie des risques (risque client et risque de change).

Le contrat d'affacturage consiste généralement en une convention cadre qui porte sur plusieurs créances permettant ainsi au factor de minimiser l'impact des risques provenant des clients douteux ;

L'affacturage consiste en une opération triangulaire fondé sur :

-Un contrat de vente entre l'acheteur et le fournisseur ;

-Un contrat d'affacturage entre le fournisseur et le factor ;

-Un contrat de recouvrement de la créance entre le factor et l'acheteur.

Généralement le premier factor (factor export) fait appel à un second factor (factor import) pour bien évaluer le risque de solvabilité du débiteur et s'engage à gérer le recouvrement à l'échéance.

D-3-Les avantages et les inconvénients de l'affacturage :

Cette technique présente aux exportateurs les avantages suivants :

Le financement immédiat des factures à hauteur de 100% et à des couts connus à l'avance ;

Le recouvrement de leur créances et à la gestion de leurs compte clients ;

L'allégement de leur bilan par la cession du post client ;

La garantie à 100% contre le risque de non- paiement et le risque de change ;

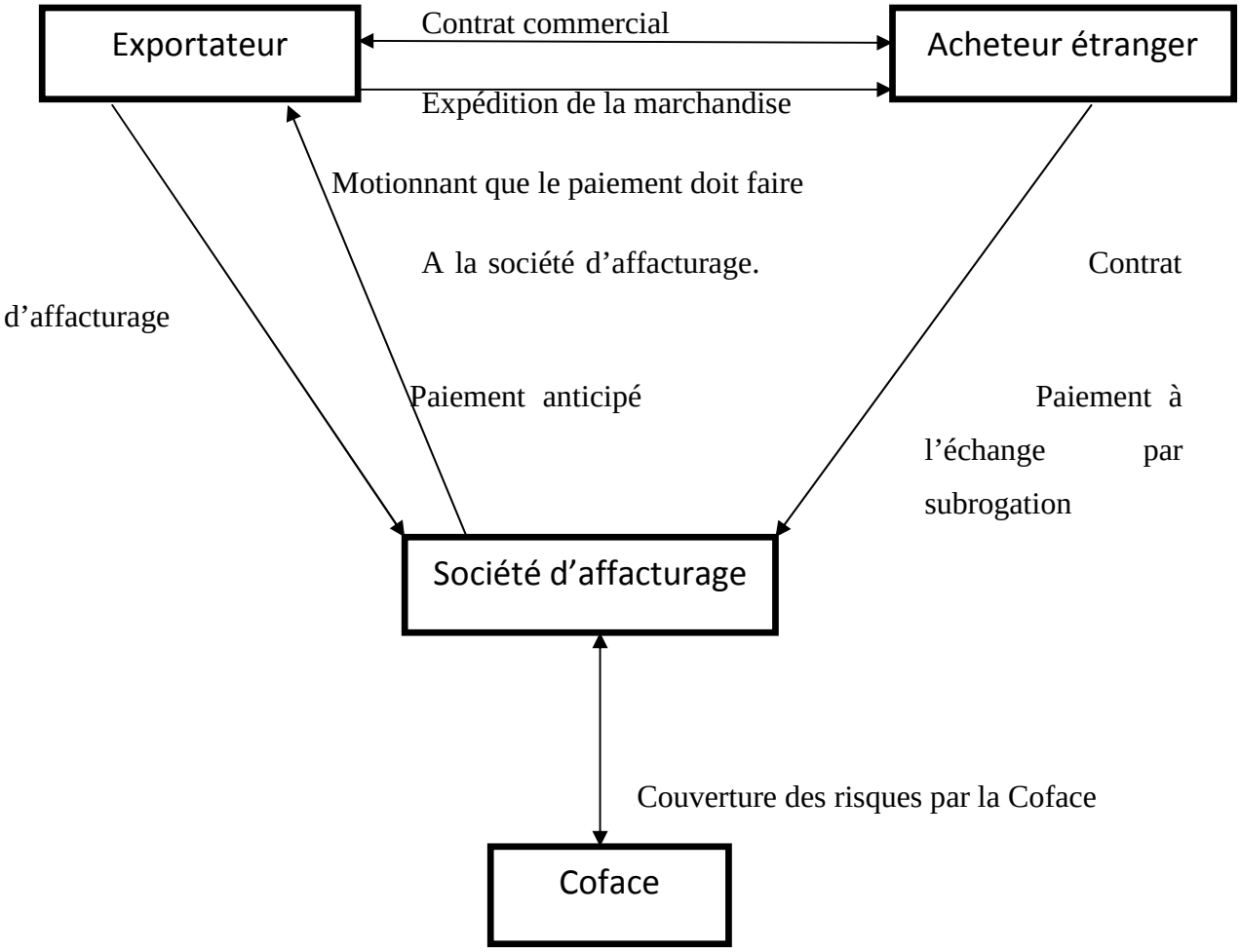
Néanmoins :

Le cout de cette opération est relativement élevé ;

L'exportateur peut subir un préjudice commercial car en cas de retard de paiement par l'importateur, la préoccupation du factor risque d'être moins diplomatique envers le client.

Figure N°8 :

D-4-Schéma de fonctionnement d'une opération d'affacturage :



Source : Legrand (G) et Martini (H) : « Management des opérations de commerce international », éd DUNOD, paris 6éme édition, P146.

Section 2 : Les techniques de financement à moyens et long terme

Le financement à moyens et long terme permet aux exportateurs de bien d'équipements, généralement couteux, d'accorder à leurs clients un étalement de paiement qui ne peut être supporté par leur trésorerie.

A- Le crédit fournisseur :

A-1-Définition :

Le crédit fournisseur est prêt bancaire accorder directement au fournisseur (exportateur) lui permettant d'octroyer des différés de paiement aux acheteurs (importateur).

Le crédit fournisseur permet aux fournisseurs d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de la livraison partielle ou total de l'exportation, le le montant des sommes qui lui sont due par l'acheteur étranger.

A noter dans ce cas la relation entre l'acheteur et le vendeur est régi par un seul contrat commercial stipulant aussi bien les conditions commerciales que financières.

A-2- caractéristiques du crédit fournisseur :

-Le montant de crédit, en principal est intérêt, égal au montant de la créance payable à terme.

-La durée est :

- Comprise entre 18 mois et 7 ans, lorsque le crédit est à moyens terme ;

-Supérieur à 7 ans quand le crédit est à long terme ;

Le crédit fournisseur peut être payé progressivement : « procédure des paiements progressifs ».L'exportateur mobilise les créances nées progressivement, au fur et au mesure de l'exécution du contrat qui correspond à des livraisons partielles.

-A signaler que le contrat commercial peut prévoir des paiements du paiement progressif sans livraison partielles.

Le remboursement de la banque prêteuse s'effectue souvent par semestrialité égal en précédent à l'encaissement des effets en principal et des intérêts.

L e crédit fournisseur consiste en un escompte « sauf bonne fin »d'effet, autrement dit avec recours contre le fournisseur en cas de défaut de paiement aux échéances prévues.

A-3- Déroulement et schéma générale :

La procédure d'un crédit fournisseur s'établit comme suit :

Tout d'abord, exprime à sa banque sa volonté d'accorder un délai de paiement à son client et l'interroge sur les délais, le taux et part finançable.

Après accord mutuel l'exportateur se couvre apurés d'un organisme d'assurance.

Par la suite, l'exportateur et l'importateur établissent le contrat commercial fixant en outre les conditions financières.

L'exportateur expédie la marchandise.

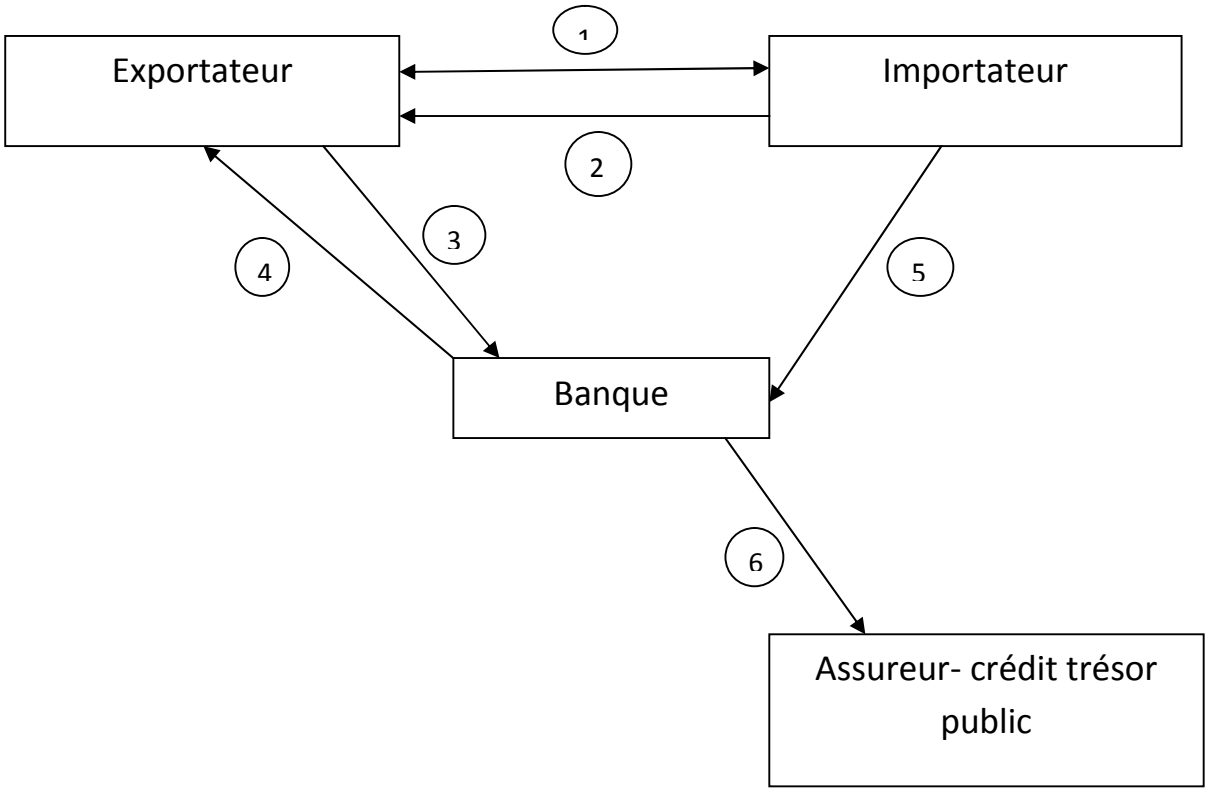
Et remet les documents à sa banque accompagnée des effets tirés sur l'acheteur selon le nombre de semestrialités de remboursement.

