



UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI TIZI-OUZOU

**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION**

DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES

Mémoire

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

Spécialité : finance et commerce international

Thème :

**L'intervention de la BNP Paribas dans le financement du commerce
extérieur en Algérie**

Cas pratique au niveau de l'agence BNP Paribas El-Djazair de Tizi-Ouzou



BNP PARIBAS
El Djazair

Réalisé par :

Encadré par :

Melle : ARABI Djouher

Mr. SADOUD Ahmed

Melle : BOUHAROUN Faiza

Jury :

Président : Mr. OUALIKENE Salim

Examinatrice : Melle LOUGGAR Roza

Promoteur : Mr. SADOUD Ahmed

Promotion : 2017/2018

Remerciements

Au terme de ce travail, on exprime nos profondes gratitudes et nos sincères remerciements à notre encadreur Mr. SAADOUD qui a bien voulu accepter d'encadrer notre travail et de nous conseiller tout au long de notre étude.

On tient à remercier vivement tout le personnel de la banque BNP Paribas El-Djazair de Tizi-Ouzou ; particulièrement KAHINA qui nous a aidés durant la période de stage.

Nos remerciements s'adressent aussi à tous nos professeurs qui nous ont guidés tout au long du parcours universitaire.

Nos remerciements vont enfin à toutes les personnes qui ont contribué de pré ou de loin à l'élaboration de ce travail

Merci

Dédicaces

A ceux qui ont supporté avec patience mes longues études.

A mes parents,

En témoignage de ma profonde affection et mon infinie reconnaissance pour leur amour, leur confiance et surtout leur sacrifice.

A mon cher Karim, qui m'est toujours source de force et d'espoir, qui est tout le temps à mes coté pour me soutenir.

A mes sœurs

A mon petit frère

A ma grand-mère

A tous ceux qui m'aiment.

A. Djouher

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail :

A mon père qui m'a toujours soutenu, sans lui je ne serai pas là
aujourd'hui,

A ma maman qui veille toujours sur moi,

A toute ma famille,

A ma sœur et mes frères,

Que dieu les préserve une bonne santé et longue vie.

A toutes mes amies,

A tous ceux qui m'ont appris quelque chose de bien.

B. Faiza

Liste des abréviations

Liste des abréviations

BCB : Bon de Cession Bancaire

BGL : Banque Générale du Luxembourg

BGZ : Bank Gospodarki Żywnosciowej

BL : Bill of Lading

BM : Banque Mondiale

BNCI : Banque Nationale pour le Commerce et l'Industrie

BNL : Banca Nazionale del Lavoro

BNP : Banque Nationale de Paris

CAGEX : Compagnie Algérienne d'Assurance de Garantie des Exportations

CCI : Chambre de Commerce Internationale

CLC : Certificat de Libre Circulation

CNEP : Comptoir Nationale d'Escompte de Paris

CREDOC : Crédit documentaire

DLVI : Duplicata de Lettre de Voiture International

ECA : Export Credit Agencies

EDI : Échange de Données Informatisées

FMI : Fonds Monétaire Internationale

GATT : General Agreement on Tariffs and Trade

LTA : Lettre de Transport Aérien

LTR : Lettre de Transport Routier

OMC : Organisation Mondiale du Commerce

PAS : Programme d'Ajustement Structurel

PME : Petite ou Moyenne Entreprise

PMI : Petite ou Moyenne Entreprise Industrielle

PREDOM : Pré-domiciliation

REMDOC : Remise Documentaire

RORO : Roll ON-Roll Off

Liste des abréviations

SAFEX : Société Algérienne des Foires et Exportations

SWIFT : Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunications

TEB : Türk Ekonomi Bankasi

Introduction générale

Sommaire

Sommaire

Introduction générale.....	1
Chapitre I : les éléments fondamentaux du commerce extérieur	
Introduction	
Section 1 : Les éléments de base d'une transaction commerciale à l'international	04
Section 2 : Les éléments utilisés dans le commerce extérieur	17
Section 3 : Les incoterms	28
Conclusion	
Chapitre II : les instruments et techniques de paiement utilisés dans les opérations du commerce extérieur	
Introduction	
Section 1 : Les principaux instruments de paiement du commerce extérieur en Algérie	39
Section 2 : Les techniques de paiement utilisées dans les opérations du commerce extérieur en Algérie.....	47
Conclusion	
Chapitre III : les formes de financement du commerce extérieur	
Introduction	
Section 1 : Les techniques de financement à court terme	64
Section 2 : Les techniques de financement à moyen et long terme.....	72
Section 3 : Autres moyens de financement à moyen et long terme	78
Conclusion	
Chapitre IV : Le financement du commerce extérieur par la BNP Paribas El-Djazair	
Introduction	
Section 1 : Présentation de la BNP Paribas.....	90
Section 2 : Les procédures de traitement du transfert libre	97
Conclusion	
Conclusion générale	104

Introduction générale

Depuis toujours, l'Etat cherche à satisfaire la demande des biens et services par sa production locale sur le territoire national et s'il n'arrive pas à couvrir toute cette demande, il s'adresse au marché extérieur.

Le commerce extérieur regroupe toutes les activités liées aux importations et aux exportations d'un pays. On peut y inclure les différents stades des opérations d'import-export : étude pays, prospection, négociation, vente, logistique, transport...

En effet, les opérations de commerce mondial sont complexes et posent des problèmes divers entre importateurs et exportateurs ; et parmi eux on peut citer : le manque de connaissance et de confiance entre partenaires, problème linguistique, transport et sécurité,....

Afin de remédier à ces difficultés, la création des banques qui jouent un rôle primordial comme intermédiaires entre opérateurs économiques, vient dans le but d'instaurer un climat d'échanges favorable que ce soit sur le plan sécuritaire ou confidentiel, pour éviter les litiges et conflits entre partenaires, et cela par la mise en place des modes de paiement spécifiques .

L'activité des entreprises et des banques est de plus en plus orientée vers des échanges internationaux, vu le nouvel ordre économique mondial.

En effet, le développement des échanges internationaux a eu comme conséquence la mise en place d'une gamme de moyens de paiement, et mode de financement adéquat pour le développement et le renforcement de ce dernier, car ces moyens de transaction constituent les paramètres déterminants et indispensables à tout échange commercial.

Dans une économie moderne ou en voie de modernisation, les banques sont très importantes, leur rôle est de recueillir l'épargne et de l'acheminer vers des meilleurs utilisateurs possibles. Le système bancaire, dans son ensemble, a mis en place des moyens pour accompagner les opérateurs économiques dans leurs activités commerciales que ce soit à l'échelle nationale ou internationale. Dans ce contexte, notre présent travail consiste à montrer le rôle des banques dans le financement des opérations du commerce extérieur et mettre l'accent sur les techniques utilisées dans ce sens et les moyens prescrits par la réglementation bancaire nationale, tout en définissant les intervenants dans le processus de la réalisation de la transaction commerciale internationale.

Introduction générale

De ce fait, l'objectif que nous assignons à notre présent travail consiste à tenter de répondre à la problématique suivante : **Quel est le rôle de la banque BNP Paribas El Djazair, dans le financement des opérations du commerce extérieur ?** Dans le souci de répondre à la question citée ci-dessus, nous essayerons aussi d'apporter des éléments de réponse à des questions secondaires suivantes :

- Quelles sont les éléments qui définissent le commerce extérieur ?
- Quelles sont les modalités et techniques de paiement utilisées dans le commerce international ?
- Quelle est la nécessité de faire recourt aux banques dans les opérations du commerce extérieur ?
- Quelles sont les garanties qu'exige la BNP PARIBAS à sa clientèle lors du financement des opérations du commerce extérieur ?

À partir de la problématique posée, nous pouvons formulés les hypothèses suivantes :

H1 : L'intervention de la banque BNP Paribas sur le financement des opérations du commerce extérieur est importante grâce aux moyens de financements offerts à leurs clientèles.

H2: La mise en place d'un système bancaire est favorable au développement du commerce extérieur.

Pour mener à bien cette étude et répondre à la question fondamentale évoquée précédemment, nous avons épousé la démarche suivante :

- Premièrement, la recherche bibliographique, la consultation des ouvrages, des revues, mémoires et des presses ainsi que les sites web ;
- Deuxièmement, le déplacement sur le terrain à travers un stage pratique qui a duré deux mois au niveau de la banque BNP Paribas El Djazair de Tizi-Ouzou. Le stage au sein de la banque a été effectué dans la section Devise et Commerce International.

On a devisé notre mémoire en quatre chapitres dont le premier portera sur les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur, le deuxième chapitre aura pour objet sur les instruments et techniques de financement du commerce extérieur, le troisième parlera sur les formes de financement du commerce extérieur et enfin dans le

Introduction générale

quatrième chapitre on a essayé de répondre à la problématique posée au départ en analysant le rôle de la banque BNP Paribas dans le financement du commerce extérieur.

CHAPITRE I :

Les éléments fondamentaux du commerce extérieur

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

Introduction

Avant 1800, le commerce entre les nations peut être expliqué par deux grands motifs, selon que l'on raisonne sur les importations ou sur les exportations. Le premier principe explicatif est celui de l'indisponibilité des biens : un pays importe ce qu'il ne peut produire, en générale pour des raisons d'ordre climatique ou bien de l'absence de certains minéraux sur le territoire national (épices d'un côté, métaux précieux de l'autre). Le second est celui de la recherche de débouchés pour les productions nationales.

De nos jours, le commerce international est devenu une variable importante dans le monde économique contemporain ; il manifeste la complémentarité et l'imbrication des procédures et des consommateurs des différents pays et il affecte l'autonomie des politiques économiques¹.

Pour bien comprendre la notion de commerce extérieur et international, il faut connaître les éléments de base qui le définissent.

Section 1:les éléments de base d'une transaction commerciale à l'international

Dans cette section on va présenter les éléments fondamentaux d'une transaction commerciale à l'international car une bonne connaissance de ces éléments est indispensable pour faire face aux différents risques et aux éventuels conflits.

1.1 Généralités sur le commerce extérieur

On va montrer les notions générales de commerce extérieur

¹ RAINELLI M, « le commerce international », édition La Découverte, 9eme édition, Paris, 2003, p23.

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

1.1.1 Définition du commerce extérieur

Le commerce extérieur est un ensemble des échanges de biens et services entre les nations, il permet à un pays de consommer plus que ce qu'il produit avec ses ressources propres et d'élargir ses débouchés afin d'écouler sa production.

On peut dire aussi que le commerce extérieur représente un domaine d'activité lié à l'achat, à la vente, ou à l'échange des produits entre pays appartenant à des zones monétaires différentes².

Généralement sous l'appellation « commerce international » on trouve tout ce qui concerne l'organisation des échanges entre deux ou plusieurs pays : la logistique internationale, les techniques douanières, les solutions de financement (mode de règlement des opérations internationales), la gestion des risques liés à ce type d'échange³.

1.1.2 Importation

En définition le terme importation désigne en économie l'ensemble des achats de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (biens de capital)⁴.

1.1.3 Exportation

Biens et services produits dans un pays et vendus à l'étranger en échange des biens et services, d'or, de devises ou en règlement d'une dette. Les pays consacrent leurs sources intérieurs à l'exportation parce qu'ils peuvent obtenir davantage de biens et services avec les devises qu'ils retirent de leurs exploitations qu'ils pourraient le faire en consacrant les mêmes ressources à la production intérieure de biens et services⁵.

²JACQUET (Jean-Michel) et DELEBECQUE (Philippe), « Droit du commerce international », Edition Dollaz, collection « cours Dollaz », Paris, 2000.

³ www.glossaire-international.com

⁴ www.économie.trader-finance.fr/importation

⁵ Exporter, La Pratique du Commerce International, 9eme édition, Foucher Paris, 1992

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

1.1.4 L'évolution du commerce extérieur en Algérie

Nous pouvons scinder l'ouverture économique de l'Algérie en quatre périodes⁶ :

- Depuis l'indépendance jusqu'au milieu des années 1980

Juste après l'indépendance, l'Algérie a opté pour une politique protectionniste, matérialisée par la généralisation du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur. Durant cette période, l'attention était beaucoup plus accordée aux hydrocarbures, dont les recettes étaient consacrées; à l'achat des biens d'équipement et d'usines clés en main.

Cette politique a débouché sur la formulation par le ministère de commerce d'un programme général d'exportation, mené à travers différentes mesures :

- Le contingentement à l'importation : mis en application par l'intermédiaire de licence, il a pour objectif de limiter les importations de luxe, de protéger la production et l'emploi nationaux et d'améliorer l'état de la balance commerciale.

- Le contrôle des changes : dès octobre 1963, l'Algérie a quitté la zone France en rendant le contrôle des changes applicable à tous les pays tiers. Les exportateurs, sauf autorisation de la banque centrale d'Algérie, étaient tenus de respecter un délai de rapatriement maximum de 60 jours à compter de la date d'expédition des marchandises.

À noter également que durant cette période, le recours aux intermédiaires de commerce était interdit. Le commerce extérieur de l'Algérie à cette époque. Était donc très peu diversifié, notamment du point de vue des exportations constituées essentiellement d'hydrocarbures.

- 1986 à 1994 : une ouverture économique et commerciale

Le réel changement dans la situation économique et financière en Algérie, apparaît après la crise de 1986. Une crise liée à la dégradation des prix du pétrole, qui a fait chuter les revenus d'exportation de 40% et accroître les échéances de la dette extérieure. Rapidement, toute l'économie est paralysée. Afin de sortir de cette crise, l'État algérien a recouru à

⁶BOUGUENOUNE HAMID, « Les exportations des produits agroalimentaires en Algérie : cas SARL HUILLERIES OUZELLAGUEN », mémoire de master, 2017, p.04.

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

l'endettement auprès de la banque mondiale BM (les premiers contacts de l'Algérie avec la banque mondiale).

La première manifestation de ce changement constitue, le dépôt de candidature en vue de l'accession au GATT en 1987 qui a pour objectif :

- La diversification des échanges afin de sortir d'une spécialisation étroite, la libéralisation du commerce extérieur consistant la condition de cette diversification à moyen et long terme des exportations et de la production ;
- Le redressement du niveau générale de la compétitive industrielle afin de mieux préparer l'industrie à affronter les effets de concurrence internationale ;
- La maîtrise et le contrôle des importations des produits alimentaires.

En 1988, les recettes sont toujours en diminution avec un taux de 12% par rapport à l'année précédente (banque centrale d'Algérie).

En 1989, un accord a été signé entre l'Algérie et FMI, et second accord similaire a été signé en juin 1991 et un troisième en 1993. L'objectif de ces accords avec le FMI est de soutenir le programme d'ajustement structurel dont la pierre angulaire et la libéralisation du commerce extérieur. S'enclenche alors un mouvement de libéralisation du commerce extérieur avec la loi de finances complémentaires de 1990 qui a autorisé désormais l'établissement des firmes nationales ou étrangères d'importations et d'exportations.