Ces effets sont transmit à la banque de l'importateur en vue de leur acceptation par l'acheteur et aval, le cas échéant par cette dernière.

Enfin, la banque de l'importateur transmet ces effets accepter par son client, à la à la banque de l'exportateur qui procédera ensuite à leur escompte.

Figure N°10 :

Schéma d'un crédit fournisseur



1 -Contrat commercial

2 -Effets (lettres de change internationales

3 -Remise des effets à l'escompte

4 -Paiement des effets sauf bonne fin(SBF) ou possibilité d'escompte

5 -Paiement à l'échéance fixée

6 -Refinancement, intervention des pouvoirs publics

Source : LEGRAND(G) et MARTINI : « le management des opérations du commerce international » Ed DUNOD

B- Le crédit acheteur :

B-1-Définition :

Le crédit acheteur est un crédit consenti par une banque ou un pool de banques à un acheteur étranger pour lui permettre d'effecteur les paiements dus au vendeur au comptant. Il repose sur deux contrat juridiquement indépendants.

Un contrat commercial, définissant les obligations respectives de l'acheteur et de vendeur.

Un contrat financier (une convention de crédit), par lequel la banque s'engage sous certains conditions de mettre à la disposition de l'emprunteur (qui peut être l'acheteur ou sa banque) les sommes nécessaires pour autoriser ses engagements de paiement au comptant vis-à-vis du vendeur.

B-2-Caractéristiques :

- Le type de crédit est utilisé lorsqu'il s'agit d'exportation de d'équipement ou de quantité importantes de matières premières ;
- Le crédit acheteur finance généralement 85 %du montant totale du contrat commercial, étant donné que l'emprunteur est obligé de verser un acompte de15% ;
- Les modalités de paiement de vendeur sont expressément prévues par le contrat commercial ;
- Le remboursement se fait généralement par des semestrialités successives, égales en principale et dégressives en intérêt à partir de la date de point de départ des remboursements ;
- Les semestrialités de remboursement sont matérialisés soit par des billets à ordre souscrits par l'importateur, soit par des échéanciers de remboursement ;
- La durée de remboursement varie de 2à 12 ans selon le montant de l'opération, la nature du produit et le pays de destination ;
- Le taux d'intérêt appliqué en matière de crédits acheteur est le taux d'intérêt commercial de référence ;
- Ce taux est appliqué pour les crédits acheteurs réglementés c.-à-d. : ceux bénéficiant de soutien public.
- Outre le paiement des intérêts, l'emprunteur est tenu de payer deux commissions :
  -La commission de gestion ;
  -La commission d'engagement

B-3-Les déférentes phases du crédit acheteur :

Pour l'exécution du contrat, le fournisseur est souvent amené à engager des dépenses importantes, il souhaite donc recevoir des déblocages de fonds de part de la banque prêteuse afin de soulager sa trésorerie.

De son coté, l'acheteur souhaite différer les paiements dus au fournisseur après l'achèvement définitifs des prestations .Pour concilier ces intérêts contradictoires, les banques ont mis en place la technique du « crédit acheteur ».

Nous pouvons expliquer le montage d'un crédit acheteur à travers le schéma qui suit.

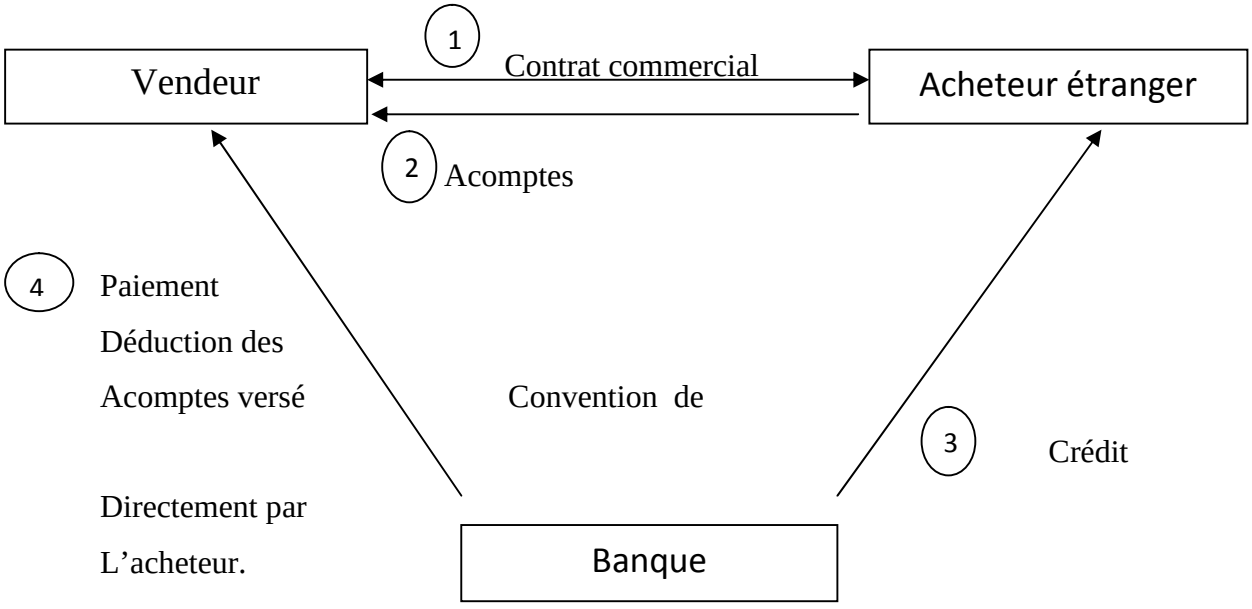
Le cas que nous venons d'illustrer représente un crédit acheteur indirect. Par ailleurs, dans le cas ou la période préalable n'existerait pas, autrement dit lorsqu'il y a simultanéité entre la réalisation des prestations et le paiement de l'exportateur, le crédit acheteur est direct.

B-4-Procédure et schéma général :

Le crédit acheteur se déroule comme le montre le schéma de la page suivante :

Figure N°11 :

Les crédits acheteurs



Source : Legrand(G) et Martine(H) : Management des opérations du commerce international, ED, DUNOD, Paris2006.

C- Le crédit bail international (le leasing)

C-1-Définition :

Le crédit bail est un mode de financement des équipements à usage professionnel utilisant les avantages de location. Il consiste pour le bailleur (société de leasing) à acquérir auprès d'un fournisseur un ou plusieurs équipements sur instruction de l'importateur(le preneur) auquel il va céder l'usage de l'équipement sans la propriété.

Autrement dit l'équipement est loué pour une durée ferme et irrévocable.

Au terme du bail (la durée de location) le preneur à la faculté d'acheteur l'équipement moyennant un prix résiduel qui aura prix en compte les loyers payés.

S'il renonce à cette option :il doit restituer le matériel au bailleur

Le choix du matériel ne se fait pas le preneur qui convient avec son fournisseur des caractéristiques techniques, de la date de livraison et du prix de l'équipement.

Par conséquent le rôle de bailleur est purement d'ordre financier.

C-2-Caractéristiques :

Le crédit bail concerne généralement des contrats assez importantes tels que :

- Matériels de transport : avions, navires, conteneurs.
- Equipements pétroliers.
- Matériels de chantiers utilisés par des entreprises de travaux publics.
- Machines outilles …..

L'opération du crédit bail se caractérise par la conclusion de trois contrats :

-Contrat technique entre le preneur et le fournisseur.

-Contrat du fournisseur entre le fournisseur et le bailleur.

-Contrat de crédit bail entre le bailleur et le preneur.

Le montant du loyer peut être constant ou dégressif

Le crédit bail peut être soit :

1-Financier (finance lease) : la location est conclue par des établissements de financement spécialisés pour la durée d'exploitation de l'actif. Le montant des loyers correspond sensiblement à la valeur de l'actif (plus de 90 %).

Dans ce cas tous les droits, obligations et risques liés à la propriété du bien financé sont transférés à la location (preneur).

2-Opérationnel (operating lease) : la location conclue par des fabrications d'équipements, à la fois fournisseurs et bailleurs.

Dans ce cas la location est conclue pour une durée inferieur à la période d'exploitation économique de l'actif ce qui fait que les biens en question peuvent être revendue ou loués à nouveau. Les droits, obligations et risques ne sont pas transférés en totalité au locataire.
Il peut être aussi défini selon :

1- version Anglos –saxonne ; le contrat de leasing prévoit la possibilité pour l'acheteur d'acquérir le bien en question pour un montant qui sera sur le marché.

C-3-Avantages et inconvénients du crédit –bail :

Le leasing est une technique de financement qui offre de nombreux avantages :

Pour le preneur, en lui permettant :

- D'obtenir le financement des actifs dont il a besoin sans avoir à puiser dans ces capitaux propres ;
- D'obtenir à moindre cout, ce financement par rapport à l'option d'achat ;
- De bénéficier de la location des actifs pour une durée fixée en fonction de la durée de vie économique ,c.-à-d. obtenir de nouveaux outils de production sans avoir à mobiliser les fonds nécessaires à l'investissement ;
- D'avoir la possibilité d'échange, à la fin ou au cours du bail, les équipements loués contre d'autre plus modernes ou plus adaptés à son besoin ;
- De libeller les loyers dans la devise qu'il souhaite ;
- De ne pas affecter le niveau des immobilisations dans son bilan ;
- De bénéficier d'avantages finaux (droits de douanes appliqués, TVA appliqués) par rapport à un crédit de financement classique.

  Pour le fournisseur en lui permettant :

  - De bénéficier d'un financement souple ;
  - D'être réglé au comptant sans être exposé aux risques d'impayés et de change

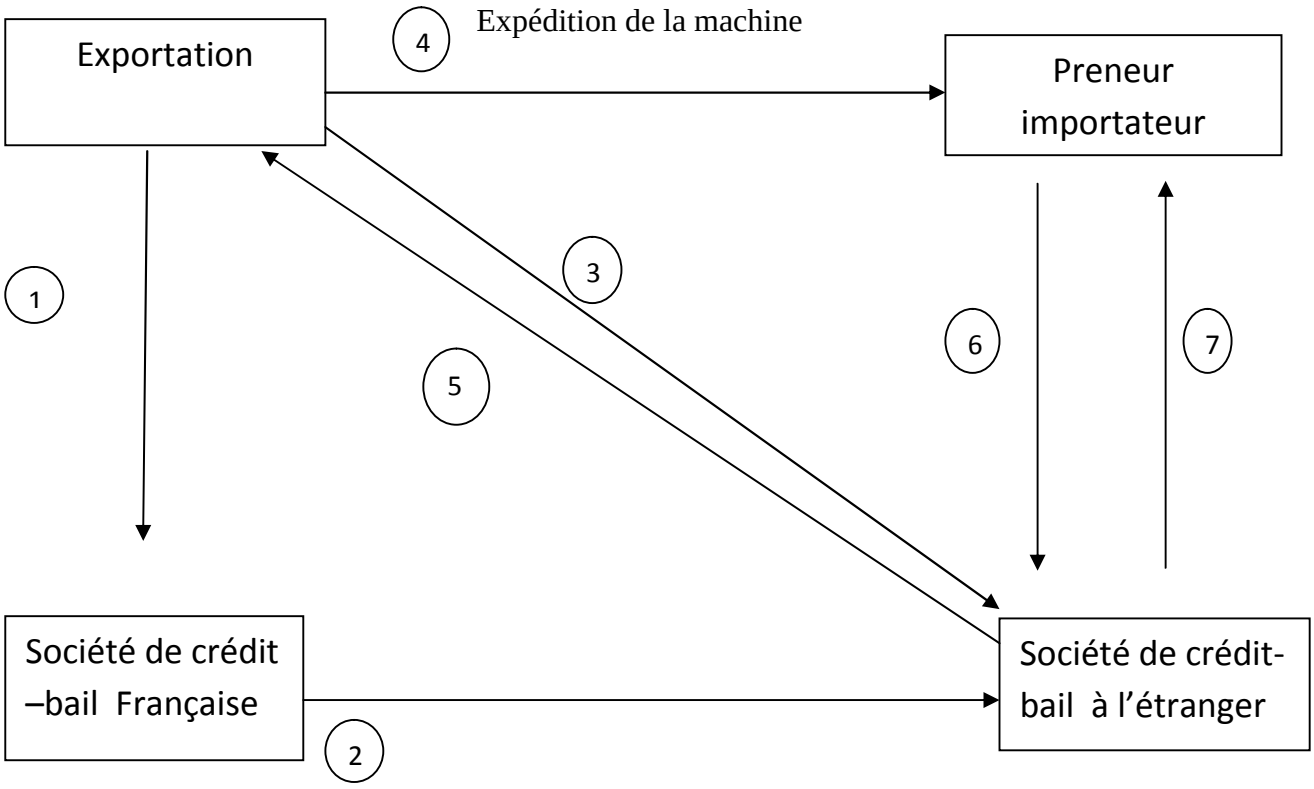
De son coté le bailleur bénéfice :
-D'une garantie sur le bien loué dont garde la propriété jusqu'à la vente ;
-D'avantages finaux.
Le crédit renferme toutefois des inconvénients :

- Le cout du crédit bail est très élevé, en effet les loyers à versé et le prix résiduel devant être payé dans le cas de l'option d'achat sont importants ;

- La complexité du montage de l'opération ;
- Le bailleur est exposé à différents risques (juridiques, monétaires ou politiques) qui expliquent la réticence des « Sociétés de leasing »
- Lourde responsabilité du preneur en cas de dommage causé au bien loué..

Figure N°12 :

Déroulement de l'opération et schéma général :



1 -Demande de crédit bail

2 -Transmission de la demande

3 -Vente de la machine

4 -Expédition de la machine

5 -Paiement

6 -Contrat de crédit bai

7 -Versement des redevances de crédit bail

Source : Legrand(G) et Martini(H) : « Management des opérations du commerce international, ED, DUNOD, Par

Conclusion :

Les moyens de paiement et du financement du commerce international sont un moteur de développement dans le nouvel environnement économique marqué par la mondialisation et le décloisonnement des marchés.

Cette étude nous a permis de répondre aux préoccupations des acteurs économiques de l'ensemble des pays en voie de développement particulièrement ceux qui ont fondés cette analyse pour ensuite justifier la pertinence du sujet.

Il est donc nécessaire pour les pays de se doter des infrastructures adéquats permettant à la fois de minimiser l'utilisation des instruments classiques de paiement et d'accroitre leur échanges avec les pays développés.

Il est important d'adopter un plan de formation et de sensibilité pour l'ensemble des personnes participants au processus.

Introduction :

La banque est un intermédiaire financier agrée. Elle distribue des crédits sur la base des fonds collectés. La vocation essentielle de la banque ,prise dans la globalité, est sa fonction de pourvoyeur de fonds du fait qu'elle permet de faire fructifier les ressources disponibles, et de dégager des bénéfices.

Dénomination : Banque Extérieure d'Algérie « BEA »

-Sujet juridique : Société Par Actions (Etat Algérien actionnaire à 100%)

-Président Directeur Général : M. Mohamed Loka

-Capital : 24,5 milliards de dinars

- Siège Social : 11, Boulevard Amir ouche –Alger, Algérie

-Activité : Production bancaire et financement de tousses secteurs d'acticité notamment des hydrocarbures, de la sidérurgie, des transports, des matériaux de construction et des services.

-Réseau d'agences :86 agences (segmentées en agences Corporate,particuliers et universelles)

-Réseau de correspondants bancaire étrangers : 1500 correspondants

Section 1 : Présentation de la Banque Extérieure d'Algérie « BEA »

A-1-Définition de la banque extérieure d'Algérie :

La BEA est une entreprise nationale crée conformément à l'arrêté n°67-204 du 01/10/1967 .La BEA est devenue à partir du 05/01/1989 selon la loi 01-89, une société par action d'un capital social d'un milliards de dinars. La BEA compte 78 agences répartie sur le territoire national. On peut citer quelques missions de la BEA :

- Promouvoir les transactions commerciales avec l'étranger;
- Assurée la gestion et le contrôle des opérations avec l'étranger;
- Elle peut mobiliser tout crédit notamment du commerce extérieur

A-2-Historique de la banque extérieure d'Algérie :

L'Algérie après l'indépendance a été obligée de faire face une situation économique difficile et de renouveler le régime précédent de ses entreprises, et parmi lesquelles on a la banque privée et publique qui activaient encore dans le pays était administrés par des règles de gestion libérales, la nécessité de remédier à des organisations qui prévalaient dans le domaine de la monnaie et les besoins croissant de financement du secteur public l'attitude prudante,voir négative des banques étrangers ,ont amené les pouvoirs publics à mettre en place une structure financière adéquate en accord avec les nouveaux courants d'échanges qui se formaient à l'intérieur du territoire national.

C'est dans ce cadre le 1er octobre 1967, a eu la création de la Banque Extérieure d'Algérie BEA qui parachèvera de processus de nationalisation des banques.

A l'issu de sa création et suite à des mesures gouvernementales, la BEA hérita des activités d'un certain nombre de banques étrangères qui exercèrent dans notre pays jusqu'à l'indépendance et plus particulièrement, celle de crédit Lyonnais.

Il y a lieu de préciser dans se sens que notre banque ne s'est structurée vers le mois de juin définitivement.

Depuis 1970, la BEA s'est vus confier la totalité des opérations bancaires des grandes entreprises industrielles avec l'étranger.

C'est à la faveur des dispositions de la loi N° 88-01 du 12 janvier 1988 portants autonomies des entreprises, que la BEA change de statut et devient le 05 février 1989, société par action.

Cependant elle garde toujours le même objet que celui fixé par l'ordonnance du 1eroctobre 1967.

Son capital social a été réparti entre quatre fonds de participation , selon la proportion suivante :

- Fonds de participation : « Construction……35%
- Fonds de participation : « électronique, télé communication, informatique……35%
- Fonds de participation « services……20%

1-3Création de la BEA :

Durant la période coloniale, l'Algérie comptais plusieurs filiales de banques étrangères, et le plus souvent françaises.

Mais après l'Independence, le système bancaire algérien dans le cadre du recouvrement de la souveraineté nationale, subit progressivement des changements divers. Nous citons dans l'ordre chronologique :

- La création de la banque d'Algérie en 1962 BA
- Le trésor public en 1963

- La caisse algérienne du développement CAD le 07 mai 1963pour financer les investissements productifs.

C'est à partir de 1966 qu'on a vue naitre les banques commerciales. Chacune d'elles fut désignée pour financer un domaine bien précis.

- LA BANQUE AGRICOLE ET DEVELOPPEMENT RURAL BADR
- LA BANQUE NATIONALE ALGERIENNE BNA SPECIALISTE DANS LE FINANCEMENT DE L'INDUSTRIE SPORT A L'EWCEPTION DU TRANSPORT MARITIME
- LE CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE CPA SPECIALISTE DANS L'ARTISANAT ET DU TRANSPORT MARITIME
- LA BANQUE ALGERIENNE DE DEVELOPPEMENT BAD

  C'est ainsi que fut crée la BEA en date du 1er octobre 1967 par l'ordonnance 67.204.Elle avait, comme objectif principal, de faciliter et de développer les rapports économiques et financier de l'Algérie avec le reste du monde.

  - Le crédit lyonnais en date du 1er octobre 1997
  - La société générale le 31 décembre 1967
  - Barclays Bank Limited le 30 avril 1968
  - Le crédit du nord
  - La BIAM « banque industrielle de l'Algérie et de la méditerranée le 31 mai 1968

La structure initiale du capital de la BEA n'avait été achevée que le 1er juin 1968 le capital ayant été exclusivement souscrit par l'état

A partir de 1970, la BEA se chargea de la totalité des opérations bancaires des grandes sociétés nationales :

-LA SONATRACH ;

-La société nationale de sidérurgie ;

-La compagnie du transport maritime ;

Ayant d'importants rapports commerciaux avec l'étranger, ces sociétés avaient confié la promotion de leurs principales transactions commerciales internationales à la BEA.