- **1994 à 1998 : l'ajustement structurel**

La crise économique et financière, qui dure depuis 1986, amène le gouvernement à demander le rééchelonnement de sa dette extérieure et l'application d'un PAS (programme d'ajustement structurel). Les discussions sont fondées alors sur les questions du secteur public; sa restructuration, sa privatisation, son rôle de L'Etat algérien a accepté les mesures standards d'ajustement structurel qui sont en continuité avec le processus de réforme préalablement engagés. Ce programme est énoncé au tour de quatre objectifs :

- Favoriser une forte croissance économique de manière à élaborer l'accroissement de la population active et réduire progressivement le chômage.
- Assurer une convergence en termes de taux d'inflation par rapport au pays industrialisé.

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

- Rétablir la variabilité de la position extérieure tout en constituant des réserves de changes suffisantes.

Le programme d'ajustement structurel concerne la libéralisation du régime du change, la libéralisation du commerce extérieur, la libéralisation des prix, la réforme des entreprises publiques et le développement du secteur privé, la modernisation et la réforme des finances publiques... Etc.

Ainsi en 1996, l'Algérie réactive le dossier de l'accèsion à L'OMC. Les pays en développement dont l'Algérie, ont bénéficié d'une franchise douanière pour leur exportation vers les pays industrialisés depuis les années 1970, pour pouvoir bénéficier de cet avantage, ils doivent accepter la création de zones de libres échanges. Cela a conduit l'Etat algérien à ouvrir les négociations avec l'Union Européenne dans le cadre du processus de Barcelone 1995 dont l'objectif d'aboutir à une zone de libre-échange.

- **Depuis 1999 à nos jours**

Cette période s'ouvre avec la fin du programme d'ajustement structurel, et le retour des équilibres macroéconomiques et financier. Cette situation équilibrée coïncide avec l'amélioration et l'accroissement des prix des hydrocarbures à partir de second semestre 1999. Le pays passe d'une situation de déficit de ressources financières (1986-1996) à une situation d'excédent à partir de 2002. Cela, contribue à s'orienter vers l'amélioration des déterminants structurels de l'insertion internationale avec une ouverture de capitaux productifs étrangers et la convergence institutionnelle vis-à vis des partenaires, européens en particulier, devient propriétaire, ce qui a donné lieu de lancer à nouveau les négociations des accords internationaux et la signature de l'accord d'association avec l'Union Européenne(entrée en vigueur en 2005).

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

1.1.5 Aperçu sur les échanges commerciaux en Algérie

Le commerce extérieur est régi par l'ordonnance n° 03/04 du 19 juillet 2003 relative aux règles générales applicables aux opérations d'importation et d'exportation de Marchandise, qui consacre le principe de la liberté du commerce.

A partir des années 2000, on assiste à un développement rapide de nos échanges avec le monde extérieur, notamment pour ce qui est des exportations. Celles-ci passent de 46,01 milliards en 2005 à 79.3 milliards de dollars en 2008 en raison essentiellement de hausse du volume et des prix des hydrocarbures exportés. L'ouverture économique et les disponibilités financières générées par les exportations, restent dominées par hydrocarbures, soit 94 à 95 %.

En 2009, les exportations ont diminué de près de 45 % par rapport à l'année 2008 en raison de la forte baisse de la demande en hydrocarbure résultant de la crise économique mondiale. Pour les importations, elles présentent une légère baisse de 1.22 milliards de dollars. Le solde commercial en cette période, a connu une chute, passant de 40.5 à 7. 90 milliards de dollars.

Durant la période 2010 à 2012 a été enregistrée, une augmentation des exportations accompagnée par une augmentation des importations, cet accroissement est de 15 milliards dollars pour les exportations et 10 milliards de dollars pour les importations, en comparant avec l'année 2009.

Les résultats globaux obtenus en matière des réalisations des échanges extérieurs de l'Algérie durant l'année 2013 font ressortir un volume total évalué à 118 milliards USD dont 65 milliards USD d'exportations et 55.02 milliards USD d'importations.

Ces résultats font, également, ressortir un excédent de la balance commerciale de 9.95 milliards USD, alors qu'il s'établissait à 21,49 milliards USD en 2012, soit une importante baisse de l'ordre de 48 %.

Par ailleurs, en termes de couverture des importations par les exportations, les résultats en question dégagent un taux de 118% en 2013 contre 143% enregistré durant l'année 2012.

En effet, les exportations algériennes ont continué leur tendance baissière depuis l'année 2011 jusqu'à 2016 avec 28.88milliards de dollars.

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

Ainsi, elles ont enregistré une diminution significative au niveau de la balance commerciale avec -17.03 milliards de dollars par rapport à 26.24 en 2011.

Quant aux importations algériennes, elles ont poursuivi leur tendance haussière, avec une augmentation de 6,45% en 2014 par rapport à l'année 2013, passant de 55,02 milliards de dollars en 2013 à 58,58 milliards de dollars en 2014. Les importations ont diminué de près de 51.70 milliards de dollars en 2015 et 46,73 milliards de dollars en 2016 par rapport à l'année 2014 en raison de la forte baisse de la demande en hydrocarbure résultant de la crise économique mondiale .

Les résultats globaux obtenus en matière des réalisations des échanges extérieurs de l'Algérie pour la période de l'année 2017 font ressortir un déficit de la balance commerciale de 11.9 milliard de dollars US. Soit une diminution de 34.39% par rapport à celui enregistré durant l'année 2016. Cette tendance s'explique essentiellement par la hausse plus importante des exportations de 15.78% par rapport à celle des importations qui ont enregistré une légère baisse de 2.4%.

En terme de couverture des importations par les exportations, les résultats en question, dégagent un taux de 76% en 2017 contre un taux de 64% enregistré en 2016.

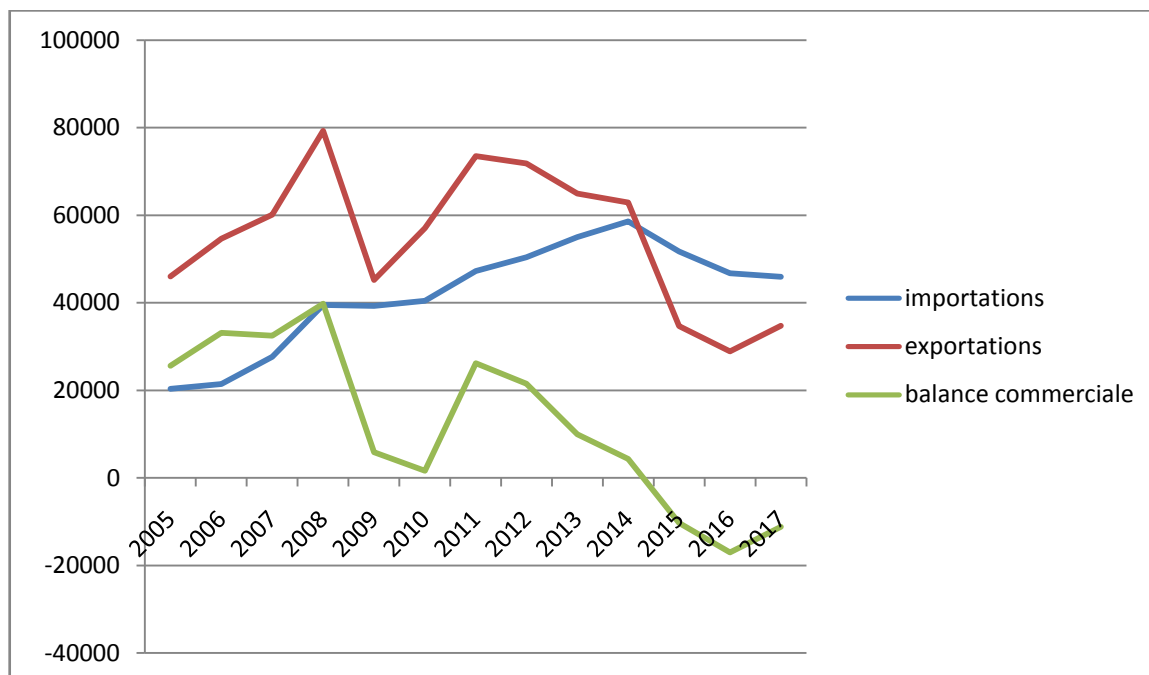
Tableau N°1 : évolution du commerce extérieur en Algérie au cours des années (2005-2017)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Importations	20357	21456	27631	39479	39294	40473	47247	50376	55028	58580	51702	46727	45957
Exportations	46001	54613	60163	79298	45194	57053	73489	71866	64974	62886	34668	28883	34763
Balance commerciale	25644	33157	32532	39819	5900	16580	26242	21490	9946	4306	-10332	-17034	-11194
Taux de couverture (%)	226	255	218	201	115	141	156	143	118	107	67	62	76

(Unité: millions US Dollars) **Source** : ministère des finances, direction générale des douanes.

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

Figure N°1 : Évolution de la balance commerciale de l'Algérie période: années 2005 à 2017



Source : ministère des finances direction générale des douanes.

Les précédents, tableau et graphique, illustrent la baisse des exportations à partir du pic enregistré en 2011, ainsi que la tendance à la baisse des importations à partir de 2014. Ceci induit une diminution significative de la balance commerciale.

1.2. Les risques liés aux opérations du commerce extérieur et leurs couvertures

La notion de risque est plus étendue en commerce extérieur qu'en commerce intérieur.

Cela est dû à la différence de langues, de mentalités, de procédés juridiques, de modes de financement et de modalité de paiement.

Opter pour opérer dans le monde du commerce international n'est pas facile car plusieurs risques peuvent être parcourus en effectuant les opérations à l'international, parmi ceux-ci on peut mettre en évidence : le risque de change, le risque commercial (non-paiement), le risque politique et les risques liés au transport.

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

1.2.1 Le risque de change

Il se définit comme un risque associé à toute transaction sensible aux variations de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre.

Son évaluation et les couvertures associées sont fonction de la devise de règlement (certaines devises sont plus volatiles que d'autres), de la durée de l'exposition (quelques jours, quelques mois voire plusieurs années) et de la nature de l'opération (exportation, importations, investissements, recettes sur investissements)⁷.

Le risque de change peut impliquer une perte en capital liée à une variation des cours de change s'est fortement accru avec le flottement des monnaies et le développement économique et financier international des transactions commerciales. Les entreprises sont confrontées à un risque de changes car elles effectuent des importations et des exportations dans des devises qui sont différentes.

Pour un exportateur il existe un risque de change lorsque le cours de la devise dans laquelle est libellée sa créance baisse. Alors qu'un importateur craint la hausse du cours de la devise dans laquelle est libellée sa dette.

Pour se protéger contre le risque de change, les banques disposent de trois techniques : l'avance en devises, les opérations à option et les opérations à terme⁸.

- **L'avance en devise** : les avances en devises consistent à mettre à la disposition des entreprises des capitaux leur permettent de transférer le jour de leur mise en place les devises empruntées ou leur contre-valeur si l'emprunt n'est pas contracté dans la monnaie de facturation.

- **Les opérations à option** : moyennant le paiement d'une prime, l'option donne le droit, mais non l'obligation d'acheter ou de vendre une devise à une date et un cours déterminés. L'option fonctionne comme une police d'assurance. Si les taux évoluent de façon défavorable, l'acheteur de l'option est protégé ; dans le cas contraire, il n'exerce pas l'option et peut réaliser un profit. Les opérations à options sont généralement de deux formes : les options d'achat (call) et les options de vente (put).

⁷ LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hubert, « Gestion des opérations import-export », édition DUNOD, 2008, page 107.

⁸ CHERIGUI CH, op-cité, p 235.

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

Avec une option d'achat, deux scénarios peuvent se réaliser à l'échéance. Dans le premier, le taux de change à l'échéance de l'option est au-dessus du prix d'exercice alors le détenteur de l'option peut alors exercer son droit et acheter la devise au taux prédéterminé avantageux.

Dans le second, le taux de change à l'échéance de l'option est en dessous du prix d'exercice alors le détenteur de l'option n'a pas avantage à exercer son droit car il peut acheter la devise moins chère sur le marché. Il se retrouve donc à perdre uniquement la prime payée pour se procurer l'option initialement.

Concernant l'option de vente, il y a également deux scénarios qui peuvent se réaliser à l'échéance. Dans le premier, le taux de change à l'échéance de l'option est au-dessus du prix d'exercice alors le détenteur n'a pas avantage à vendre au prix d'exercice car il peut vendre à un meilleur prix sur le marché. La prime payée initialement est donc perdue. Dans le second, le taux de change à l'échéance de l'option est en dessous du prix d'exercice alors le détenteur a avantage à exercer son option car il peut vendre la devise au prix d'exercice qui est alors avantageux.

- **Les opérations à terme :** le change à terme est un des instruments de prédilection pour la couverture du risque de change. En effet, cet instrument offre souplesse et liquidité dans les devises courantes. Les montants et les dates peuvent être accordés à la transaction commerciale, ce qui permet de ne laisser aucun risque résiduel. En contrepartie, l'utilisation du change à terme ne permet pas de profiter d'une évolution favorable des cours d'une devise. Le contrat à terme et le swap sont les deux composants des opérations à terme.

Le contrat à terme consiste en une entente portant sur la conversion d'une monnaie en une autre. Le montant de la transaction, le taux de change utilisé pour la conversion et la date future à laquelle s'effectuera l'échange sont fixés au moment de la prise du contrat. Certains contrats permettent des livraisons partielles effectuées durant une période optionnelle qui peut atteindre trente (30) jours.

Le deuxième composant est le swap, qui est une opération par laquelle deux parties conviennent d'échanger, pour une durée déterminée, des capitaux libellés dans deux monnaies différentes.

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

Ce type de swap est particulièrement intéressant pour des entreprises de nationalité différente, ayant des besoins à financer dans le pays de l'autre mais des conditions d'emprunt plus avantageuse chez elle. Le swap de devise n'est pas seulement motivé par la couverture d'un risque de change, mais également par la recherche des financements les moins coûteux possible⁹.

1.2.2 Le risque commercial

C'est principalement 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 peut également un litige portant sur la qualité des marchandises ou la non-exécution d'une des clauses du contrat, que cette contestation soit fondée ou non. Les causes de défaillances peuvent être également liés à la conjoncture économique mais aussi à la mauvaise gestion et à l'absence d'une politique de préventions des risques. Il ressort, cependant, que la crise de trésorerie est donnée comme une première cause de défaillance, suivie de près par la réduction des marges et de la rentabilité.

L'entreprise exportatrice est donc face à un risque important puisqu'elle est exposée elle-même à un risque de rupture de trésorerie par défaut de paiement de ses clients. Et compte tenu du poids du poste client dans le bilan de l'entreprise (en moyenne 30%), le risque de non-paiement est plus que jamais menaçant.

Pour la Couverture de risque commercial nous avons :

- **L'assurance-crédit auprès de la CAGEX** : Elle offre une couverture d'assurance sur les recevables à l'exportation de l'entreprise en échange d'une prime. Largement utilisée, elle peut servir à financer indirectement l'acheteur en permettant à l'entreprise des modalités de paiement plus souple.

La CAGEX est une compagnie d'assurance qui a pour mission de couvrir les risques nés à l'exportation, garantie de paiement en cas de défaillance de l'acheteur, indemnisation et recouvrement des créances à l'adresse de ma clientèle assurée et non assurée.

⁹ COLLOMB J-A, « Finance de marché », édition ESKA, Paris, 1999, p114.