La faveur de la restructuration des entreprises industrielles profondes engagées par les pouvoirs publics dans les années 80, la BEA changea de statut et devient ;

Société par action SPA, « Conformément à la disposition de la loi de 88-01 du 17 janvier 1988 portant autonomie des entreprises.

En 1966, le capital avait été augmenté de 600 millions de dinars passant ainsi de 1 milliards six cent millions de dinars « 1.600.000.000 » DZD

Actuellement la BEA dispose d'un réseau de 81 implantés dans les grandes agglomérations les sites industriels et les zones de production pétrolières. Son personnel est de 4355 travailleurs. Son capital au 31 décembre 2003 est évalué 24500 milliards DZD.

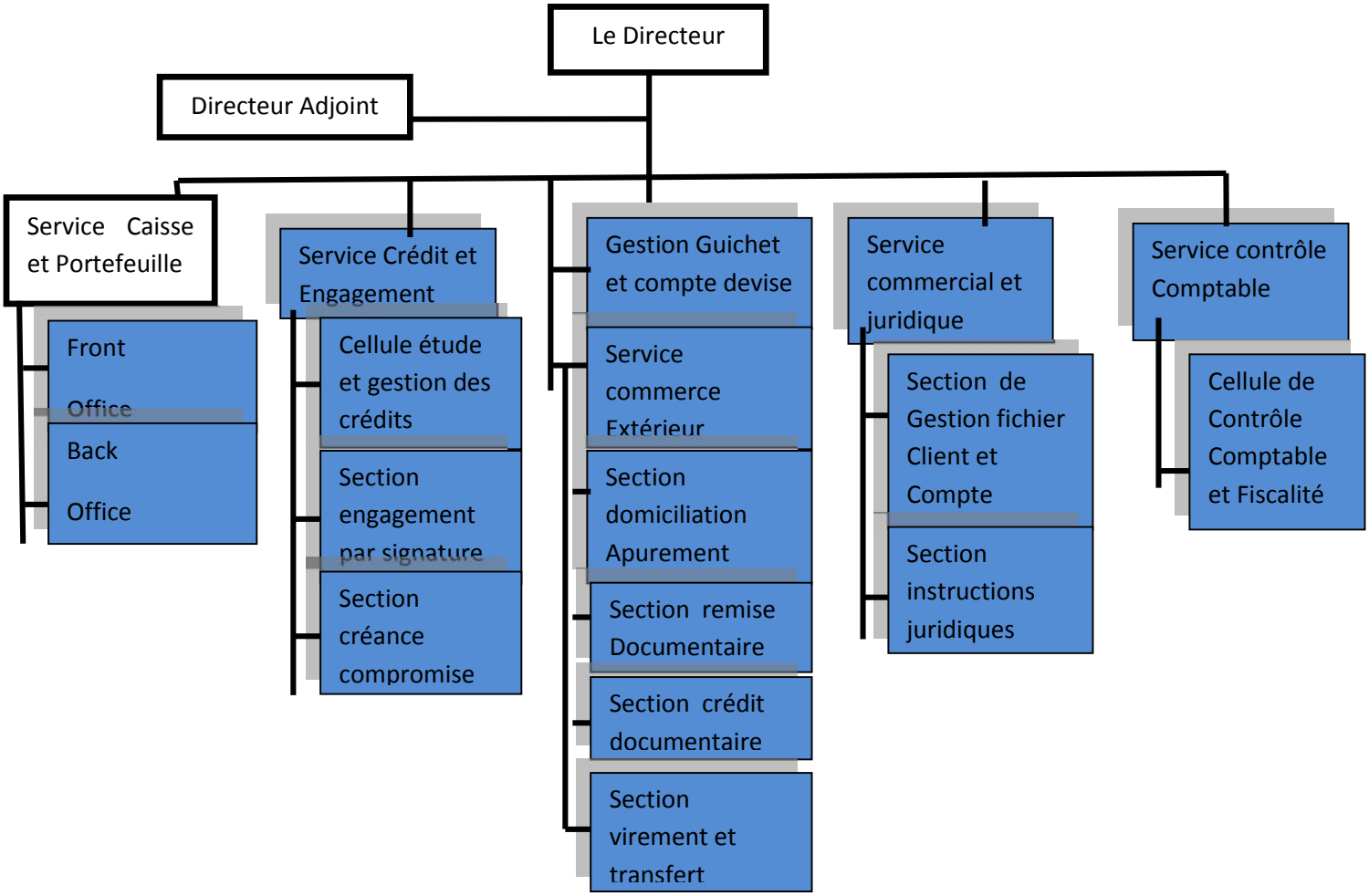
Son bilan au 31 décembre 2003 se montait à 802.513 milliards DZD.

La BEA a développé un réseau correspondant bancaires international de premier ordre « plus de 200 à travers le monde entier, et elle mie à la disposition de sa clientèle des lignes de financement auprès de nombreux correspondent bancaires dans les pays traditionnellement partenaires commerciaux de l'Algérie » il a signalé que la BEA conformément aux règles par la banque d'Algérie, dispose pour chaque devise d'une banque compensatrice.

En soutien a ce réseau de correspondant, la BEA a consolidé a présence a l'échelle international, par des prises de participation sur des places financières importantes « Londres, Paris, Abu Dhabi, Tokyo, Singapour, Hong Kong, Seoul ».La BEA dispose de 2 filiales à l'étranger, a savoir la banque Intercontinentale Arabes « Paris Algérien Saudia Leasing Holding Luxembourg a paris »

Figure N°12 :

A-2- L'organigramme de l'agence BEA N° 034 Tizi-Ouzou :



Source : document interne de la BEA : « guide des opérations du commerce Extérieur

Section 2 : étude de deux cas pratiques : Crédit documentaire et Remise documentaire

2-I-Financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein de la BEA de TIZI-OUZOU (agence 034) :

Notre cas pratique se déroule sur une opération d'importation des stations d'épuration des eaux usées 1200 EH 180m^3/j où le moyen de règlement est le crédit documentaire irrévocable et confirmée.

1-Détermination des éléments entrants dans le contrat :

Dans cette opération le contrat commerciale comprend quatre intervenants comme il est indiqué dans le principe du crédit documentaire qui sont:

*Le donneur d'ordre (l'importateur) :

-Nom et Adresse: X

-N° de compte BEA : XXXX

-Date d'ouverture du compte : 02/07/2015

*Le bénéficiaire : X

*La banque d'importateur :

Nom : BEA

-Adresse : AGENCE DE TIZI OUZOU 034 ,66 AVENUE HOUARI BOUMEDIENE TIZI OUZOU ALG2RIE

-Pays : ALGERIE

*La banque de l'exportateur:

-Nom et Adresse: BANCO SABADELL ATLANTICO, IBAN: ES79-0081-0370-7100-0106-7213.

-Incoterm choisi : CFR port Oran suivant l'incoterm 2010.

La commande de donneur d'ordre auprès du bénéficiaire est :

Un équipement : une Station d'épuration des eaux usées et ces accessoires.

Les deux parties (donneur d'ordre et le bénéficiaire) sont mis d'accord de la facture pro forma établir par le bénéficiaire qui comporte les renseignements suivantes **(voir annexe 1)**

- Le bénéficiaire et ces cordonnées
- Signature et caché humide du bénéficiaire
- Les cordonnés concernant le client
    - Adresse : X
    - E-mail : XX
    - N° de téléphone : XXX
- Numéro de la facture pro forma
- Description de marchandise :
    - Quantité : Une station d'épuration des eaux usées
    - Montant total de la marchandise : 148.362,51 EUR
- Pays d'origine de la marchandise : Espagne
- Type de crédit documentaire : irrévocable et confirmé payable à vue
- Port d'embarquement : L'Espagne
- Port de destination : Oran

2-Vérification au préalable :

2-1-La solvabilité de la relation :

Le proposé aux opérations de commerce extérieur vérifie que :

- Le capital de l'entreprise de l'importateur est égal au supérieur à 20Millions de dinars
- L'importateur ne figure pas dans la liste des interdits de domiciliations
- Le produit importer n'est pas suspendu de l'importation
- Le registre de commerce est concorde avec le produit a importé
- S'assurer que le client dispose d'une magnétique auprès des services des impôts

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

2-2-1-Présentation de demande d'ouverture du dossier de domiciliation :

Le gérant de l'entreprise donneur d'ordre doit remplir la demande d'ouverture de dossier de domiciliation qui doit-être signé et cacheté par celui-ci

Elle comporte les renseignements suivants :

- Nom du donneur d'ordre : X
- Numéro de la facture pro forma : XX

- Nature de Credoc à ouvrir : irrévocable et confirmé
- Origine de la marchandise : Espagne
- Montant de la marchandise en devise : 148.362,51
- La nature de la marchandise : Station d'épuration des eaux usées
- Port de destination : Oran
- Tarif douanier : XXXX
- L'incoterm utilisé : CFR
- Carte fiscale N° : XXX**(voir l'annexe 02)**

Les documents exigés :

- Factures commerciales : 08 exemplaires ;

-Jeu complet de connaissements ON BORD à ordre BEA NOTIFY : 03 exemplaires.

- Certificats de l'origine 02 exemplaires originaux + 01 copie.

-Bordereau de colisage : 02 exemplaires.

-Note de poids : 03 exemplaires.

-Certificat de conformité des marchandises : 03 exemplaires.

-Certificat de garantie (01 an électro mécanique + 10 ans cuverie) :03 exemplaires originaux **(voir l'annexe 03)**

3-L'ouverture de crédit documentaire :

3-1-L'ouverture de dossier de domiciliation à l'importation :

L'ouverture de dossier de domiciliation est subordonnée au départ par l'entreprise de donneur d'ordre.

- D'une demande d'ouverture de dossier de domiciliation
- La facture pro forma
- Une lettre d'engagement**(voir l'annexe 04)**

Cette étape est obligatoire même l'ouverture du crédit documentaire et avant toutes transactions courantes avec l'étranger.

Elle consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire de la banque domiciliaire agence 034 de TIZI OUZOU.

A réception des documents, le chargé de domiciliation vérifie leur conformité, puis enregistre l'opération dans le répertoire « Répertoire des dossiers d'importations domiciles », l'ouverture de la domiciliation sur le système DELTA V8.

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

Ce si à pour effet de confirme à son client l'exécution de la demande reçu et d'informer la douane de l'ouverture de crédit documentaire pour une importation la griffe de domiciliation se pressente comme suit :

Tableau N° : griffe de domiciliation

Code de la wilaya	Code de la banque	Code de l'agence	L'année	trimestre	Nature du contrat	Numéro chronologique	Code devise
15	03	01	2015	3	10	00001	EUR

3-1-2-Ouverture d'une fiche de contrôle « FDI » BEA:

Le délai de réalisation est de 03 mois, donc l'importation est à délai normal(DI), l'agence procède ainsi à l'ouverture d'une fiche contrôle de type (FDI).

Le but étant le suivi de la gestion du dossier domicilié jusqu'à l'apurement.

Le préposé aux opérations de commerce extérieur remplie soigneusement à l'aide de la facture pro forma et de la demande d'ouverture du dossier de domiciliation.

3-1-3-Perception de la commission de domiciliation :

Le préposé aux opérations de commerce extérieur doit aussi percevoir de l'entreprise de donneur d'ordre la commission d'ouverture de dossier de domiciliation fixe et la comptabilisation se fait à base de bordereau généré automatiquement par le système.

A-Calcul des commissions de domiciliation :

-Montant de commission de domiciliation fixe est de 2.200,00 DA hors taxe

-Montant TVA (17%) : 2.200,00×17%=374,00

Montant TTC (toute taxe comprise) : 7.705,27

TTC=Montant de commission+TVA

=2.200,00+374,00=2.574,00

Cm=2.574,00

B- La comptabilisation :

Débit : compte client pour 2.274,00

Crédit

-Chapitre de commission du commerce extérieur pour montant de 2.200,00

-Chapitre TVA collectée pour le montant de 374,00

3-2-Emission du crédit documentaire :

3-2-1-Ouverture d'une lettre de crédit :

Le préposé de commerce extérieur passe à l'étape de l'ouverture de crédit documentaire sur le système « Delta V8 », et doit apposer le caché du « Bon à exécuter »sur la demande d'ouverture de l'entreprise en enregistrant le numéro de compte de relation avec sa position.

Le responsable du dossier doit vérifier la signature, et le responsable de service doit donner l'ordre à exécuter l'opération.

Ensuite, le responsable du dossier enregistre l'opération ou les informations relatives au client dans un répertoire nommé « Crédit documentaire import » pour lui donner un numéro d'ordre :

034 ICD 00013 15 099

034 Agence de TIZI OUZOU

ICD : importation crédit documentaire

00013 : numéro d'ordre

15 : l'année

099 : code de la devise EUR

3-2-2-Etablissement de la chemise BEA 530 :

Le préposé aux opérations de commerce extérieur attribue un numéro d'ordre chronologique récupéré du registre des ouvertures de crédit documentaire à la chemise « BEA530 »

Qui servira de référence dans le traitement de dossier.

3-2-3-Etablissement de message SWIFT MT 730 :

Le MT 730 et le message SWIFT qui reprend toutes les instructions introduite dans sa demande, il est saisie puis vérifier et enfin autorisé et envoyer à la DOE (Direction des Opérations avec l'Etranger).

La DOE ouvre une lettre de crédit documentaire chez le correspondant étranger.

Le correspondant notifie ou confirme l'ouverture de la lettre de crédit à son client.

L'exportateur prépare la marchandise, collecte tout les documents exigés dans la lettre de crédit **(voir l'annexe 05)**

3-2-3-Calcul de la provision et les commissions d'ouverture d'une lettre de crédit :

A-Calcul de la provision :

Dans ce cas le client détient un bon de caisse à la banque à hauteur d'un montant qui dépasse largement la contre valeur du montant de la lettre de crédit et comme c'est ancienne relation, le responsable hiérarchique a décidé, ou bien a donné son ordre de l'ouverture de la lettre de crédit à 100% sans prise de la retenue de garantie.

Provision=Montant en devise ×taux de change

- 148.362,51×110,067400=16.329.875,73 DA
- Pour 100% :

16.329.875,73×100%=16.329.875,73 DA

Provision=16.329.875,73 DA

- La comptabilisation :

  Débit : compte client donneur d'ordre

  Crédit : chapitre provision pour crédit documentaire

  B-Calcul des commissions de la lettre de crédit :

  b-1- Les commissions variables :

  Les commissions d'engagement pour le crédit documentaire non provisionnée c'est 6,25

- Calcul de la contre valeur en dinars :

  Montant de la marchandise : 148.362,51 EUR

  Taux de change : 110,0674000

  CV : 148.362,51×110,0674000=16.329.875,73 DA

  CV=16.329.875,73 DA

- Calcul des commissions d'engagement :

  Com d'engage=40.825,10 DA

  Commission d'engagement=40.825,10 DA

  b-2- Les commissions fixes :

  - Commission d'ouverture (L/C) : 3.000,00DA
  - Frais de SWIFT : 1.500,00DA
  - Taxe TVA= (commissions d'ouverture+commissions d'engagement+les Frais SWIFT) ×17%
  - TVA= (3.000,00+1.500,00+ 40.825,10)×17%.

    =7.705,27

    TVA=7.705,27 DA

- Calcul du total des commissions :

Total des commissions =Commissions variables+Commissions fixes +TVA

T=40.825,10+ (3.000,00+1.500,00) +7.705,27= 53.030,37

Total des commissions=53.030,37

- La comptabilisation :

Débit : compte client par le totale des commissions 53.030,37

Crédit :

-Chapitre commission du commerce extérieur par le total de 40.825,1 (commissions d'ouvertures+commissions d'engagement).

-Chapitre récupération frais taxables avec le montant de 1.500,00 DA (SWIFT)

-Chapitre TVA collectées avec le montant de 7.705,27 DA

3-3-Réalisation du crédit documentaire :

3-3-1-L'arrivé des documents :

A l'arrivé des documents, la banque procède à leur vérification avec le Bordereau d'encaissement en ce qui concerne :

-Leur conformité avec le crédit documentaire ouvert ;

-La qualité et la quantité des documents annexes ;

- Le concordance entre eux ;

Une fois que la vérification est effectuée et qu'elle soit positive, et les documents ne contient pas d'anomalies, le préposé aux opérations de commerce extérieur :

-Domicilie la facture commerciale (rapport de domiciliation) ;

-Endosse le connaissement à l'ordre de l'entreprise de l'importateur en mentionnant « veuillez délivrez à l'entreprise XX ».

-Signe les deux documents et les revêts d'un cachet ;

-Puis il classe une copie originale de la facture commerciale, une copie de connaissement et une copie de certificat d'origine, dans le dossier de domiciliation pour servir à l'apurement.

Une fois que le client est avisé de l'arrivé des documents et avant de lui remettre les documents pour dédouaner la marchandise, le chargé de dossier exige à l'importateur dans le cas ou les documents reçu présentent des anomalies de remettre « une levée de réserve » pour se couvrir des risques portant la signature et le cachet humide de l'entreprise de donneur d'ordre.

Dans ce cas, la banque de bénéficiaire n'a pas établie le message MT 754(appel de fonds à la DOE (Direction des Opérations avec l'Etranger), alors nous somme obligera d'envoyer MT 752(Autorisation de paiement), pour qu'elle procédé au règlement de paiement du bénéficiaire.

3-3-2-Comptabilisation de règlement :

A-Réalisation de la provision :

Débit : chapitre provision pour crédit documentaire de montant de 16.329.875,73 DA.

Crédit : compte client donneur d'ordre avec le montant de 16.329875,73.

B-Règlement définitive :

Le taux de change est augmenté donc on refait le calcul de la contre valeur :

148.362,51×118,0674000=17.516.775,81 DA

C.V=17.516.775,81 DA

-Calcul des commissions de règlement :

Commissions de règlement=la contre valeur×1,5/1000

Cm=17.516.775,81×8/1000=140.134,2065 DA

Cm de règlement=140.134,2065 DA

-Calcul de la taxe TVA sur la commission de règlement :

TVA=140.134,2065×17%=23.822,81511 DA

TVA=23.822,81511 DA

Calcul du montant définitif :

Total de règlement=CV+commission+TVA

T=17.516.775,81+140.134,2065+23.822,81511=17.680.732,02

Total=17.680.732,02 DA

- La comptabilisation :

  Débit : compte client donneur d'ordre avec le montant de 17.680.732,02

  Crédit :

  - Chapitre commissions du commerce extérieur avec le montant de 140.134,2065

  -Chapitre TVA collectée avec le montant de 23.822,81511

  -Chapitre position de change avec le montant de 17.680.732,02

- Règlement en devise :

  Débit : Chapitre Credoc import avec le montant de 148.362,51 EUR

  Débit : compte client débiteur par Credoc avec le montant de 148.362,51 EUR

3-4-L'apurement de dossier de domiciliation :

Toute opération de domiciliation doit être apuré il consiste à s'assurer de la régularité, conformité et de réalisation des contrats commerciaux et du bon déroulement des flux financiers.

C'est-à-dire, que la réalisation doit égaliser la valeur de marchandises importées avec le montant transféré (les flux financier avec les flux physiques).

Pour cela, les documents suivants doivent être en concordance :

La facture définitive ;

- Document de transport ;
- La formule à notée (justifie le règlement financier) ;
- Document douanier (exemplaire banque) ;
- Copie message SWIFT MT 730.

2-II-Financement d'une opération d'importation par la remise documentaire au sein de la BEA de TIZI-OUZOU (agence 034) :

1-Le contrat commercial :

1-1- Un contrat est inclus entre l'importateur X et l'exportateur SOFILEC/France :

A partir d'un besoin exprimé par l'entreprise X qui prend attache avec le fournisseur étranger SOFILEC/FRANCE ; lequel au vu de la disponibilité, il envoie une facture pro forma avec un numéro et une date et le détail de la marchandise à commander, les quantités et les prix en devise généralement en EURO.

La commande est lancé et officialisée (Faxe ou Lettre) indiquant les quantités, les prix unitaires et les caractéristiques du matériel à commander, elle est signée par le gérant de l'entreprise X.