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

- **L'externalisation des risques :** L'affacturage et le forfaitage sont les deux techniques financières qui permettent de transférer le risque de non-paiement sur un établissement spécialisé, le plus souvent affilié à une banque ou groupe bancaire.
- **Le crédit irrévocable et confirmé :** cette technique élimine toute possibilité des risques commerciaux du fait de l'engagement irrévocable des banques émettrices et notificatrices.
- **Paiement comptait à la commande ou paiement à compte ouvert :** L'entreprise cherche à obtenir 100% des fonds payables au moment de la commande, avant le début de la prestation. Une telle approche permet de financer les opérations, de réduire les frais financiers et administratifs et d'éliminer le risque de non-paiement. Il peut être difficile d'utiliser cette méthode pour un exportateur débutant ou une entreprise ayant peu de marge de manœuvre dans la négociation¹⁰.
- **lettre de crédit :** c'est un engagement conditionnel de paiement émis par une institution financière. Au moyen de cette lettre, l'institution s'engage à payer un montant déterminé au fournisseur d'un produit ou d'un service en échange de la remise, dans un délai fixé, des documents prouvant que la marchandise a été expédiée ou que le service a été rendu. La lettre de crédit protège à la fois le vendeur et l'acheteur lors d'une transaction. Les conditions de vente et une description très précise de l'expédition y sont incluses. Les fonds sont réservés tant que la lettre est en vigueur et ils ne peuvent pas être utilisés par l'acheteur.
- **Lettre de garantie et lettre de crédit stand-by :** elles sont utilisées pour garantir la solvabilité et n'ont pas pour fonction première d'être encaissées. Elles visent plutôt à garantir le versement d'un paiement prévu dans les modalités d'un contrat.

1.2.3 Le risque politique

Ce risque est indépendant de l'importateur. Le risque politique résulte, soit d'un fait politique proprement dit (guerre civile ou étrangère, émeutes, révolutions, changement brutal de régime politique), soit d'une catastrophe naturelle survenue dans le pays de l'acheteur (cyclone, inondation, volcan, tremblement de terre...). Ce risque peut entraîner aussi l'interdiction de l'exportation de matériel commandé par une décision de pays de l'exportateur suite à des mesures d'embargo.

¹⁰www.desjardins.com/risques liés au commerce international.

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

En outre, le risque politique représente le risque des changements politiques qui apparaissent dans un pays, lesquels peuvent entraîner d'importantes conséquences défavorables pour les entreprises étrangères remplacés dans ce pays, ainsi que le bon déroulement des opérations commerciales financières effectuées avec ce pays. Le risque politique est difficile à prévoir et à évaluer. Pour les entreprises exportatrices, le risque politique représente le risque de non recouvrement des créances commerciales détenues sur un importateur étranger, du fait de mesures adoptées par le gouvernement, soit le risque de fermeture du marché pour raison politique.

Pour couvrir ce type de risque le recours aux assurances constitue le moyen le plus efficace et le plus sûr pour se couvrir. En effet plusieurs établissements proposent des assurances pour la gestion de ces genres de risque¹¹.

1.2.4 Les risques liés au transport

Tout comme dans le cas des expéditions locales, les marchandises transportées internationalement sont à risque. Parmi lesquels on peut envisager : le risque de non livraison (perte ou vol de la marchandise), le risque de détérioration de la marchandise (du a un mauvais emballage par exemple) et le risque de livraison en retard par rapport au délai prévu.

Avant d'expédier les marchandises, il est important de confier la responsabilité du transport à l'acheteur ou au vendeur et d'obtenir les couvertures suffisantes. Les conditions internationales de vente (incoterms), élaborées par la CCI, servent à bien définir les rôles et responsabilités de chacun relativement aux risques de transport. L'accompagnement offert par un transitaire est alors fortement recommandé.

¹¹ CHERIGUI Chahrazed, op-cité, p 238.

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

Section 2 : Les éléments utilisés dans le commerce extérieur

Dans cette section on va présenter les documents utilisés dans les opérations du commerce extérieur ainsi la domiciliation bancaire qui est une étape obligatoire dans le traitement des opérations d'import-export.

2.1 Les contrats du commerce extérieur

Les opérations de commerce extérieur se traduisent par la conclusion d'un contrat commercial international entre deux parties dont l'objet est la transaction commerciale. Le contrat est la rencontre de la volonté de deux parties au minimum, un engagement qu'il convient de rendre aussi précis que possible et qui entraîne une relation juridique entre les contractants¹².

Et pour que cela soit valable, il doit réunir les conditions de base suivantes :

- La capacité juridique des parties : les contractants doivent avoir une personnalité juridique d'exercice et de jouissance.
- Le consentement des parties : la volonté de chaque partie pour concrétiser la transaction et son acceptation de ce qui est proposé par l'autre.
- L'objet du contrat : la transaction que les parties veulent réaliser doit être légale et licite tout en veillant à respecter la morale et l'éthique.

Le contrat de commerce international est tout contrat qui implique une opération de mouvements transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différents.

L'intérêt d'un contrat écrit est de prévoir toutes les situations possibles pour mieux préserver les intérêts des deux parties contractants, surtout quand il revêt un caractère international ou des risques supplémentaires apparaissent.

Le contrat doit contenir des clauses essentielles qui sont :

¹² BEGUIN J-M et BERNARD A, « L'essentiel des techniques bancaires », édition groupe EYRPLLES, Paris, 2008, p157.

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

- **La désignation précise des parties** : nom des sociétés, raisons sociales, adresses détaillées et le nom des représentants respectifs.
- **L'objet du contrat** : la vente de produits ou services. Il faut décrire les aspects techniques du produit, la qualité et l'origine du produit, le volume et/ou la quantité, le poids et le mode d'emballage.
- **Le prix** : déterminer le prix dans la devise choisie pour la facturation. Le prix est accompagné de l'incoterm qui détermine la répartition des frais de transport, des droits de douane, de l'assurance et le moment du transfert de propriété ; le prix unitaire et le prix total doivent être précisés.
- **Les conditions de paiement** : prévoir un versement d'acomptes garantissant la commande, il faut prévoir un mode de règlement qui assure un maximum de sécurité au vendeur, une clause de réserve de propriété peut être insérée dans le contrat.
- **Les garanties** : elles doivent être déterminées en termes d'étendue et de durée.
- **Le mode de transport** : celui-ci dépend de la nature de la marchandise, la destination, et la sécurité. L'incoterm détermine les obligations respectives des parties du contrat.
- **La livraison** : la date et le lieu de chargement de la livraison doivent être déterminés. Des pénalités de retard peuvent être demandées par l'acheteur en cas de non respect des délais.
- **La longue du contrat** : celle-ci doit être maîtrisée par les deux parties.
- **Le tribunal compétent en cas de litige** : déterminer le droit applicable pour le règlement des différends.

2.2 Les documents utilisés dans le commerce extérieur

Le vendeur doit préciser ce qu'il vend et l'acheteur connaître ce qu'il achète ; on utilisera pour cela, les documents suivants.

2.2.1 Les documents commerciaux

Les principaux documents commerciaux sont la facture qui définit la marchandise en quantité, qualité, prix et les notes de poids et de colisage.¹³

Il existe plusieurs documents de prix, et parmi eux¹⁴ :

¹³ BERNET-ROLLANDE Luc, « principe de technique bancaire », Dunod, 25^e édition, Paris, 2008, p.354

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

2.2.1.1 La facture pro forma

La facture ne doit pas figurer parmi les documents d'une opération documentaire. En effet est un document préalable à la conclusion d'un contrat de vente ou d'une transaction commerciale. Elle reprend toutes les caractéristiques de la marchandise ainsi que le montant et le mode de paiement.

La facture pro forma n'est qu'une promesse de vente. C'est donc à l'acheteur que revient, en dernier ressort, la décision d'accepter ou de refuser l'offre.

2.2.1.2 La facture commerciale

Est l'élément de base qui concrétise toute transaction commerciale. Elle est établie par le vendeur. Elle reprend généralement : l'identité des deux parties, la nature et la qualité de la marchandise, le numéro de commande ou de contrat, les quantités, le prix unitaire et global ainsi que les frais accessoires, la date d'émission, les délais de livraison, les modalités d'expédition...

2.2.1.3 La facture consulaire

Document, dont la forme et le libellé varient d'un pays à l'autre, doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays.

Il doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise. Il doit ensuite être légalisé par le consul du pays importateur.

2.2.1.4 La facture douanière

C'est une facture établie par l'exportateur, selon les normes exigées par les services des douanes du pays de l'importateur.

2.2.1.5 La note de frais

Elle détaille certains frais supportés par le vendeur qui sont déjà inclus dans la facture commerciale établie selon le contrat de vente conclu entre les deux parties.

¹⁴ MEDJAHDI, F, « L'impact des moyens de paiement à l'international sur le volume des importations des entreprises en Algérie (cas de la wilaya de Bejaia), thèse de Master, Université de Bejaia, 2014, p 13.

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

2.2.2 Les documents de transport

Le transporteur à qui le vendeur confie la marchandise lui remet un titre de transport qui est adressé à l'acheteur pour qu'il puisse retirer la marchandise à l'arrivée.

Selon les modes de transport, par voie maritime, ferroviaire, aérienne ou routière, les documents utilisés dans l'accompagnement des marchandises diffèrent d'un transporteur à un autre. A titre indicatif nous présentons les documents suivants¹⁵ :

2.2.2.1 La voie maritime

Le « connaissance maritime (bill of lading ou B/L) » est le document clé du transport maritime en Algérie, il représente un titre négociable.

Il revêt trois fonctions : un titre de transport, un titre de propriété, échangeable contre des marchandises et un récépissé de voyage.

Il peut être émis, par l'exportateur, sous trois formes :

- Forme nominative : C'est-à-dire à la personne dénommée. Il ne peut être transmissible par voie d'endos, seule la personne désignée peut détenir la marchandise ;
- A l'ordre d'une personne dénommée transmissible par voie d'endos, le dernier endosseur devient le propriétaire de la marchandise ;
- Au porteur : quiconque possédant ce connaissance peut prendre possession des marchandises.

2.2.2.2 La voie aérienne

Le document exigé est la « Lettre de Transport Aérien (LTA) » appelé également « récépissé aérien » qui est émis par une compagnie d'aviation sous forme nominative.

Cependant sa transmission se fait par le biais d'un Bon de Cession Bancaire (BCB) émis par la banque au nom de la compagnie d'aviation représentant l'autorisation de céder la marchandise à son client.

¹⁵LAHLAH Lamia, « Le contrôle des banques publiques dans le cadre des opérations du commerce extérieur par l'inspection générale des finances », mémoire de master, université de Béjaia, 2014, p 30.

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

2.2.2.3 La voie ferrée

Le document qui fait foi dans ce type de transport est le « Duplicata de Lettre de Voiture International (DLVI) » qui est toujours nominatif, non endossable, par conséquent il nécessite un Bon de Cession Bancaire (BCB) au nom de la compagnie ferroviaire pour sa transmission et le retrait des marchandises.

2.2.2.4 La voie routière

C'est la « Lettre de Transport Routier (LTR) » qui est exigée pour ce mode de transport.

Le contrat de transport international des marchandises par route est régi principalement modifier

2.2.2.5 Le récépissé postal

Utilisé quand la marchandise voyage par voie postal, ce document est établi par le service de la poste pour l'exportateur, celui-ci l'envoie par canal bancaire ou postal à l'importateur pour qu'il puisse récupérer sa marchandise.

2.2.3 Les documents d'assurance

Conformément aux articles 172 et 181 de la loi N°80-07 du 09/08/1980 relative aux assurances, il est fait obligation aux importateurs Algériens d'assurer leurs marchandises auprès d'une compagnie d'assurance nationale. Les documents que la banque exige sont soit le certificat d'assurance soit la police d'assurance. De ce fait il existe plusieurs types de police d'assurance¹⁶ :

- **Une police au voyage** : qui couvre une expédition donnée, pour un trajet, une valeur et une relation bien déterminée,
- **Une police à alimenter** : qui couvre plusieurs expéditions de marchandise de même nature pour une durée une relation bien déterminée indéterminée ;

¹⁶ZOURDANI S, « Le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie : cas de la BNA », mémoire de magister, université MOULOUD MAMMERI de TIZI-OUZOU, 2012, p 69.

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

- **Une police flottante ou d'abonnement** : qui couvre toutes les expéditions d'un même exportateur, pendant une durée déterminée et ce quelles que soient les marchandises et les modes de transport utilisés,

- **Une police tiers-chargeur** : souscrite par un transitaire ou un transporteur, couvre les marchandises que les chargeurs demandent d'assurer pour leur compte. C'est un cas de figure très fréquent en transport aérien.

2.2.4 Les documents douaniers

Les déclarations en douane sont ciblées par l'administration des douanes du pays importateur et sont établies sur des imprimés spécifiques. Il s'agit principalement des formulaires D10 pour l'importation et D11 pour l'exportation. Ces documents comportent notamment le tarif douanier, la date de dédouanement et la valeur de la marchandise dédouanée.

2.2.5 Les documents annexes

Ce sont des documents accessoires que l'importateur peut exiger à son exportateur afin de s'assurer des caractéristiques, qualitatives et/ou quantitatives de la marchandise. Ils sont délivrés par des organismes internationaux qui établissent une neutralité entre l'acheteur et son fournisseur¹⁷. Et parmi eux on trouve :

2.2.5.1 Le certificat d'origine

Est un document particulier qui identifie les marchandises et dans lequel l'autorité ou l'organisme habilité à le délivrer certifie expressément que les marchandises auxquelles il se rapporte sont originaires d'un pays donné. Ce certificat peut également comporter une déclaration du fabricant, du producteur, du fournisseur, de l'exportateur ou de toute autre personne compétente¹⁸.

2.2.5.2 Le certificat sanitaire et phytosanitaire

De nombreux pays importateurs exigent un certificat phytosanitaire pour tout produit agricole. Ce certificat, délivré par les autorités locales de l'exportateur, atteste que les produits

¹⁷ ZOURDANI S, op-cité, p70.

¹⁸ www.umd.com, « Glossaire des termes douaniers internationaux ».

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

du pays exportateur sont sains et ne contiennent ni insectes nuisibles, ni germes pathogènes et/ou ne viennent pas de régions atteintes d'une épidémie ou l'autre¹⁹.

2.2.5.3 Liste de colisage (packing liste)

La liste de colisage, également connue sous son nom anglais packing liste, énumère et détaille la quantité de marchandise expédiée, ainsi que sa situation dans chacune des unités de charges (paquets, boîtes, palettes, conteneurs...) lors d'un transport international. L'information fournie doit avoir un lien direct avec celle qui figure sur la facture commerciale.

Ce document remplit la fonction de lien entre l'aspect matériel et l'aspect documentaire.

Son importance réside dans le fait qu'il permet à l'importateur, lorsqu'il reçoit la marchandise, de savoir où il doit la placer dans son entrepôt.

Il est également employé tant que justificatif au moment de l'examen de la marchandise, car il atteste par écrit les détails de l'emplacement et de la quantité de celle-ci, ce qui permet à l'importateur d'identifier des absences, des excès ou des défauts.

De même, il est important pour le bureau de douane, car en cas d'examen physique de la marchandise, c'est ce document qui est utilisé comme guide pour faciliter, vérifier et contrôler les détails de celle-ci²⁰.