1-2-La commande de l'entreprise X auprès de fournisseur SOFILEC /France :

- Commande N°XX
- Marchandise :Fils Bobinages plats isolés au papier
- Condition de paiement :
    - Mode de paiement : remise documentaire par acceptation
    - Transport : FOB MARSEILLE à destination de port de BEJAIA
    - Date d'expédition

2-2- La domiciliation bancaire :

L'entreprise X.se présente à sa banque (BEA) pour effectuer la domiciliation munie de pièces suivantes :

La facture pro forma du fournisseur étranger SOFILEC (voir l'annexe 07)

Une déclaration d'engagement signée par le gérant l'entreprise X (voir l'annexe 08)

A partir de ces pièces la BEA ouvre un dossier de domiciliation N°001263du 31.03.2015et constitué une provision de montant porté sur la facture pro forma en devise et convertie en dinars à un cours provisoire en vigueur au jour de domiciliation .

Un avis de débit est établi et l'opération est enregistrée au compte l'entreprise X tenu par la BEA.

Lorsque la remise documentaire arrive à échéance, la BEA effectue des opérations suivantes :

- Annulation de la provision constituée par l'établissement d'un avis de crédit de même montant provisoire ;
- Etablissement d'un avis de débit définitif pour le montant exact à transférer ainsi que les frais financiers se rapportant à l'exécution de l'opération.

L'enregistrement est effectué par la banque sur le compte del'entreprise X .

2-3-Le déroulement de l'opération :

Après vérification d'usage la banque procède à la domiciliation, en l'enregistrement de la facture sur le répertoire de domiciliation en lui donnant un numéro d'ordre N° 1511000039EUR.

Après avoir terminé ce travail l'agence BEA remet à l'importateur la facture originale domiciliée et elle garde une copie pour son dossier.

Le dossier de domiciliation est ouvert au niveau de la banque sous forme d'une fiche de contrôle.

Tous les dossiers ouverts sont classés suivant leurs numéros d'ordre, ces mêmes dossiers sont conservés jusqu'à leurs apurement ainsi que leurs déclarations à la banque d'Algérie.

2-3-1-Suivi des dossiers :

Entre le montant d'ouverture des dossiers et leurs déclarations à la banque d'Algérie, il y a une période ou les dossiers de domiciliation nécessitent un suivi qui consiste à bien respectifs et aussi la bonne tenue des dossiers.

2-3-2-Apurement de dossier et déclaration à la BA (Banque d'Algérie) :

Le dossier de domiciliation ouvert doit faire l'objet d'un apurement et aussi une déclaration à la Banque d'Algérie .L'apurement commence par la première vérification de tous les dossiers ouverts durant un trimestre donné, cette vérification consiste à savoir si tous les documents sont principalement :

- La facture définitive date X
- Le document douanier N°XX

2-3-3-Le traitement de la remise documentaire :

Après conclusion du contrat commercial N°X entre l'entreprise importatrice et l'entreprise SOFILEC/France et au moment ou l'exportateur prépare la marchandise pour l'expédition celui-ci se présente à sa banque pour déposer les documents exigés par l'entreprise X.

Ces documents constituent la remise documentaire n° 000860, le fournisseur ayant été avisé par la banque de la domiciliation procède à l'expédition des marchandises commandées accompagnées des documents suivants :

- Facture originale
- Certificat d'origine
- Liste de colisage
- Connaissement (transport maritime).

Une partie de ces documents est remise au transporteur et voyage avec les marchandises ;

Une partie de ces documents est remise par le fournisseur à sa banque qui l'envoie à notre banque BEA ;

Une autre partie est envoyée pour le client (l'entreprise X).

2-4-Enregistrement de la remise documentaire :

A la réception de la remise (documents) par la BEA celle –ci procède tout d'abord aux vérifications des documents correspond, une fois avoir reconnu et authentifié la remise ; la banque procède à son traitement.

- La comptabilisation de la remise ;

Après comptabilisation de la remise, la banque de l'importateur (BEA) garde le dossier en attendant que l'entreprise X se manifeste pour le retrait des documents.
Une fois que l'entreprise X se présente au guichet la BEA lui fait signer un ordre montant 239, 225,83.EUR.

2-4-2-Le règlement financier de la remise documentaire :

A l'arrivée des documents cités ci-dessus notre banque (BEA) nous avise par un avis d'arrivée la remise documentaire .Ainsi que les autres documents pour acceptation ou paiement.
Avant l'échéance la banque (BEA) demande à l'entreprise X de lui remettre les documents suivants :

- Un ordre de paiement de la valeur en devise de la remise documentaire ;
- Un exemplaire du document douanier, exemplaire déclarant contre remise des documents différents à l'importation.

La date d'échéance arrive, la banque procède au transfert. L'opération est enregistrée au débit du compte l'entreprise X tenue par la banque.

2-4-3-Le transfert des fonds :

Le transfert est réalisable grâce au concours de la direction des Opérations avec l'Etranger(DOE) de la BEA.

2-4-3-1- Une liasse :

Elle porte les renseignements suivants :

- Le montant en devise de la remise à régler 239.225,83 EUR
- Le nom de la banque fournisseur notre cas s'agit du Banque Populaire Loire et Lyonnais
- Le nom de l'importateur : XX

Une liasse consiste à débiter le compte en DINARS à l'importateur et de loger la provision dans un chapitre à l'attente, en comptabilisant les chapitres suivants ;
Débit de compte de l'entreprise X.

2-4-3-2-Formule 4 :

La formule de prélèvement de devises est transmise à la DOE en quatre exemplaires. Elle comporte le nom de l'importateur, son adresse, route nationale, le numéro de compte, la nationalité(ALGERIENNE), son code fiscal, le nom de fournisseur étranger, (SOFILEC), le pays de l'exportateur (France), tarif douanier, le numéro de la domiciliation, le montant de la facture en devise, la finalité économique de l'importateur ainsi l'instruction de la réglementation des changes.

2-4-3-3- Le massage SWIFT :

Est établie en trois exemplaires et reprend les mêmes renseignements que la formule 4.

2-4-3-4- Bordereau du cours :

Sur le bordereau sont repris les mêmes informations plus le montant en devise, le cours provisoire 108,2986000 et la contre valeur en DINARS 25.907.822,47 DA, donc 239.225,83×108,2986000=25.907822,47 DA.

2-4-4-Le retrait des documents :

Remettre les documents contre échange sur bordereau de présentation à l'entreprise X après avoir endossé le document de transport débiter le compte del'entreprise Xdes frais , commissions(2.200,00) et TVA(374,00).Et dès l'arrivé de la marchandise au port de BEJAIA est prévenu par le service de transit (douanier).

Pour la sortie de sa marchandise du port de BEJAIA,l'entreprise Xdoit payée à sa banque (BEA) le montant qu'elle lui doit.

Donc lorsque les documents sont conforme donc remis à l'entreprise X.

Lorsque les documents sont conforme, ils sont remis à l'entreprise X, aprèsbien sur paiement de montant exigé à cet effet, il y'a lieu d'établir un avis de sort, portant la mention « remise payée ou réglée ».

En fin, le règlement est noté sur le registre ainsi que le répertoire de remise.
L'entreprise X vas se présenter avec les documents qu'elle requis auprès des services de douanes qu'après avoir examiné et vérifié la conformité de ces documents procède au dédouanement des marchandises, et ainsi l'acheteur prendre possession de ses biens au lieu de destination(port de BEJAIA).

2- Gestion de l'acceptation :

La banque récupère ce qu'on appelle des commissions d'acceptation sur le dossier, comme suit :

Commissions sur opération du commerce extérieur :

2.200,00DZ TVA 17%: 375,00 DZD

TOTAL : 2574,00DZD

Commissions fixe :

-Frais Swift : 1 500 ,00 DZD

-commissions d'encaissement : 1 000,00DZD

-Commissions banque d'Algérie : 1‰ sur le montant total en devise

Exemple :

EUR 1.497.985,00 X 1= EUR 1.497,985

1000

1.497.985,00 X Taux de change = coms B.A

1.497.985,00X 105,5515000= 158114563,7275DZD

158114563,7275DZD Commissions BANQUE D'ALGERIE

Commissions variables

2,50‰ sur le montant total en devise

1.497.985,00 X 2,50 =3.744,9625 EUR

1000

3.744,9625 EUR X Taux de change = coms V B.E.A

3.744,9625 EURX 105,5515000 = 395286,409318 DZD

395286,409318 DZD Commissions variables de la B.E.A

-Règlement de la remise :

Après le traitement de la remise documentaire (réception, ouverture et acceptation) on passe a l'étape la plus importante qui est le règlement, mais vu que ce dernier ne va s'effectuer dans la mené monnaie on est obligé de passer par deux étapes le règlement a date d'échéance et le règlement définitif.

Le règlement a date d'échéance :

A échéance, l'entreprise doit se présentera sa banque BEA mener d'un ordre de virement signé et cacheté.

Le chargé de dossier, avant d'accuser réception sur l'ordre de virement doit vérifier l'existence de la provision dans le compte commercial du l'entreprise X en apposant le cachet qui reprend :

-le n° de compte : XXX.

-le solde du compte : **395286,409318**

Dans ce cas-là le solde du compte couvre largement le montant de l'importation

Détails

Montant en devise : 1.497.985,00 EUR

Cours de change : 105,5515000

Contre-valeur en DZD : 1.497.985,00X 105,5515000= 158114563,7275DZD

Après avoir accuser réception sur l'ordre de virement, le banquier remet une copie à son client (tiré).

On passe ensuite au règlement sur système DELTA V/8 en rappelant la remise documentaire qui a été déjà saisi a l'ouverture et enregistrée dans le portefeuille remise documentaire

Dans la partie de règlement le système nous oblige a saisir les banques intervenantes :

- La banque remettante

Code Swift : XX

Sur le bordereau d'encaissement la banque remettante nous a donné le choix de transiter le paiement a travers l'un des correspondants de la BEA en EUR

3-3-Le règlement définitif :

Le dossier passer passe toujours sous dérogation demandée et après validation de fin de journée le dossier sera transmis directement a la DOE « Direction des Opérations avec l'Etranger » qui elle-même doit procéder a la vérification et au traitement de règlement définitif.

Le service bourse qui se trouve au niveau de la D.O.E achète des devises auprès de la Banque d'Algérie pour contre-valeur du montant en devise selon le cours du jour qui est en général différent du cours de la saisie de règlement initié par l'agence

Exemple

Le jour du règlement initié le cours de change été a 106

Montant en devise : 1.497.985

Cours de change : 106

Contre-valeur en DZD : 1.497.985X106=

158.786.410

Mais jour du règlement final le cours de change a changé et il est a 106 donc la conversion va nous donner :

Dans ce cas-là le client sera débité d'un montant de**158.786.410**et pas de

158114563,7275DZD

III-Comparaison entre les de deux techniques de paiements documentaires :

L'importateur est un bénéficiaire dans la remise documentaire et donneur d'ordre dans le CREDOC. Alors que ,l'exportateur est un donneur d'ordre dans la remise documentaire et bénéficiaire dans le CREDOC , la banque de l'exportateur est la banque notificatrice, la banque de l'importateur est la banque émettrice, tandis que dans le cas d'une remise documentaire, la banque de l'exportateur est la banque remettante, et la banque de l'importateur est la banque présentatrice.

Le rôle du banquier dans la remise documentaire se limite à transmettre les documents mais ne donne pas d'engagement de paiement. Tandis que dans le CREDOC la banque s'engage à payer en cas de non paiement.

Dans le CREDOC la banque contrôle la conformité des documents aux conditions et aux termes du crédit **(les incoterms)**, alors que la valeur des documents reste à l'appréciation de l'importateur dans la REMDOC.par contre le **risque de change** est supporté par l'importateur dans les deux cas.

La Couverture du risque de non-paiement procure une protection très moyenne à l'exportateur dans le cas de REMDOC, en revanche une Protection élevé dans le CREDOC surtout dans le cas de CREDOC irrévocable et confirmé.

Si on parle des commissions du crédit documentaire et celle de la remise documentaire on peu constaté que le crédit documentaire est plus coûteux que la remise documentaire. Cela s'explique par la panoplie des commissions que la banque pratique au cours d'une opération d'importation par le CREDOC, tandis que d'après notre résultat au cours de stage pratique on constate que la REMDOC ne supporte pas autant de commissions contrairement au CREDOC.

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

Tableau représentatif des différences qui existe entre les deux modes de paiements(conclusion de travail).

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

Source : LASARY : « commerce international »,4emeédition, 2005, P.

A partir de ce tableau qui résume les différences entre les deux techniques de paiements qui sont la REMDOC et le CREDOC en détaille. On constate que la REMDOC présente une sécurité de plus au moins faible par rapport ou Credoc dont elle présente plus élevé pour l'exportateur, mais en ce qui concerne la gestion administrative de la remise documentaire est plus souple et moins formaliste dans les échanges extérieur par rapport au CREDOC qui se trouve avec une gestion administrative très lourde et si on compare les deux techniques de financements en prend compte de critère coût on trouve que le CREDOC est plus coûteux que la REMDOC puisque le CREDOC supporte plus de commissions que la REMDOC.

En suit, de point de vue d'acceptation de client à ces deux techniques de paiement, le client voit de bonne image la technique de REMDOC car dans cette technique de paiement il ya un certain niveau de confiance pour que les deux parties soient d'accord pour ce mode de paiement, alors que le CREDOC présente un caractère de la méfiance de côté de fournisseur c'est pour cette raison que le client le voit de mauvaise image surtout da la forme de crédit documentaire irrévocable et confirmé.

Conclusion :

En plus des notions théoriques rapportées dans les trois chapitres précédent de ce travail, on a utile d'enrichir nos informations par une étude de deux cas pratiques : crédit documentaire et remise documentaire (deux opérations d'importations différentes) au sein de la BEA de TIZI- OUZOU.

Il est avéré que le crédit documentaire c'est un mode de paiement adéquat pour ce genre de transaction, de moment qu'il préserve les intérêts des deux parties surtout avec le système informatique qui le rend de plus en plus simple.

Conclusion générale :

Les transactions du commerce international sont des opérations complexes et très risquées.

Cette complexité est le fait d'une part de la différence des langues entre les acteurs et d'une part par la distance qui les sépare.

Ainsi le vendeur peut être confronté à un non paiement à temps de sa marchandise suite à une difficulté de trésorerie de son client, un phénomène naturel ou un événement politique.

Il peut se voir aussi refuser sa marchandise par son client pour diverse raisons parfois illogiques.

Quant à l'acheteur son plus grand risque est la non-conformité de la marchandise recue avec celle qu'il a eu à faire la commande. Il peut aussi être confronté à un retard de livraison préjudiciable à son activité.

Pour ces différentes raisons, les banques étaient venues à la rescousse des opérateurs du commerce international. C'est ainsi que plusieurs techniques ont été imaginées et proposées aux acteurs. Les plus utilisées sont les techniques documentaires à savoir les remises documentaires et les crédits documentaires qui sont des techniques offrant plus de sécurité et de garantie pour les différents acteurs du commerce international.

Ainsi avec ces méthodes le vendeur est sur d'être réglé à condition qu'il respecte les clauses de contrats. L'acheteur est aussi sur de recevoir sa marchandise en qualité, et en quantité, au bon endroit et au bon moment.

Le paiement par le crédit documentaire permet ainsi de réaliser un équilibre entre les intérêts de l'acheteur et de vendeur qui est parfois contradictoires, le crédit documentaire est moyen de paiement sur, qui lui donne une valeur universelle.

Cependant la vérification des documents exige l'intervention de différentes parties d'une part, et les dépenses couteux (frais de transport, frais d'assurance, commissions bancaires et les frais de douanes).

Une application rigoureuse de ces techniques permet aux banques de se protéger efficacement contre les risques liés au financement du commerce international.

Nous avons vus lors de notre étude que le crédit documentaire irrévocable et confirmé semble être l'instrument de paiement le plus adéquats et le plus sure puisque les deux parties voient leur différents intérêts à travers l'engagement solennelle des banques désignées qui ont pour rôle de veiller le bon déroulement de l'opération.

Table des matières

Introduction générale……..…..1

Chapitre I : Les théories des échanges internationaux……...……...…….3

Section 1 : les théories traditionnelles du commerce international…….….4

A- Les mercantilistes :…….....……4

A-1 : Approche française :…….....…….4

A-2 : Approche anglaise :…….....……4

A-3: Approche espagnole :…….....…….4

B- Les classiques :…….....……5

B-1 : Adam Smith : justifie l'échange par la loi de l'avantage absolu :….....……5

B-2 : David Ricardo justifie l'avantage par la loi de l'avantage comparatif:….....……6

C- Approche néo-classique :…….....……10

C-1: Le théorème de HOS :…….....…..10

C-2 : le paradoxe de Leontief :…….....…12

Section 2 : Les théories contemporaines de commerce international …….....……12

A-Théorie macroéconomique :…….....…….13

A-1- demande représentative de Linder :…….....….13

A-2 - La théorie du cycle de vie de produit de R.VERNON :…….....….13

B-Théorie de la firme :…….....……14
B-1 – La concurrence imparfaite :…….....…….14
B-2-Théorie de la firme multinationale :…….....….14
C-L'avantage compétitif des nations :…….....……..15
C-1-Théorie du vol de l'oie sauvage :…….....……15
C-2--Théorie des inégalités :…….....…….16
Section 3 : Les incoterms…….....…….16
A- Présentation :…….....……16
B-**Objectif des incoterms…….....…….17**
C- Classement des incoterms …….....…….17
Chapitre II : les instruments et les techniques de paiement internationaux…….……....19

Section1 : les instruments de paiements internationaux…….....19

A- le chèque …….....19

A-1-définition…….....…..…19

A-2-les intervenants ……...…….....……..20

A-3-les formes du chèque…….....…20

A-4-les mentions du chèque …….....21

A-5-les avantages et les inconvénients de chèque …….....….....…22

B- la lettre de change ou le trait…….....……23

B-1 –définition …….....23

B-2-les intervenants …….....….....……23

B-3-Les mentions de la lettre de change…….....….24

B-4-les avantages et les inconvénients de la lettre de change …….....….24

B-5-les fonctions de la lettre de change …….....…….25

C- Le billet à ordre …….....……25

C-1-définition…….....……25

C-2-les mentions obligatoires du billet à ordre…….....…..26

C-3-les avantages et les inconvénients du billet à ordre …….....…….26

D-Le virement international …….....……27

D-1-Définition …….....……..27

D-2-les formes de virement international …….....……27

D-3-Les avantages et les inconvénients du virement …….....…….28

E- La carte de crédit …….....……..28

E-1-Définition …….....……28

Section 02 : les techniques de paiement à l'international…….....…..28

A- Les techniques documentaires de règlement …….....……29

a- La remise documentaire ou encaissement documentaire (REMDOC) …….....…..29

a-1-Le cadre réglementaire de la remise documentaire …….....……..29

a-2-Définition …….....29

a-2-les intervenants …….....……29

a-3-Schéma représentatif de la remise documentaire ……...……30

a-4- Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire :…….……31

b- Le crédit documentaire :…….....…32

b-1- Définition* …….....*32

b-2-Le cadre réglementaire de crédit documentaire …….....……32

b-3- Les intervenants ……..…33

b-4- Les différentes formes du crédit documentaire ……...……33

b-4-1 : Selon les critères de sécurité…….....……33

b-4-2 -Selon le critère mode de réalisation …….....….37

b-4-3 : Selon le critère de financement …….....…37

b-5-Les principaux documents exigés dans la crédit documentaire …….....….41

b-5-1-La facture …….....……41

b-5-1-1-La facture pro forma …….....…….41

b-5-1-2-La facture commerciale …….....……41

b-5-2- La lettre de change ou traite …….....41

b-5-3- Les documents d'assurances …….....……41

b-5-4- Les attestations de contrôle et certificats d'agréage ……...….41

b-5-5-Certificat d'origine ……...…42

b-5-6- Les documents commerciaux ……42

b-5-6-1-La liste de colisage ……42

b-5-6-2-Le bordereau d'instruction au transitaire/transporteur ……..42

b-5-6-3-L'avis d'expédition ……...42

b-5-7- Les documents émis par les transporteurs ……...42

b-5-8-Les documents émis les auxiliaires de transport …….....….43

b-5-8-1-Le transitaire …….....43

b-5-8-2-Le connaissement de transport …….....……...43

c- La lettre de crédit Stand-by …….....……43

c-1- Définition …….....43

c-2- Les étapes de l'ouverture d'une lettre de crédit Stand-by …….....……43

c-3- Les éléments de la lettre de crédit Stand-by …….....…44

c-4- Les avantages et les inconvénients de la lettre de crédit Stand-by …….....……44