2.2.5.4 Le certificat d'analyse

Il est utilisé pour contrôler que les marchandises exportées respectent certains paramètres, principalement de physique-chimique, tels que la composition, humidité, acidité et autres, qui correspondent aux accords passés dans les conditions de vente du produit.

Il peut être émis par une entité de certification (nommée par l'exportateur ou l'importateur) ou par les propres laboratoires de l'exportateur, une fois qu'il existera une relation de confiance entre les parties.

¹⁹ BERNET-ROLLOND, op-cité, p355.

²⁰ Globalnegotiator.com, « principaux documents du commerce international »

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

Les certificats d'analyse sont surtout utilisés pour des produits d'alimentation et produits chimiques et pharmaceutiques.

2.3 La domiciliation bancaire :

La domiciliation bancaire est obligatoire pour toute opération de commerce extérieur, selon un règlement de la Banque d'Algérie, publié le lundi 16 octobre 2017 au journal officiel portant sur les règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises²¹.

2.3.1 Définition de la domiciliation bancaire

Conformément à l'article 30 du règlement paru au journal officiel algérien N°31 du 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, « la domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliaire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale.

Par ailleurs, l'opérateur choisit l'intermédiaire agréé auprès duquel il s'engage à effectuer toutes les procédures et formalités bancaires liées à l'opération. »

Ainsi, la domiciliation est préalable à tout transfert/rapatriement de fonds, engagement et/ou au dédouanement.

2.3.2 La domiciliation des importations

Elle est régie par le règlement N°91-12 du 14 aout 1991 de la banque d'Algérie. « Toute contrat d'importation de biens et services, payable par transferts de devises, doit obligatoirement faire l'objet d'une domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé à l'exception des importations de dons et échantillons, dites " sans paiement" réalisées pour usage personnel, réalisées par les nationaux résidents à l'étranger à l'occasion de leur retour définitif au pays, réalisées par les agents consulaires et diplomatique pour leur retour au pays ou bien par le débit d'un compte devise ».

²¹ www.CAP.ALGERIE.DZ, « Commerce extérieur : la domiciliation bancaire obligatoire »

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

La domiciliation bancaire d'une opération d'importation consiste :

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

- Pour le banquier à effectuer ou à faire effectuer pour le compte de l'importateur, les opérations et les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.

Le traitement de domiciliation comporte trois phases : phase d'ouverture, gestion et apurement²².

- **Phase d'ouverture** : Pour procéder à l'exécution de cette première étape, le client domicilié, c'est-à-dire titulaire d'un compte courant bancaire auprès de la banque, il doit remettre un certain nombre de documents qui constitueront le dossier. Et il doit signer une attestation de risque de change par laquelle il dégage sa banque du risque de change éventuel. Puis le banquier est chargé de vérifier que :

- L'importateur n'est frappé d'aucune restriction en matière de commerce extérieur ;
- L'importateur possède une autorisation d'importation pour certains produits ;
- L'objet de l'importation à un rapport avec l'activité de l'importateur ;
- La marchandise n'est pas frappée d'une mesure de prohibition ;
- Les engagements financiers au titre de l'opération sont couverts soit par des provisions constituées, soit par des autorisations de crédit ;
- Le pays d'origine a des relations commerciales avec l'Algérie ;

Par la suite, le banquier se donne comme tâche d'examiner :

- La surface financière et les garanties de solvabilité que le client présente ;
- La capacité du client à mener l'opération dans les meilleures conditions et conformément aux règles internationales ;
- La régularité de l'opération au regard de la réglementation.

²² ZOURDANI S, op- cité. p71.

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

Sitôt l'accord de domiciliation octroyé, le banquier procède à l'ouverture d'un dossier sur une "fiche de contrôle".

L'opération est alors enregistrée sur le répertoire de domiciliation, en lui attribuant un numéro de domiciliation, composé de 21 chiffres.

- **Phase de gestion** : durant cette étape, pour la gestion du dossier (entre la date d'ouverture et celle de l'apurement), l'agence domiciliaire doit réunir l'ensemble des documents relatifs à la réalisation physique et financière de l'opération et intervenir en cas d'information ou de document manquant au dossier à savoir : les documents commerciaux (facture définitive domiciliée), les documents douaniers...

- **phase d'apurement de la domiciliation** : toute opération de domiciliation doit être apurée c'est-à-dire égaliser la valeur des marchandises importées avec le montant transféré (les flux financiers avec les flux physiques).

2.3.3 La domiciliation des exportations

Conformément à l'article 29 du règlement paru dans le journal officiel algérien N° 31 du 13 mai 2007, relatifs aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises « la domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliaire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale.

Par ailleurs, les exportations de marchandises en vente ferme ou en consignation (expédiées à un concessionnaire) ainsi que les exportations de services sont soumises à l'obligation de domiciliation préalable à l'exception des éléments mentionnés dans les dispensées de la domiciliation bancaire selon les dispositions de l'article 33, du règlement N°31 du 13 mai 2007²³.

Comme pour les importations, la domiciliation des exportations est subordonnée à la présentation par le client de la demande d'ouverture de dossier de domiciliation exportation,

²³ HANNACHI Mehdi, HELLAL Karim, « Le financement et le risque du commerce extérieur : étude comparative entre le CREDOC et la REMDOC au niveau de la BNA 356 », master 2013, université de BEJAIA, p 30.

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

du contrat commerciale, ou de la facture commerciale. Après vérification matérielle de ces documents, le banquier appose le cachet de « domiciliation exportation » et procède ensuite à :

- L'attribution d'un numéro d'ordre chronologique.
- La remise de l'exportateur des exemplaires de factures dûment domiciliées.
- L'établissement de la fiche de contrôle réglementaire pour l'enregistrement des renseignements concernant les conditions de la transaction.

La période de gestion du dossier de domiciliation est comprise entre la date de son ouverture et sa date d'apurement. Pendant cette période, l'agence domiciliataire doit suivre le dossier et intervenir autant que de besoin. Elle doit s'assurer également du rapatriement du produit de l'exportation le cas échéant et cela conformément à l'article 11 du règlement 9113 de la Banque d'Algérie.

Au sens des dispositions de l'article 39, du règlement paru dans le journal officiel algérien N°31 du 13 mai 2007, relatifs aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, l'apurement consiste à réunir, dans les délais fixés, les différents documents que doit comporter le dossier à son échéance soit : facture définitive domiciliée, le document douanier...

On distingue trois cas d'apurement possibles :

- Les dossiers apurés (exportations réalisées physiquement et financièrement ;
- Les dossiers non apurés ;
- Les dossiers sans documents.

Durant cette phase, l'agence doit faire les déclarations des comptes rendus à la Banque d'Algérie sur des formulaires qui doivent être datés, cachetés et signés par les personnes habilitées de l'agence.

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

Section 3 : les incoterms

Avant toute transaction de commerce international, l'acheteur et le vendeur doivent se mettre d'accord sur l'acheminement de la marchandise en fixant les modalités de prise en charge des frais, des assurances et des risques se rapportant à cette transaction.

C'est ainsi qu'il a été mis en place une solution internationale représentée par une série de directives universelles appelée " incoterms " afin d'harmoniser les pratiques commerciales et d'éviter les différents éventuels.

3.1 Notions générales des incoterms

Pour éviter toute ambiguïté entre l'importateur et l'exportateur, l'utilisation des incoterms est indispensable. Donc il faut bien les connaître et les maîtriser.

3.1.1 Présentation des incoterms

C'est en 1936 que la CCI a mis en place des règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux. Par la suite, plusieurs ajouts et modifications successifs ont rendu nécessaire la rédaction d'une nouvelle publication en 1953 sous le nom "incoterms" (International Commercial Terms).

Les incoterms prévoient la répartition des frais entre acheteur et vendeur ainsi que le moment du transfert de risques, selon un langage codifié. Leur usage est fortement conseillé pour éviter les malentendus sur ces deux points essentiels du contrat de vente²⁴

Les incoterms ont subi également plusieurs autres modifications, première version en 1936, la deuxième en 2000 la dernière était en 2010 qui est la plus actualisée dans la mesure où elle tient dûment compte de l'évolution des techniques liées aux opérations du commerce international.

Les dernières modifications applicables depuis le premier janvier 2010 portent principalement sur la suppression de quatre incoterms – DEQ (Rendu à quai), DES (Rendu au navire), DAF (Rendu à la frontière) et DDU (Rendu non dédouané) - et l'introduction de deux nouveaux incoterms : DAT (Rendu au Terminal) et DAP (Rendu au lieu de destination).

²⁴LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hubert, « Commerce International », 2eme édition, DUNOD, paris, 2008, p 105.

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

3.1.2 Le rôle des incoterms

Les incoterms servent à définir les obligations relatives à la livraison des marchandises et le partage des responsabilités entre vendeur et acheteur afin de protéger les parties et d'éliminer toute ambiguïté dans la réalisation d'un contrat ou d'une entente.

Plus particulièrement, ils précisent :

- Le moment où le vendeur exécute son obligation de livraison,
- Le transfert de risque : les parties connaissent le moment où le risque de perte ou de dommage à la marchandise est transféré du vendeur à l'acheteur,
- La répartition des frais relatifs à la marchandise : transport, vérification, emballage, assurance...
- Les responsabilités relativement à certains documents administratifs : formalités douanière.

3.1.3 Les types des incoterms et leurs Significations

Les incoterms sont représentés par des sigles de trois lettres suivis impérativement par l'indication de lieux géographique. Chacun définit avec précision les droits et obligations de chaque partie²⁵. Dans la version 2010, on retrouve 11 incoterms²⁶ :

- **EXW ou EX WORKS (À l'usine)**

Cet incoterm traite des obligations principales du vendeur et l'acheteur ainsi que des risques et des frais pris en charge par le vendeur depuis la sortie des marchandises de ses locaux. Cet incoterm s'applique quand le vendeur a effectué la livraison et que l'acheteur reçoit la marchandise dans ses locaux propres ou dans un autre lieu convenu dans le contrat même. Par conséquent, plus besoin d'accomplir un dédouanement ou autres formalités du même type.

²⁵ Article : Incoterms²⁰¹⁰ : les règles de l'ICC pour l'utilisation des termes de commerce nationaux et internationaux. Version bilingue anglais-français.

²⁶ www.cabinetvallois.fr/ incoterms : définition, code, signification.

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

- **Free Carrier ou FCA (Franco Transporteur)**

Dans le cadre du FCA, le vendeur livre la marchandise après avoir accompli les formalités douanières dès lors que la marchandise est mise à la disposition de l'acheteur au lieu stipulé par le contrat. Ici, les obligations de chargement et de déchargement sont tributaires au lieu convenu. Autrement dit, si la livraison s'effectue dans les locaux du vendeur est exempt de toute responsabilité afférent à la marchandise.

- **Free Alongside Ship ou FAS (Franco le long de navire)**

Ici, l'acheteur est responsable de tout risque ou avarie de la marchandise dès que le vendeur a placé les marchandises à bord du navire. Ceci implique pour le vendeur de dédouaner la marchandise à l'exportation.

- **Free On Board ou FOB (Franco à bord)**

Après l'embarquement de la marchandise, l'acheteur est seul responsable des frais, risques et avaries de la marchandise. La responsabilité du vendeur est dégagée après le bastingage du navire.

Le vendeur doit cependant accomplir les opérations de dédouanement. Cet incoterm est unité pour les transports par voie maritime.

- **Cost and Freight ou CFR (Coût et fret)**

Pour faire parvenir la marchandise jusqu'à port de destination indiquée dans le contrat, le vendeur doit payer le fret nécessaire. En cas d'avaries ou d'endommagement de la marchandise, il supporte les frais supplémentaires nés de ces événements, même après que les marchandises soient livrées. Ce terme s'applique également pour les transports maritimes ou toutes autres voies navigables.

- **Cost, Insurance, Freight ou CIF (Cout, assurance et fret)**

Ce terme définit les modalités de réparation, l'assurance maritime visant à couvrir l'acheteur en cas de perte ou d'endommagement de la marchandise. Le vendeur doit souscrire à un contrat d'assurance. Mais l'étendue de cette assurance n'est que très minime et ne couvre pas tout un ensemble.

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

- Carriage Paid To ou CPT (Port payé jusqu'à)

La livraison de la marchandise est parfaite dès que le vendeur remet en main la chose au transporteur, qu'il a d'ailleurs nommé. Bien que le vendeur règle les frais de transport de la marchandise jusqu'au lieu de destination convenu dans les termes du contrat, l'acheteur supporte les risques et tout autres frais encourus par la marchandise après la livraison. Le vendeur doit cependant remplir les formalités de dédouanement à l'exportation.

- Carriage and Insurance Paid ou CIP (Port et assurance payés jusqu'à)

Le vendeur se charge de payer les frais relatifs au transport de marchandises. Mais l'acheteur supporte les risques et les frais en cas d'avaries de la marchandise après la livraison. Le CIP implique au vendeur de se faire cautionner pour couvrir les risques ou endommagement de la marchandise durant le transport. C'est donc ce dernier qui paie les primes d'assurance. Pour toute assurance complémentaire, l'acheteur est tenu de prévenir le vendeur.

- Deliverd At Terminal ou DAT (Rendu au terminal)

Le vendeur a dûment livré dès lors que les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur au terminal désigné dans le port ou au lieu de destination convenu.

Le vendeur assume les risques liés à l'acheminement des marchandises et au déchargement terminal du port ou au lieu de destination convenu.

- Delivered At Place ou DAP (Rendu au lieu de destination convenu)

Le vendeur doit livrer les marchandises en les mettant à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant prêtes pour être déchargées à l'endroit convenu, si spécifié, au lieu de destination convenu à la date ou dans les délais convenus.

Le vendeur assume les risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination.

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

- Delivered Duty Paid ou DDP (Rendu droits acquittés)

A l'inverse du terme EXW à l'usine, ce terme désigne l'obligation maximum du vendeur.

Le vendeur fait tout, y compris le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigibles. Le transfert des frais et risques se fait à la livraison chez l'acheteur. Le déchargement incombe en frais et risques à l'acheteur.

3.1.4 Classification des incoterms

On peut classer les incoterms selon :

- Le mode de transport, qui se résume dans le tableau suivant :

Tableau N°2 : classification des incoterms selon le mode de transport

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

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

Source : import-export.societegenerale.fr/incoterms 2010

- Vente au départ/vente à l'arrivée :

Vente au départ, signifie que la marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur. C'est-à-dire à partir de sa mise à disposition dans les locaux du vendeur (EXW), et à partir du moment où elle a été remise au transporteur aux fins d'expédition (FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT et CIP).

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

Les incoterms de vente au départ font supporter par l'acheteur les charges et les risques liés au transport des marchandises.

Alors que la vente à l'arrivée signifie que la marchandise voyage aux risques et périls du vendeur jusqu'au point/port convenu. 3 incoterms sont prévus :

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

- Selon des groupes : On distingue quatre (04) groupes²⁷ :

Incoterms groupe E : départs

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

- EXW

Incoterms groupe F : transport principal non acquitté

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

- FCA
- FAS
- FOB

Incoterms groupe C : transport principal acquitté

Le vendeur conclut le contrat de transport sans assumer les pertes dommages, frais supplémentaire pour chargement ou expédition.