B- Les techniques non documentaires de règlement …….....……46

B- 1- Le contre-remboursement…….....…….46

B- 1-1- Définition …….....…….46

B- 1-2- les intervenants ……..……46

B- 1-3- Les avantages et les inconvénients…….....……46

B- 1-4- Le fonctionnement …….....….48

B-2- Le paiement contre-facture …….....48

B-2-1- La technique …….....…….48

B-2-2- Les intervenants ……48

B-2-3- Les risques …….....……48

B-3-Le compte à l'étranger …….....……49

Section 3 : les critères de choix de choix des techniques et instruments de paiement…..49

B- 3-1 : Le choix de la technique de paiement ……...……..…50

B-3-1-1 : la sécurité de paiement …….....……..50

B-3-1-2 : L'acceptabilité commerciale …….....……..50

B-3-1-3 : l'analyse des coûts pour l'acheteur et le vendeur …….....……..50

B-3-2 : Les risques en matière de paiement …….....……50

B-3-2-1 : Le risque commerciale …….....…….50

B-3-2-2 : Le risque d'interruption de marché …….....……..51

B-3-2-3 : Le risque économique…….....……..51

B-3-2-4 : Le risque politique …….....….51

B-3-2-5 : Le risque de change …….....…..51

B-3-2-6 : La sécurité des paiements internationaux…….....…….51

B-3-3-1 : Les garanties bancaires …….....52

3-3-2 : Les garanties des assurances …….....….52

3-4-3 : Assurances crédit à l'exportation …….....52

3-5 : Analyse des garanties :…….....….52

Chapitre III …….....….56

Section 1 : Les techniques de financement à court terme …….....……56

A- les crédits préfinancement …….....56

A-1-Définition …….....……56

A-2-Les caractéristiques de crédit de préfinancement …….....……56

A-3-Les avantages et les inconvénients de crédit de préfinancement…….....57

B- Les crédits de mobilisation de créance née à l'étranger …….....…..57

B-1-Définition…….....……57

B-2- Les caractéristiques de MCNE …….....……57

B-3-La procédure de la MCNE …….....…...58

B-4-Les avantages et les inconvénients de la MCNE …….....…….58

C- Les avances en devise …….....……..58
C-1-Définition des avances en devises …….....….58
C-2-Le déroulement de l'opération …….....…..58
C-3-Les caractéristiques des avances en devises …….....58
C-4-Les avantages et les inconvénients des avances en devises …….....……59

D-L'affacturage …….....59
D-1-Définition …….....……59

D-2- Les caractéristiques de l'affacturage …….....……59

D-3-Les avantages et les inconvénients de l'affacturage …….....……60

D-4-Schéma de fonctionnement d'une opération d'affacturage …….....….60

Section 2 : Les techniques de financement à moyens et long terme …….....….61

A- Le crédit fournisseur …….....61

A-1-Définition …….....……61

A-2- caractéristiques du crédit fournisseur …….....…….61

A-3- Déroulement et schéma générale ……..61
B-**Le crédit acheteur** ……..…63
B-1-Définition …….....…63
B-2-Caractéristiques …….....63
B-3-Les déférentes phases du crédit acheteur : …….....…63
B-4-Procédure et schéma général …….....64

C- Le crédit bail international (le leasing)…….....64

C-1-Définition …….....….64

C-2-Caractéristiques …….....….64

C-3-Avantages et inconvénients du crédit –bail …….....65

Chapitre IV : Etude comparative entre le crédoc et la remdoc……..68
Introduction …….....……68
Section 1 : Présentation de la Banque Extérieure d'Algérie « BEA » ….....……68
A-1Définition de la banque extérieure d'Algérie …….....…….68
A-1-Historique de la banque extérieure d'Algérie …….....……..68
A-2- L'organigramme de l'agence BEA N° 034 Tizi-Ouzou …….....…..72

Section 2 : étude de deux cas pratiques : Crédit documentaire et Remise documentaire73

2-I-Financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein de la BEA de TIZI-OUZOU (agence 034) :…….....……..73

1-Détermination des éléments entrants dans le contrat :……....73

2-Vérification au préalable ……....…74
2-1-La solvabilité de la relation ……...…..74
2-2-L'ouverture du dossier de domiciliation …….....…….74
2-2-1-Présentation de demande d'ouverture du dossier de domiciliation ….....……74

3-1-L'ouverture de dossier de domiciliation de l'importation …….....……..75

3-L'ouverture de crédit documentaire ……....……75

3-1-1-Attribution d'un numéro de domiciliation ……...……76

3-1-2-Perception de la commission de domiciliation ……...……76

A-Calcul des commissions de domiciliation …….....……77

B- La comptabilisation ……..…..77

3-2-Emission du crédit documentaire …….....…77

3-2-1-Ouverture d'une lettre de crédit ……..……77

3-2-2-Etablissement de la chemise BEA 530 ……..……78

3-2-3-Etablissement de message SWIFT MT 700 ……..…78

3-2-3-Calcul de la provision et les commissions d'ouverture d'une lettre de crédit…...78

A-Calcul de la provision ……...78

b-1- Les commissions variables …….....79
b-2- Les commissions fixes …….....79
3-3-Réalisation du crédit documentaire …….....80
3-3-1-L'arrivé des documents …….....……80
3-3-2-Comptabilisation de règlement …….....……81
A-Réalisation de la provision …….....……..81
B-Règlement définitive …….....81
3-4-L'apurement de dossier de domiciliation …….....……82
-II-Financement d'une opération d'importation par la remise documentaire au sein de la BEA de TIZI-OUZOU (agence 034) …….....83

1-Le contrat commercial …….....….83

1-1-Un contrat est inclus entre la EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA et SOFILEC/France.....83

1-2-La commande de l'importateur Algérien ELECTRO INDUSTRIES SPA auprès de fournisseur SOFILEC /France …….....…83

2-2- La domiciliation bancaire …….....……83

2-3-Le déroulement de l'opération …….....……84
2-3-1-Suivi des dossiers …….....84
2-3-2-Apurement de dossier et déclaration à la BE (Banque d'Algérie) …….....……84
2-3-3-Le traitement de la remise documentaire …….....…….84

2-3-Le déroulement de l'opération …….....……84

2-3-1-Suivi des dossiers …….….84

2-4-Enregistrement de la remise documentaire ……..……84

2-4-1-Enregistrement de la remise documentaire …….....……84

2-4-2-Le règlement financier de la remise documentaire …….……..85
2-4-3-Le transfert des fonds ……..……85

2-4-3-1- Une liasse ……...……..85

2-4-3-2-Formule 4……...……85

2-4-3-3- Le massage SWIFT …….....…….85
2-4-3-4- Bordereau du cours …….....85

2-4-4-Le retrait des documents ……....……86

III-Comparaison entre les deux techniques de paiements documentaires …….....89

Résumé :

Le commerce extérieur regroupe l'ensemble des échanges des biens et des services entre agents résidents sur des territoires économiques différents. Ce dernier a connu un développement considérable dans le monde dont l'objectif est de mettre en contacts des économies mondiales.

Cependant, les instruments et les techniques de paiement utilisées dans ce contexte sont nombreux et multiples. L'emploi des uns ou des autres est en fonction des échanges, de la confiance réciproque entre les contractants mais aussi des risques encourus.

Enfin, comme nous l'avons constaté dans notre étude pratique, l'une des techniques de paiement et de financement les plus fiables dans la réalisation de la clause financière des divers contrats internationaux est celle du crédit documentaire. Ce dernier joue un rôle indéniable dans le commerce international, il instaure en effet un climat de confiance entre les opérateurs de commerce international. Le déroulement de celui-ci est assuré par la banque qui se charge de réunir toutes les conditions nécessaires sa réussite.

Mots clés : Crédit documentaire, remise documentaire, importation, exportation, les techniques de payement à l'international, risques, incoterms, le contrat international, la domiciliation bancaire.

The eternal commerce gathers the whole exchange of services existed between the represent who reside in different economical territories and areas. The external commerce has know a considerable development all over the world in which the purpose is to relate the modern economies. However, the materials or the instrument and the payment techniques that are used in this context are many and multiple the use of this techniques is according to the exchanges, the reciprocal trust existed between the allied but also the possible risks.

Finally, as we have observed in our practical side of the study, one of the payment techniques the more reliable in the realization of the financial clause of the many international agreement is the Documentary Credit. It plays an undeniable and important role in the external commerce or trade. Its development is the one assured by the bank which takes a charge of collecting the condition that are considered necessary for reaching the success.

Keywords: Documentary credit, documentary techniques, payment instrument, international payment techniques, security of international payment, incoterms, direct debit, foreign trade.

Liste des abréviations :

BAD : La Banque Algérienne de Développement

BADRE : La Banque Agricole et Développement Rurale

BEA : Banque Extérieure d'Algérie

BNA : La Banque Nationale Algérienne

CAD :L a Caisse de Développement

CREDOC : Le Crédit Documentaire

CPA : Le Crédit Populaire d'Algérie

D /A : Document contre Acceptation

D/P : Document cotre Paiement

DZD : Dinars Algérien

HOS : E. Hic cher, B. Ohlin et D.A. Samuelson

INCOTERME : International Financial Terme

MCNE : Mobilisation des Créances Née à l'Etranger

REMDOC : Remise Documentaire

SPA : Société par action

SWIFT: Society for Word Wide Interbank Financial

USA : Etats Unis d'Amériques

Listes des figures :

Figure N°1 : déroulement d'un billet à ordre

Figure N°2 : Schéma représentatif de la remise documentaire

Figure N°3 : Schéma représentatif de crédit documentaire révocable

Figure N°4 : Schéma représentatif de crédit documentaire irrévocable

Figure N°5 : Schéma représentatif de crédit documentaire irrévocable et confirmé

Figure N°6 : Le mode de fonctionnement du crédit documentaire

Figure N°7 : Schéma d'une lettre de crédit stand-by

Figure N°8 :Le fonctionnement de contre remboursement

Figure N°9 : Schéma de fonctionnement d'une opération d'affacturage

Figure N°10 : Schéma d'un crédit fournisseur

Figure N°11 : Les crédits acheteurs

Figure N°12 : Déroulement de l'opération et schéma générale