- CFR
- CIF
- CPT
- CIP

²⁷ HADDAD.S, « le crédit documentaire, commerce international », édition page bleues, Alger, 2009, p65.

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

Incoterms groupe D : arrivée

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

- DAP
- DAT
- DDP

3.1.5 Les frais de logistique

Tableau N°3 : les frais de logistique

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

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

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

- **V** : cout à la charge du vendeur
- **A** : cout à la charge de l'acheteur
- *non obligatoire

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

3.2 Choix d'un mode de transport

Le choix d'un mode de transport en vue d'une opération export ou import dépend de plusieurs éléments :

- Le poids et le volume des marchandises ;
- Le cout du transport,
- La distance à parcourir,
- Les délais de livraison, qu'il convient de fixer entre les différents protagonistes,
- Et enfin la notion de sécurité et/ou de risque, qui est liée à l'acheminement de la marchandise (par exemple en cas de perte ou de détérioration).

« Chaque mode de transport présente des avantages et des inconvénients qui peuvent être déterminant dans le choix de la solution de transport »²⁸. Il existe principalement quatre (04) modes de transport.

²⁸ LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hubert ,op-cité, p 16.

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

3.2.1 Le transport maritime

On entend par transport maritime tout transport des marchandises ou de biens effectué par mer.

Ainsi le transport maritime se taille une place de choix dans le commerce international. Ce mode de transport utilise en majorité les conteneurs car il permet de gains de temps et de sécurité qui ne peuvent être négligés, de même il réduit le cout de la manutention et des assurances. Le transport maritime est généralement approprié pour le transport des quantités de marchandises importantes et volumineuses. Le transport maritime est tarifé par les conférences maritimes (accord entre les compagnies maritimes) qui fixent les règles de tarification.

En effet, le transport maritime utilise souvent les navires spécialisés dans un type de marchandises : les vraquiers, pétrolier, ou céréaliers et les navires polytherme destiné au transport de denrées périssables ; les navires non spécialisés tels que les cargos conventionnels qui disposent de leurs moyens de manutention. Les portes conteneurs, les navires rouliers RORO (roll on-roll of). La conteneurisation quant à elle, est considérée un cas particulier²⁹.

3.2.2 Le transport aérien

Le transport aérien est une activité économique et réglementée qui regroupe toutes les opérations de transport de marchandises de toutes sortes de volume en avion à la fois au niveau d'un pays et au niveau international. Il représente 3% des marchandises transportées en volume mais 10% des marchandises transportées en valeur.

Le transport aérien est caractérisé par sa rapidité, par son niveau de sécurité, par sa régularité et sa fiabilité³⁰.

Le secteur du transport aérien est maintenant important et essentiel à de nombreuses activités.

²⁹www.blog.wikimemories.com, « L'assurance du transport international », mémoire de DYORE E,

³⁰ [www.marketing-etudiant.fr / transport aérien](http://www.marketing-etudiant.fr/transport%20a%C3%A9rien).

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

Il joue un rôle capital dans le transport de chargements peu volumineux à forte valeur ajoutée.

L'aviation internationale achemine environ 40% des biens échangés dans le monde en valeur marchande, mais nettement moins en terme physiques.

3.2.3 Le transport routier

C'est le plus fréquemment utilisé lorsqu'il s'agit d'effectuer des opérations sur le territoire national, et plus largement dans le cadre qui s'étend aux pays frontaliers. Dans d'autres cas, des opérations sont effectués dans des pays plus éloignés et ce dans le cadre d'autorisations et d'accords bilatéraux³¹.

Le transport routier est une activité essentielle multiforme dont la souplesse inimitable, le faible coût de revient, la capacité d'adaptation sont indispensables à notre économie.

La construction et la modernisation des infrastructures routières jouent un rôle important dans le développement du transport international de marchandises par route, d'autres facteurs sont également essentiels à l'établissement d'un réseau routier efficient et prospère³².

3.2.4 Le transport ferroviaire

Il permet l'expédition de marchandises par le biais de wagons, avec tous les avantages que cela induit : des quantités importantes, un réseau ferré qui ne subit pas les mêmes aléas que les autres modes (liés aux risques météo notamment), des délais qui peuvent être réduits, ainsi que possibilité d'effectuer des livraisons sur de longues distances.

³¹ BELFATMI.S, « Management d'une opération d'exportation : calcul du prix de revient d'un produit à l'export », Mémoire de Magister, Université d'Oran, 2011, p 316.

³² AZZEDIDDINE.S, GOUMIDI.S, CHERIER.M, « Gestion des stocks dans un réseau de distribution en adoptant plusieurs moyens de transport », Mémoire de Master, Université de Tlemcen, 2016, p.14.

Chapitre I : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

Conclusion

Le commerce extérieur en Algérie a évolué avec le temps et il est passé par plusieurs étapes de développement, et il est clair qu'aujourd'hui il constitue un axe stratégique dans la politique du pays.

En effet, le commerce Algérien s'oriente de plus en plus vers les marchés étrangers ; ce qui fait que les banques algériennes jouent un rôle très important entre les intermédiaires entre les opérateurs commerciaux à fin de financer et garantir les opérateurs économiques dans le souci de les accompagner dans leurs activités, de satisfaire à leurs demandes de financement et de minimiser les risques lors des transactions internationales.

CHAPITRE II:

**Les instruments et techniques de
paiement utilisés dans les opérations
du commerce extérieur**

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement utilisés dans les opérations du commerce extérieur

Introduction

Avant de parler des techniques de paiements utilisées dans les transactions internationales, il est important de bien faire la distinction entre les instruments de paiement et les techniques de paiement.

En termes simples, un instrument de paiement a pour finalité le transfert des fonds du payeur vers le payé ; soit le débit du compte du payeur et le crédit du compte du bénéficiaire. La technique de paiement quant à elle a pour but de s'assurer que toutes les conditions sont réunies pour que le paiement soit effectué. On parle aussi de technique de sécurité de paiement, son premier objectif est d'éviter le non-paiement.

Lorsque les parties (importateur et exportateur) établissent le contrat, il est préférable d'indiquer quelle technique et quel instrument de paiement seront utilisés pour éviter des malentendus et des déceptions plus tard.

Section1 :Les principaux instruments de paiement du commerce extérieur en Algérie

Les instruments de paiement sont les formes matérielles servant de supports au paiement ; les principaux instruments de paiements utilisés à l'international sont : le chèque, la lettre de change, le billet à ordre, le virement.

1.1. La lettre de change

Est un écrit par lequel une personne, dénommée tireur (généralement le fournisseur), donne un ordre à son débiteur, appelé tiré (généralement client), de payer à une échéance fixée une somme d'argent à lui-même ou à une tierce personne.

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement utilisés dans les opérations du commerce extérieur

La lettre de change est un acte de commerce, utilisée comme moyen de paiement par l'intermédiaire des banques, permettait dès le moyen Age, de payer dans la monnaie du pays³³.

Le terme « traite » est occasionnellement utilisée au lieu de « lettre de change ».

1.1.1. Les différents types de la lettre de change

Dans la lettre de change, on distingue deux types :

- Traite protestable : en cas de non-paiement à l'échéance, un constat officiel peut être établi par un agent économique de loi.
- Traite sans frais : en cas de non-paiement à l'échéance, aucun constat officiel n'est établi mais les parties concernées s'entendent sur un accord amiable.

1.1.2 Fonction de la lettre de change

La lettre de change présente plusieurs fonctions :

- Un instrument de paiement de la créance, elle consiste en un ordre de payer une somme d'argent avant une échéance déterminée³⁴,
- Un instrument de crédit, en effet la lettre de change prévoit une échéance à laquelle le tiré doit payer ,
- Le créancier peut obtenir d'un banquier qui escompte sa lettre avant l'échéance. Les capitaux indispensables pour continuer son exploitation.

1.1.3 Les conditions de forme

La traite doit contenir un certain nombre de mentions :

- La dénomination de lettre de change insérée dans le texte même du titre et exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre,
- Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée,

³³ BERNET-ROLLANDE Luc, « principe de technique bancaire », 25^e édition DUNOD, Paris, 2008, p175

³⁴ DE CORDT.Y, DELFORGE.C, LEONARD.T et POULLET.Y, « manuel de droit commercial », Limal, Anthémis, 2011, p271.

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement utilisés dans les opérations du commerce extérieur

- Le nom de celui qui doit payer (tiré),
- L'indication de l'échéance,
- Celle du lieu où le paiement doit s'effectuer,
- Le nom de celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement doit être fait,
- L'indication de la date et le lieu où la lettre est créée,
- La signature de celui qui émet la traite.

1.2 Le billet à ordre

Le billet à ordre est un écrit par lequel une personne (le souscripteur) s'engage à payer à un autre (le bénéficiaire) une certaine somme à une époque déterminée³⁵.

Le billet à ordre est un document par lequel le tireur dit aussi le souscripteur, se reconnaît débiteur du bénéficiaire auquel il promet de payer une certaine somme d'argent à un certain terme spécifié sur le titre. Le billet à ordre peut être transmis par voie d'endossement. L'endossement du titre au profit d'une banque lui confère la qualité de bénéficiaire de ce titre. Le billet à ordre n'est pas nul s'il y a identité de nom entre le souscripteur et le bénéficiaire.

Le billet à ordre est assimilé à une reconnaissance de dette ; pas besoin alors d'avoir immédiatement versé la somme d'argent sur son compte en banque.

1.2.1 Les mentions d'un billet à ordre

Il contient :

- La promesse pure et simple de payer une somme déterminée,
- L'indication de l'échéance,
- Celle du lieu où le paiement doit s'effectuer,
- Le nom de celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement doit être fait,
- L'indication de la date et du lieu où le billet est souscrit,
- La signature de celui qui émet le titre souscripteur.

³⁵OLIVIER TORRES, « PME de nouvelles approches », éd. Economica Paris, 1998, p181.

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement utilisés dans les opérations du commerce extérieur

1.2.2 La différence entre billet à ordre et la lettre de change

Elle réside dans ce qui suit :

- Le tireur et le tiré accepteurs sont confondus dans une seule et même personne, le souscripteur, d'où le billet à ordre ne peut être présent à l'acceptation puisqu'il contient déjà l'engagement du souscripteur donc il n'est pas question de parler de provision

- Le billet à ordre n'est pas dans sa forme un acte de commerce, il a le caractère civil.

1.3 Le chèque

C'est un ordre écrit inconditionnel de payer une somme déterminée à son bénéficiaire.

Le chèque est un moyen de paiement scriptural utilisant le circuit bancaire. Il est généralement utilisé pour faire transiter de la monnaie d'un compte bancaire à un autre.

Le chèque est un acte écrit qui sous forme de mandat de paiement sert au tireur (importateur) d'effectuer le retrait à son profit ou au profit d'un tiers de tout ou partie des fonds disponibles portés au crédit de son compte chez le tiré (banque) .

Le chèque contient :

- La dénomination de chèque, insérer dans le texte même du titre et exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre ;
- Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée ;
- Le nom de celui qui doit payer ;
- L'indication du lieu où le paiement doit s'effectuer ;
- L'indication de la date et le lieu où le chèque est créé ;
- La signature de celui qui émet le chèque (tireur).

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement utilisés dans les opérations du commerce extérieur

1.3.1 Les types de chèque

Il existe deux formes de chèque³⁶ :

- **Le chèque de banque** : émis par la banque de l'acheteur pour le compte de son client et protège de l'insolvabilité de l'acheteur sans pour autant annuler le risque sur la banque ; il est un engagement direct de paiement de la part de la banque.

- **Cheque d'entreprise** : émis par l'importateur, il peut être certifié par la banque tirée ce qui entraîne un blocage de la provision jusqu'à expiration du délai légal de présentation mais il n'offre aucune garantie de paiement puisque la provision peut-être insuffisante sur le compte de l'acheteur.

1.4 Le virement

C'est un ordre donné par un acheteur à son banquier de débiter son compte pour créditer celui du vendeur. Ce moyen de paiement consiste pour l'acheteur à sa banque de payer directement à la banque du vendeur le montant d'une transaction. Le banquier de l'acheteur réalise alors différentes manipulations pour faire parvenir la somme sur le compte désigné.

L'argent sera immédiatement disponible sur le compte du vendeur³⁷.

1.4.1 La mise en place d'un virement

Pour virer des fonds à l'étranger ; il suffit de passer un ordre d'exécution à sa banque, pour cela un minimum de renseignement est nécessaire. Les banques ont généralement des imprimés à cet usage.

1.4.2 Les modalités pratiques d'un virement

Le virement consiste à une opération d'envoi de fonds d'un compte à un autre. La banque opère le virement sur ordre de l'importateur au profit du compte de l'exportateur. On

³⁶VASSEUR. MICHEL, « les transferts internationaux de fonds » recueil des cours de l'académie de droit international, 1994, p130

³⁷ VASSEUR .MICHEL, op-cite, p130.

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement utilisés dans les opérations du commerce extérieur

distinguer trois types de virements : le virement courrier, le virement télex ou encore par un réseau de télécommunications privé géré par ordinateur qui est le virement SWIFT appuyé sur l'EDI.

1.4.2.1 Le virement courrier

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

1.4.2.2 Le virement télex

Il est plus sécurisé et plus rapide que le virement courrier, son seul inconvénient réside dans le support papier à cause du risque probable du pays concerné.

1.4.2.3 Le virement SWIFT

Le développement de nouvelle technologie a conduit les banques à mettre en place des systèmes qui accélèrent la transmission des ordres et des instructions de paiements ; les moyens classiques : courrier, télex ne satisfaisant pas aux exigences de rapidité d'exécution, de sécurité et de confidentialité qu'imposent les transactions financières.

Le virement SWIFT est un système privé d'échange de message entre banques adhérentes. Le réseau est plus souple plus rapide, plus économique et plus sûr. C'est un système d'interconnexion informatisé des chambres de compensations nationales par l'intermédiaire du réseau des banques populaire ; 239 banques appartenant à 15 pays ont fondé le 3 mai 1973 la société SWIFT.

Cette société a eu pour mission d'élaborer un outil de communication via l'outil informatique.

Tout message transitant via le réseau SWIFT est codé, les utilisateurs autorisés procédant un code confidentiel. Les noms de l'émetteur et du destinataire sont placés en tête du message suivis du type d'opération demandé.

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement utilisés dans les opérations du commerce extérieur

Le SWIFT est le système le plus utilisé dans les transmissions et présente les avantages suivants :

- **Il est très sécurisé :** équipés de programmes sophistiqués de détection et de correction des erreurs, les messages échangés entre les concentrateurs et les centres de traitement sont cryptés par ordinateur, le réseau est ainsi protégé contre les écoutes pirates ; il est aussi doté d'une clé qui permet de vérifier l'identité de l'émetteur de message,

- **Il est rapide :** le temps de transmission d'un message est très inférieur au délai d'acheminement d'un courrier postal. Et si les communications télex sont parfois plus rapides, elles sont onéreuses et réservées aux affaires urgentes ou d'un montant important.

- **Il est fiable :** son fonctionnement 24/24, 365 jours/an, assure la facilité d'utilisation

- Le système fonctionne en continu et assure une bonne traçabilité de l'opération.

Par contre :

- Aucun accusé de réception n'est délivré. ceci implique que le contrôle de la bonne transmission ne peut se faire qu'au travers du contrôle de l'opération elle-même.

1.5 Les avantages et inconvénients des instruments de paiement

Le tableau suivant résume les avantages et les inconvénients des instruments de paiement de commerce extérieur :

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement utilisés dans les opérations du commerce extérieur

Tableau N°4 : avantages et inconvénients des instruments de paiement.

	Les avantages	Les inconvénients
La lettre de change	<ul style="list-style-type: none"> - Sécurité de paiement dans le cas d'une traite avalisé - Facilite le recours contre le tiré à condition qu'elle soit acceptée 	<ul style="list-style-type: none"> - Risque politique - Risque de non-paiement - Risque de retard à l'acceptation ou de non-acceptation
Le chèque	<ul style="list-style-type: none"> - Le chèque de banque apporte une grande sécurité de paiement - Facilité d'utilisation 	<ul style="list-style-type: none"> - Risque de non-paiement si chèque impayé - Recours juridique parfois long et difficile - Emission à l'initiative de l'acheteur
Le billet à ordre	<ul style="list-style-type: none"> - Permet l'escompte - Précise exactement la date du paiement - Sert à la reconnaissance de dette 	<ul style="list-style-type: none"> - Soumis au risque d'impayé - Soumis au risque de change - Soumis au défaut du support papier
Le virement	<ul style="list-style-type: none"> - Pas de risque d'impayé - Très rapide et sûr sur le plan technique - Peu onéreux 	<ul style="list-style-type: none"> - Risque de change si le virement est libellé en devise - Emission à l'initiative de l'acheteur - Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé

Source : Ghislaine LEGRAN et Dhubert MARTINI, gestion des opérations IMPORT-EXPORT, Edition commerce international Paris, 2007, pp 128-130

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement utilisés dans les opérations du commerce extérieur

Section 2 : Les techniques de paiement utilisées dans les opérations du commerce extérieur en Algérie

Les techniques de paiement concernent les méthodes utilisées pour actionner ou activer le moyen de paiement prévu dans le contrat. Elles sont rattachées à l'organisation et à la sécurité du règlement ainsi qu'à la vitesse avec laquelle il sera réalisé. Grâce à ces techniques de sécurité de paiement, l'exportateur expédie les marchandises avec une quasi-certitude d'être payé.

L'importateur ne peut prendre possession des biens qu'en échange d'un instrument de paiement. La complexité de la technique de paiement augmente avec le niveau de garantie souhaité par l'exportateur ; plus la garantie de paiement est sûre, plus la technique sera élaborée et plus sa mise en œuvre sera coûteuse. La technique ne peut pas être adaptée à toutes les situations et doit être choisie au cas par cas.

Il est important aussi de noter qu'une technique de paiement apporte la sécurité aux deux parties et pas à une seule. C'est pourquoi les banques de chacune des parties prélèvent des frais lors de l'utilisation d'une technique de paiement. Ceci renforce l'importance de bien mettre par écrit dans le contrat quelle technique et quel instrument sera utilisé.

Les techniques de paiement utilisées dans les transactions internationales sont : le transfert libre, la remise documentaire et le crédit documentaire.

2.1 Le transfert libre

Le transfert libre est une technique de paiement utilisée lorsque l'importateur et l'exportateur se connaissent et traitent depuis longtemps ensemble, et donc il est basé sur la confiance sans les transactions entre les co-contractants. Il est surtout moins onéreux que la remise documentaire et le crédit documentaire.

2.1.1 Définition du transfert libre

Le transfert libre (l'encaissement simple) n'est pas une technique particulière, il est désigné l'encaissement par le vendeur sans que le règlement soit conditionné par la remise de

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement utilisés dans les opérations du commerce extérieur

certain documents à la banque prouvant qu'il a rempli ses obligations au regard de la liasse documentaire nécessaire à l'entrée de la marchandise dans le pays de l'acheteur et à son appropriation de celui auprès de son transporteur³⁸.

En effet, l'exportateur convient d'expédier sa marchandise et entend de n'être payé qu'ultérieurement ; il renonce ainsi à sa propriété sans aucune garantie en échange, mis à part la parole de son débiteur (importateur). L'encaissement simple consiste donc en l'acte par lequel l'acheteur (national) donne ordre à sa banque de transférer une somme définie au profit du vendeur (non résident) auprès d'une banque étrangère.

Le transfert libre est une technique de paiement utilisée lorsque l'importateur et l'exportateur se connaissent et traitent depuis longtemps ensemble, et donc il est basé sur la confiance dans les transactions entre les co-contractants. Il est surtout moins onéreux que la remise documentaire ou le crédit documentaire.

2.1.2 Traitement d'un transfert libre :

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

A réception des documents suscités et lors de l'exécution, le préposé à l'opération doit procéder, d'abord, à une vérification minutieuse des documents présentés afin de s'assurer de leur conformité, il doit ensuite³⁹:

- Faire signer au client un ordre de virement du montant à transférer,
- Inscrire l'opération sur le répertoire conçu à cet effet, en lui attribuant un numéro de référence,
- Remettre au client une facture commerciale domiciliée,
- Passer les écritures comptables constatant le règlement et le prélèvement des commissions.

³⁸ CAUDAMINE .Guy, MONTIER. Jean, « banque et marché financier », édition Economica, Paris, 1998, p95.

³⁹ www.banque of algéria.pub.gov.dz

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement utilisés dans les opérations du commerce extérieur

2.2 La remise documentaire

Les relations entre l'importateur et l'exportateur peuvent recourir pour le règlement de leurs transactions commerciales à une technique très simple, comme la remise documentaire.

2.2.1 Définition de la remise documentaire

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise de documents. Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effet de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes⁴⁰.

2.2.2 Les intervenants de la remise documentaire

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties⁴¹ :

- **Le donneur d'ordre** : c'est le vendeur ou exportateur qui donne mandat à sa banque.
- **La banque remettante** : c'est la banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur.
- **La banque présentatrice** : c'est la banque correspondante de la banque remettante dans le pays de l'acheteur.
- **Le tiré** : c'est l'acheteur.

2.2.3 Caractéristiques de la remise documentaire

On distingue deux types de remise documentaire (D/P et D/A) :

- La remise contre paiement (D/P) : signifie documents contre paiement. La banque remet les documents à l'importateur que contre paiement)

⁴⁰ MARTINI.H, DEPREE.D, CORNED.J: « créditsdocumentaires lettre de crédit stand-by cautions et garanties, revue banque », édition EMS, paris, 2007, p30.

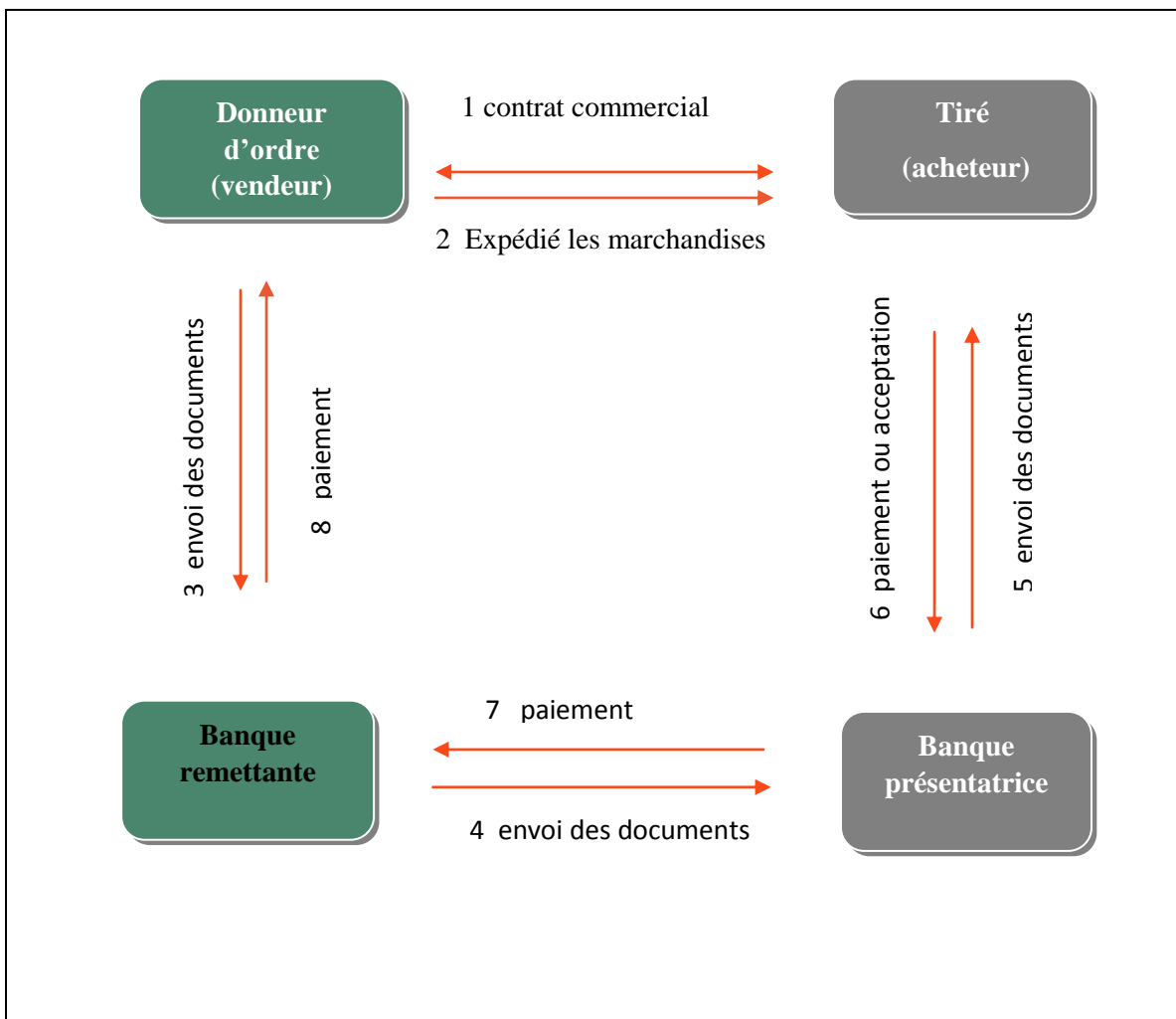
⁴¹ MARTINI.H, DEPREE.D, CORNED.J, op-cité, p31

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement utilisés dans les opérations du commerce extérieur

- La remise contre acceptation (D/A) : correspond à documents contre acceptation. La banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre acceptation de ce dernier d'une ou plusieurs traites payable à une échéance ultérieure. Le vendeur accorde à l'acheteur un délai de paiement et supporte le risque de paiement.

2.2.4 Fonctionnement de la remise documentaire

Figure N°2 : Les étapes d'une remdoc



Source : document donné par BNP PARIBAS El-Djazair

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement utilisés dans les opérations du commerce extérieur

1- Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties

Le vendeur et l'acheteur conviennent contractuellement des termes de l'opération de manière à éliminer tout litige ultérieur, le paiement d'effectuera par remise documentaire.

2- Expédition des marchandises

Le vendeur (donneur d'ordre) expédie les marchandises.

3- Remise des documents à la banque présentatrice

Le vendeur (donneur d'ordre) remet à sa banque (banque remettante) les documents nécessaire à l'importateur (acheteur) pour prendre possession des marchandises.

Le vendeur donne à sa banque un ordre d'encaissement.

4- Envoi des documents à la banque présentatrice

La banque du vendeur (banque remettante) transmet ces documents à la banque de l'acheteur, chargée de l'encaissement conformément aux instructions de l'ordre d'encaissement, et lui demande de les remettre à son client (acheteur/ tiré), soit contre paiement, soit contre acceptation.

5- Remise des documents à l'acheteur

La banque correspondante chargée de l'encaissement (banque présentatrice) remet les documents à son client (acheteur), soit contre paiement, soit contre acceptation du tiré en se conformant aux instructions reçues de la banque remettante.

6- Paiement ou acceptation

L'acheteur paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis. Il peut ainsi prendre possession des marchandises

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement utilisés dans les opérations du commerce extérieur

7- Paiement de la banque présentatrice à la banque remettante

La banque de l'acheteur transfère le montant de la remise à la banque du vendeur dans le cas de documents remis contre paiement.

8- Crédit au vendeur

La banque de vendeur crédite le compte de son client du montant de son exportation dès réception des fonds.

2.3 Crédit documentaire

Le crédit documentaire est une technique pratiquée depuis plusieurs siècles. Afin d'uniformiser les pratiques et le sens des termes, la chambre de commerce internationale a adopté en 1933 la première édition des règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires⁴²

2.3.1 Définition de crédit documentaire

Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque (banque émettrice) s'engage d'ordre et pour compte de son client importateur (donneur d'ordre) à régler à un tiers exportateur (bénéficiaire) dans un délai déterminé, via une banque intermédiaire (banque notificatrice) un montant déterminé contre la remise de documents strictement conformes justifiant la valeur et l'expédition des marchandises⁴³.

En outre, le crédit documentaire est l'engagement d'une banque de payer un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou une prestation, contre remise, dans un délai fixé, des documents conformes pouvant que la marchandise a été expédiée⁴⁴.

a- Un moyen de paiement de garanti

Le Credoc permet au vendeur de ne céder la marchandise qu'après avoir été réglé et l'acheteur de ne payer qu'après avoir pris possession de la marchandise.

⁴² LEGRAND Guislaine et MARTINI Hubert, op-cité ,p135.

⁴³ HADDAD .S « le crédit documentaire. Commerce international », édition page bleues, Alger, Janvier 2009, p.10

⁴⁴BELFOUDIL, (Mohamed), "revue commerce extérieur", évolution, organisation et condition de réalisation des opérations extérieur, nouvelle approche, avril 1993, Alger, p5

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement utilisés dans les opérations du commerce extérieur

b- Un instrument de crédit

Le Credoc constitue une opération de crédit sous forme de délai de financement accordé par le vendeur à l'acheteur ou d'engagement par signature constitué à la demande de l'acheteur.

La technique du crédit documentaire, bien qu'elle soit coûteuse, offre le maximum de sécurité au vendeur comme à l'acheteur. Cette définition met en avant les intervenants, la forme de crédit et le mode de réalisation

2.3.2 Les intervenants de crédit documentaire

Le crédit documentaire suscite généralement l'intervention de cinq (05) parties :

- Le donneur d'ordre

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

- La banque émettrice

C'est la banque qui procède à l'ouverture du crédit documentaire sur base des instructions de son client : le donneur d'ordre. Elle est généralement située dans le pays de l'acheteur et s'engage directement vis-à-vis du bénéficiaire.

- 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 Credoc en sa faveur, cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur.

- La banque confirmatrice

C'est en général, la banque notificatrice qui, le cas échéant, accepte de prendre un engagement de paiement identique à celui de la banque émettrice vis-à-vis des bénéficiaires.

La confirmation constitue un engagement irrévocable de la banque.

- Le bénéficiaire :

Le bénéficiaire est le vendeur (exportateur) en faveur de qui le Credoc est ouvert. Dès la réception du crédit documentaire, le vendeur est bénéficiaire d'un engagement irrévocable de la banque émettrice.

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement utilisés dans les opérations du commerce extérieur

2.3.3 Les différents types du crédit documentaire

Selon de degré de sécurité croissant pour l'exportateur et de cout plus élevé pour l'importateur, le crédit documentaire peut être soit révocable, irrévocable ou irrévocable et confirmé :

2.3.3.1 Le crédit documentaire révocable

Ce type de crédit peut être annulé ou demandé, à tout moment et sans avis préalable au bénéficiaire, par la banque émettrice, à son initiative ou à celle de l'importateur. Cependant, cette faculté reste sans effet si les documents ont été présentés par le bénéficiaire à la banque notificatrice. De nos jours, le crédit révocable est très peu usité du fait qu'il ne procure pas une réelle sécurité au vendeur bien qu'il apporte beaucoup de souplesse à l'acheteur⁴⁵.

2.3.3.2 Le crédit documentaire irrévocable

Ce type de crédit documentaire constitue un engagement ferme et irrévocable de la banque émettrice vis-à-vis de l'exportateur d'effectuer ou de faire effectuer le règlement contre la présentation, par ce dernier, des documents conformes aux instructions de l'importateur.

Lorsque le crédit documentaire est irrévocable, il ne peut être annulé ou amendé qu'avec l'accord conjoint de la banque émettrice et du bénéficiaire, ce qui fait que ce crédit documentaire est moins souple pour l'importateur et plus sûr pour l'exportateur⁴⁶.

2.3.3.3 Irrévocable et confirmé

Ce crédit assure à l'exportateur un double engagement de paiement, celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays de l'exportateur (banque confirmatrice), qui est généralement la banque notificatrice. Cette confirmation est demandée soit par la banque émettrice sur instruction de l'importateur, soit sollicitée par l'exportateur auprès d'une banque de son pays. Ce crédit est le plus sûr, car il couvre les risques de non-transfert, les risques politiques,

⁴⁵ Article 8, des règles et usance uniforme (RUU500) de la chambre de commerce international

⁴⁶ Article 9, des règles et usance uniforme (RUU500) de la chambre de commerce international

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement utilisés dans les opérations du commerce extérieur

tout en réduisant les délais de paiement. Il constitue, ce pendant la forme la plus coûteuse pour l'importateur⁴⁷.

2.3.4 Les crédits documentaires spécifiques

Il existe quatre crédits documentaires spécifiques qui sont :

2.3.4.1 Le crédit red clause

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

2.3.4.2 Le crédit revolving

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

2.3.4.3 Le crédit transférable

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

2.3.4.4 Le credit back to back

Le bénéficiaire du crédit initial demande à son banquier d'ouvrir un crédit en faveur de son propre fournisseur, crédit qui sera alors "adossé" au premier ouvert en sa faveur. Il s'agit ici de deux opérations distinctes⁴⁸.

⁴⁷ Article9b, des règles et usance uniforme (RUU500) de la chambre de commerce international

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement utilisés dans les opérations du commerce extérieur

2.3.5 Formes de réalisation du Credoc

Il existe différentes formes de réalisation du crédit documentaire⁴⁹ :

- Par paiement à vue : il est réalisable à présentation des documents reconnus conformes.
- Par paiement différé : le vendeur accorde un délai de paiement à l'acheteur (paiement à terme sans création de traite). Le paiement intervient à l'échéance du délai fixé.
- Par acceptation : le schéma est semblable à celui d'un Crédoc réalisable par paiement différé, mais avec création par le bénéficiaire d'un effet de commerce tiré sur la partie requise au crédit documentaire (banque notificatrice/confirmatrice ou banque émettrice).

L'exportateur se voit retourner en effet accepté, soit par la banque notificatrice/confirmatrice, soit par la banque émettrice. L'acceptation vaut garantie de paiement à l'échéance.

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

2.3.6 Les objectifs du crédit documentaire

Comme moyen de paiement universelle admis, il permet d'assurer un équilibre entre les intérêts de l'acheteur et ceux du vendeur, si, toutefois l'opération est bien maîtrisée de la négociation du contrat commercial jusqu'à la mise en place du credoc. Pour cela, l'activité commerciale internationale exige de l'opérateur :

- De disposer de connaissance et d'aptitudes techniques, commerciale et financière (entendre également les marchés).

⁴⁸<https://static.societegenerale.fr>

⁴⁹Idem.

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement utilisés dans les opérations du commerce extérieur

- De connaître la réglementation nationale et internationale.

2.3.7 L'instruction d'ouverture d'un crédit documentaire

Le crédoc, lorsqu'il est choisi comme moyen de règlement et de garantie, intervient dans le cadre d'un contrat commercial. La négociation commerciale constitue la première phase pour la mise en place d'un crédit documentaire qui reflète la transaction, permettant un paiement effectif et sans risque de l'exportateur et l'assurance pour l'acheteur d'une livraison respectant les termes contractuels. Lors de la négociation du contrat commercial, il y a lieu d'accorder une attention particulière en ce qui concerne notamment :

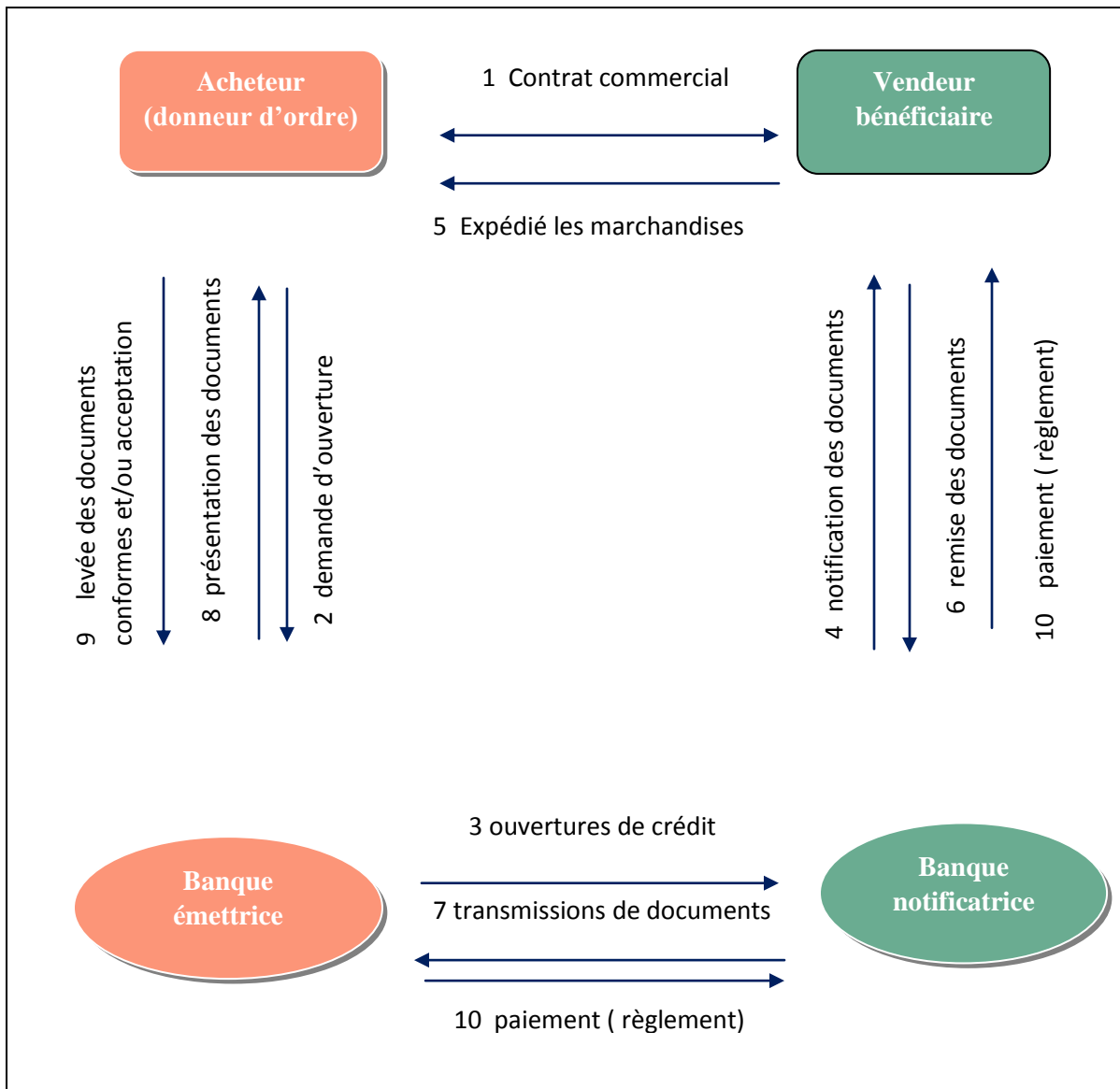
- Les incoterms et le type de document de transport,
- La forme et de mode de réalisation, les engagements bancaires et les délais à reprendre dans le crédit (pour l'exportateur) ,
- La désignation de la marchandise, la date de validité et les délais d'expédition à inclure dans le crédit (pour l'importateur),
- L'apport du banquier dans la négociation commerciale et d'un intérêt certain en ce qui concerne notamment le choix du type de crédit en fonction des risques clients, pays et banque et les possibilités de confirmation et les frais financiers correspondants.
- L'accord conclu entre l'acheteur et le vendeur se réalise moyennant un contrat commercial (vente ou achat d'une marchandise ou d'une prestation de service). Le contrat doit être clair même sans possibilités d'interprétation différente.

2.3.8 Déroulement et mécanisme d'une opération de crédit documentaire

Le déroulement d'un crédit documentaire pourra se résumer par schéma récapitulatif suivant :

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement utilisés dans les opérations du commerce extérieur

Figure N°3 : Les étapes de crédoc



Source : document donné par BNP PARIBAS El-Djazair

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement utilisés dans les opérations du commerce extérieur

1 Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties :

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

2 Demande d'ouverture du crédit documentaire :

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

3 Ouverture de crédit documentaire :

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

4 Notification de l'ouverture de crédit documentaire :

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

5 Expédition des marchandises :

Le vendeur expédie les marchandises selon le mode de transport et l'incoterm prévus au contrat.

6 Réalisation du crédit documentaire :

Le vendeur remet à ce moment-là les documents énumérés dans l'ouverture du crédit documentaire à la banque correspondante (banque notificatrice ou confirmatrice) qui après en avoir vérifié la stricte conformité, lui règle le montant des marchandises, selon les conditions du crédit.

7 Envoi des documents :

A son tour, la banque correspondante (notificatrice ou confirmatrice) remet les documents à la banque de l'acheteur (émettrice) contre paiement.

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement utilisés dans les opérations du commerce extérieur

8 Remise des documents au donneur d'ordre et réception des marchandises :

La banque émettrice remet les documents qu'elle aura également reconnus conformes à son client contre remboursement.

9 Levé des documents conformes et/ou acceptation :

La banque émettrice remet les documents à son client, l'acheteur, et les débite de ses comptes.

10 Paiement de la marchandise

La banque émettrice procède au règlement de la marchandise.

2.4 Les avantages et inconvénients des modalités de paiement

Les avantages et inconvénients des modalités de paiements étudiées précédemment sont présentés dans le tableau suivant :

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement utilisés dans les opérations du commerce extérieur

Tableau N°5 : avantages et inconvénients des modalités de paiement

	Les avantages	Les inconvénients
Transfert libre	<ul style="list-style-type: none"> - Simplicité de la procédure et modérations des coûts. - Rapidité et souplesse. 	<ul style="list-style-type: none"> - Risque de non-paiement puisque l'acheteur prend possession des biens avant de payer - En n'étant pas basé sur des documents, elle ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le non-paiement
La remise documentaire	<ul style="list-style-type: none"> - L'acheteur ne peut pas retirer la marchandise en douane dans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la facture due au fournisseur étranger - La procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents bancaire. 	<ul style="list-style-type: none"> - L'exportateur n'a aucune garantie de paiement, car le client peut refuser de payer. - Dans le cas de non-paiement, la marchandise est immobilisée malgré les frais de transports engagés. -L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer.

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement utilisés dans les opérations du commerce extérieur

Le crédit documentaire	<ul style="list-style-type: none"> - Garantie de la livraison des marchandises avec la qualité et la quantité demandée et dans les délais prévus. - Permet d'obtenir des conditions commerciales plus favorables. - Permet d'obtenir des délais de paiement auprès des exportateurs étrangers tout en les finançant (Crédits documentaires réalisables par paiement différé ou par acceptation). - Facilite les opérations commerciales entre des acteurs internationaux et peu connus. 	<ul style="list-style-type: none"> - Le Crédit documentaire doit être annulé ou modifié (avec l'accord de toutes les parties, si irrévocable) - Administrations lourdes et complexes, - Instrument onéreux, notamment pour le crédit documentaire confirmé. - Paiement de commissions même en cas de non-utilisation ou de non-exécution.
------------------------	---	---

Source : LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hubert, op-cité, pp 132-133

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement utilisés dans les opérations du commerce extérieur

Conclusion

Dans ce chapitre nous avons vu les techniques et instruments de paiement les plus utilisés dans le domaine du commerce international et présenté ses avantages et ses inconvénients, tout en mettant l'accent sur le rôle de la banque dans le financement des opérations du commerce extérieur, qui est primordial. Par ailleurs, la banque veille sur le contrôle de la conformité des documents avec les conditions prévues et sur les transferts de fonds vers la banque bénéficiaire.

CHAPITRE III:

Les formes de financement du commerce extérieur

Chapitre III : Les formes de financement du commerce extérieur

Introduction

En raison de la concurrence, qui ne cesse de s'accroître dans le commerce international pour décrocher les marchés, Les banques sont appelées à jouer le rôle dans la relance économique et l'ouverture du marché sur l'extérieur en accompagnant l'importateur et l'exportateur dans leurs opérations commerciales réalisées avec des parties étrangères, en leur procurant de la liquidité nécessaire pour l'accomplissement de ces opérations, en offrant aux exportateurs des possibilités de financement.

En effet, quand il s'agit d'importation de biens de consommation ou biens et services nécessaire au fonctionnement, les banques proposent des financements à court terme (n'excédant pas deux ans).

Lorsqu'il s'agit d'importation de moyen de production ou de réalisation de grands projets, les techniques appropriées sont plutôt de financement à moyen terme (entre deux et sept ans) et à long terme (excèdent sept ans).

Dans le souci de bien expliquer les techniques de financement, nous jugeons utile de définir le contexte de chaque technique à travers ce chapitre.

Section 1 : les techniques de financement à court terme

Les financements à court termes utilisés pour les opérations d'exportation 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 fournisseur.

Dans cette section nous trouvons les principales techniques de financement à court terme.

Chapitre III : Les formes de financement du commerce extérieur

1.1 Le crédit de 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 d'expédition de la marchandise.

1.1.1 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 résultant de son activité exportatrice avant l'expédition des marchandises. Il est consenti en contre partie de la remise, par le bénéficiaire, de traites mobilisables auprès de la banque centrale.

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 d'expédition de la marchandise⁵⁰.

1.1.2 Caractéristiques

Le crédit de préfinancement est généralement appliqué aux grands marchés de biens d'équipement ou de matériels de fabriqué sur la base 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.

La durée du crédit est adaptée à celle de la fabrication du matériel et peut aller jusqu'à la naissance de la créance.

Le remboursement du crédit est assuré soit :

- Par un règlement au comptant de l'acheteur notamment par utilisation d'un crédit acheteur,
- Par la mise en place d'un crédit de mobilisation de créances nées.

Le coût de ce crédit est lié au taux de base bancaire à la date de signature du contrat de crédit appuyé de frais et de commissions.

⁵⁰<http://www.blog.saeed.com/2011/02/techniques-de-financement-a-court-terme>

Chapitre III : Les formes de financement du commerce extérieur

Pendant la période d'exécution du contrat, le vendeur peut bénéficier de la garantie d'un organisme d'assurance contre le risque de fabrication qui pourrait être par une défaillance financière de l'acheteur, une catastrophe naturelle ou par un événement politique ou monétaire

1.1.3 Avantages et inconvénients du crédit de préfinancement

Le crédit de préfinancement présente les avantages suivants⁵¹ :

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

Par contre il peut aussi entraîner des inconvénients qui sont:

- Ce type de crédit connaît des limites
- Le montant est souvent plafonné, Il n'est pas accessible à toutes les entreprises.

1.2 La mobilisation des créances nées sur l'étranger

Elle présente un financement d'exportation dès la naissance de la créance due à l'exportateur.

1.2.1 Définition

La mobilisation de créances nées sur l'étranger est un crédit permettant aux exportateurs ayant accordé à leurs acheteurs étrangers des délais de paiement à court terme, d'obtenir le financement du montant total de créances qu'ils détiennent, à partir du moment où celle-ci existent juridiquement⁵². Ce financement est généralement assuré par les banques moyennant la négociation des effets de commerce.

1.2.2 Caractéristiques

La mise en place du crédit intervient dès la sortie de la marchandise des douanes.

⁵¹CHERIGUI Hahrazed, mémoire de Magister, op-cité page 116.

⁵²CHERIGUI Hahrazed, op-cité page 116.

Chapitre III : Les formes de financement du commerce extérieur

La mobilisation se réalise par escompte, soit des traites tirées par l'exportateur sur la banque et acceptées par elle, soit de billets à ordre souscrit par l'exportateur à ordre de sa banque et avalisés par celle-ci. La mobilisation peut porter sur 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 (commercial et politique), les créances à mobiliser peuvent être garanties par un organisme d'assurance.

1.2.3 Procédure

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

Une fois que cette créance arrive à échéance, la banque de l'exportateur recevra la contrepartie de son paiement par l'intermédiaire de la banque de l'acheteur.

1.2.4 Avantages et inconvénients

Comme toute autre technique, la mobilisation des créances nées sur l'étranger a des avantages qu'on peut les citer comme suit⁵³ :

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

Cependant, il représente les inconvénients suivants :

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

⁵³ Idem, page 118.

Chapitre III : Les formes de financement du commerce extérieur

1.3 Les avances en devise

Dans le but de financer l'exportation et se prémunir contre le risque de change, les banques ont mis en place la technique de financement "avance en devise".

1.3.1 Définition

Les avances en devises consistent à mettre à la disposition des entreprises des capitaux leur permettant de transférer le jour de leur mise en place les devises empruntées ou leur contre-valeur si l'emprunt n'est pas contracté dans la monnaie de facturation.

L'avance en devise est un crédit qui permet aux exportateurs de disposer des montants de leurs créances libellés en la devise de facturation, dans le but d'éliminer le risque de change.

Cette avance peut être consentie dans une devise autre que celle du contrat commercial⁵⁴.

1.3.2 Le type des avances en devises

Il existe deux (02) types d'avances en devises⁵⁵ :

- Avance en devises export, cette technique de financement de la trésorerie et de couverture du risque de change consiste à emprunter le montant de la créance détenue de son client étranger dans la devise du contrat et de vendre immédiatement ces devises sur le marché au comptant.

Le crédit d'avance permet de se couvrir contre le risque de change à partir de la date de la livraison pour des durées allant du très court terme (48h) jusqu'à 1 an. Ce crédit peut être contracté pour la durée de la créance majorée du délai de rapatriement des fonds. C'est la banque qui supporte le risque de change. A l'échéance de la créance l'exportateur rembourse la banque de son crédit de devises. L'exportateur ne supporte que les intérêts de son emprunt.

⁵⁴ <http://www.blog.saeed.com/2011/02/techniques-de-financement-a-court-terme>

⁵⁵ <https://actufinance.fr/guide-banque/avance-en-devises.html> consulté le 16/10/2018

Chapitre III : Les formes de financement du commerce extérieur

- Avance en devise import, l'avance en devise à l'importation est un prêt qu'accorde la banque à l'importateur pour lui permettre de régler immédiatement une facture d'un fournisseur étranger. L'importateur remboursera sa banque à une date ultérieure. Lors de sa demande à la banque l'importateur devra présenter la facture de son fournisseur étranger ainsi qu'un ordre de virement ainsi qu'un document douanier attestant la réalité de l'opération.

1.3.3 Caractéristique

Une avance 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 majorée du délai d'encaissement.

Le coût de l'avance englobe le taux d'intérêt sur le marché des eurodevises et les frais constituant les commissions de la banque.

Les intérêts sont payables en devise à terme échu.

1.3.4 Déroulement de l'opération

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

L'exportateur emprunte auprès de sa banque le montant de devises 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 a la possibilité de vendre les devises sur le marché des échanges, au comptant, afin de reconstituer sa trésorerie en monnaie nationale.

1.3.5 Avantages et inconvénients

Les avantages des avances en devises sont⁵⁶:

- Couverture de risque de change, si la devise de l'avance est celle de la 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 formalités,

⁵⁶CHERIGUI CHahrazed,op-cité page 119.

Chapitre III : Les formes de financement du commerce extérieur

- Les coûts de l'avance sont inférieurs à ceux de la mobilisation de créance sur l'étranger.

Néanmoins, les avances en devises présentent les inconvénients suivants :

- Le risque commercial est à la charge de l'exportateur,
- Si la devise de l'emprunt diffère de la monnaie de facturation, l'exportateur encourt toujours le risque de change,
- Notons que cette technique n'est pas encore appliquée en Algérie.

1.4 L'affacturage

Parmi les nouvelles techniques de financement à court terme, il y a l'affacturage ou le factoring.

1.4.1 Définition

Le factoring est un acte au terme duquel une société spécialisée appelée "factor" devient subrogée au droit de son client appelé "adhérent" en payant ferme à ce dernier le montant intégral d'une facture à échéance fixe, résultant d'un contrat et en prenant à sa charge, moyennant une rémunération, les risques de non-remboursement.

C'est une opération par laquelle un exportateur "adhérent" cède ses créances, détenues sur des acheteurs étrangers, à une société d'affacturage "factor", contre le paiement d'une commission. Selon cette formule, le factor règle l'adhérent du montant des créances diminué du recouvrement de ces créances en assumant le risque de non-paiement⁵⁷.

1.4.2 Caractéristique

L'affacturage ne peut être utilisé que si les délais de paiement 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).

⁵⁷ Article 543 bis du décret législatif N°93-08 du 20.04.1993

Chapitre III : Les formes de financement du commerce extérieur

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 fondée 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 échéance⁵⁸.

1.4.3 Les avantages et les inconvénients de l'affacturage

Cette technique présente aux exportateurs des avantages qui sont ⁵⁹:

- Le financement immédiat des factures à hauteur de 100% et à des coûts connus à l'avance,
- Le recouvrement de leurs créances et la gestion de leurs comptes clients,
- L'allègement de leur bilan par la cession du poste clients,
- La garantie à 100% contre le risque de non-paiement et le risque de change.

Elle représente aussi des inconvénients parmi ceux-ci on trouve :

- Le coût de cette opération est relativement élevé,
- L'exportateur peut subir un préjudice commercial en cas de retard de paiement par l'importateur, la préoccupation du factor risque d'être moins diplomatique envers le client.

⁵⁸ <http://www.blog.saeed.com/2011/02/techniques-de-financement-a-court-terme>

⁵⁹ CHERIGUI CHahrazed, op-cité page 122

Chapitre III : Les formes de financement du commerce extérieur

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

Les financements à moyen et long terme permettent aux exportateurs de bien d'équipement, également coûteux, d'accorder à leur client un étalement des paiements qui ne peuvent être supportés par leur trésorerie.

En effet, la concurrence internationale oblige souvent les exportateurs à consentir des délais de règlement très largement à dix-huit (18) mois notamment sur des produits de prix unitaire élevé ou pour des travaux importants. Des techniques de financement appropriées leur sont offertes : crédit fournisseur et crédit acheteur⁶⁰.

2.1Crédit fournisseur

Créé par la pratique bancaire et les industriels des pays développés, le crédit fournisseur a pour objectif d'améliorer la capacité de vente des exportateurs face à une concurrence vive sur les marchés internationaux.

Ne pouvant accorder aux clients des délais de paiements parfois importants sans grever lourdement leurs propres trésoreries, les fournisseurs font appel aux banques pour l'obtention de ce type de crédit⁶¹.

Le crédit fournisseur s'agit d'un crédit accordé par le fournisseur (exportateur) à l'acheteur (importateur). Il n'y pas de flux financier entre l'acheteur et le vendeur, ce denier acceptant d'expédier des marchandises contre une reconnaissance de dette (traite, billet à ordre) majoritairement avalisée par la banque de l'acheteur.

Cette forme de crédit se situe entre deux (02) ans et cinq (05) ans, destinée à financer les achats d'équipement individualisés, de renouvellement ou de pièces de rechange⁶².

2.1.1Les caractéristiques du crédit fournisseur

Les caractéristiques de ce crédit sont :

⁶⁰ www.banque-info.com / le financement du commerce extérieur.

⁶¹ CHERIGUI CH, op-cité, p123.

⁶² TAHRAOUI M, « Pratiques bancaires des banques étrangères envers les PME algériennes », Mémoire de Magister, Université d'Oran, 2008, p56.

Chapitre III : Les formes de financement du commerce extérieur

- La référence au contrat commercial, le contrat commercial constitue le document de base, il contient :

- Les rapports techniques et financiers entre l'exportateur et l'importateur,
- Les relations de l'exportateur avec la compagnie d'assurance et la banque qui assure la mise en place de crédit.
- Coûts de crédit, la prime d'assurance ainsi que tous les frais que le fournisseur doit payer à sa banque pour l'obtention du crédit sous forme de commissions qui sont intégrées dans le montant du contrat commercial.

- La durée du crédit, la durée du crédit est comprise entre dix-huit (18) mois et sept (07) ans, lorsque le crédit est à moyen terme.

Supérieure à sept (07) ans quand le crédit est à long terme.

- Le remboursement du crédit, le crédit est remboursé par le fournisseur à sa banque au fur et à mesure que l'acheteur paie à l'échéance le fournisseur.

Ce remboursement s'effectue avec paiement d'intérêts qui sont calculés :

- Sur le montant total financé, en cas de paiement à une date fixe,
- Sur le montant des traites en cas de paiement à compter de la libération de la première traite.

2.1.2 La procédure de traitement

La procédure d'un crédit fournisseur s'établit comme suit⁶³ :

Tout d'abord, l'exportateur exprime à sa banque sa volonté d'accorder un délai de paiement à son client et l'interroge sur les délais, le taux et la part finançable. Après accord mutuel, l'exportateur couvre auprès 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 accompagnés des effets tirés sur l'acheteur selon le nombre de semestrialités de remboursement. Ces effets sont transmis à la banque de l'importateur en vue de leur acceptation par l'acheteur et aval, le cas échéant, par cette dernière.

⁶³ ZOURDANI S, op-cité, p99.

Chapitre III : Les formes de financement du commerce extérieur

En fin, la banque de l'importateur transmet ses effets acceptés par son client, à la banque de l'exportateur qui procédera ensuite à leur escompte.

2.1.3 Avantages et inconvénients

Le crédit fournisseur présente les avantages suivants⁶⁴ :

- La négociation donne lieu à un seul contrat reprenant les aspects commerciaux, techniques et financiers,
- La simplicité et la rapidité de la mise en place du crédit,
- Le financement peut porter sur 100% du contrat,
- La connaissance rapide de l'échéancier et du cout,
- L'importateur n'a qu'un seul interlocuteur, le fournisseur, qui est en même temps producteur, exportateur et financier,

Toutes fois, l'exportateur qui a recours à ce financement subit quelques inconvénients :

- Il est contraint de supporter les risques commerciaux et politiques s'il ne se couvre pas auprès d'un organisme d'assurance (si l'acheteur ne paye pas, le fournisseur reste débiteur de la banque),
- Il supporte la quotité non garantie par l'assureur crédit,
- La préparation, le montage et la gestion du dossier crédit sont à sa charge,

De même l'acheteur se trouve face aux inconvénients suivants :

- D'une part le fournisseur aura tendance à augmenter les prix pour couvrir les frais et charges...
- D'autre part, comme le cout du matériel et de la prestation financière sont intégrés dans le même montant du contrat ; la valeur du matériel n'apparaît pas toujours de manière distincte.

2.2 Le crédit acheteur

Le crédit acheteur est destiné à financer à moyen ou long terme un contrat d'exportation de bien d'équipement et/ou services, il est consenti directement par une banque

⁶⁴ CHERIGUI Chahrazad ,op-cité, p 124.

Chapitre III : Les formes de financement du commerce extérieur

(qui s'engage à mettre à la disposition de l'emprunteur les fonds nécessaires pour régler le fournisseur dans les termes du contrat commercial) à un acheteur étranger ayant conclu un contrat commercial avec un exportateur. Cela permet à l'exportateur d'être payé comptant et de faire assumer le risque de crédit sur son emprunteur par une banque⁶⁵.

Le crédit acheteur repose sur deux (02) contrats juridiquement indépendants⁶⁶ :

- Un contrat commercial, définissant les obligations respectives de l'acheteur et du vendeur ;
- Un contrat financier (une convention de crédit), par lequel la banque s'engage sous certaines conditions de mettre à la disposition de l'emprunteur (qui peut être l'acheteur ou sa banque) les sommes nécessaires pour honorer ses engagements de paiement au comptant vis-à-vis du vendeur. L'emprunteur s'engage à rembourser le montant du crédit selon les modalités précisées dans le contrat financier. Ainsi le contrat commercial est bien distinct du contrat financier. Néanmoins, comme ce dernier ne peut être généré sans le contrat commercial, son entrée en vigueur reste toujours subordonnée à celle du contrat commercial.

2.2.1 Types de crédit acheteur

Le crédit acheteur vise à dégager le fournisseur des problèmes de crédit, il peut être⁶⁷ :

- réglementé, les banques ne sont pas toujours prêtes à assumer seules le risque de défaut sur l'emprunteur. Pour permettre le financement de certaines opérations export, les pouvoirs publics du pays de l'exportateur accordent donc, via des Agences de Crédit Export (ou ECA), une aide aux banques participant au financement. On parle alors de crédit acheteur réglementé.

- non réglementé, c'est-à-dire, non soumis aux contraintes des crédits réglementés.

Les crédits acheteurs qui ne bénéficient pas du soutien public peuvent être accordés par les banques aux conditions de marché. Ils sont réservés à des emprunteurs de qualité.

⁶⁵ [dessci2002.free.fr/nos magnifiques travaux/](http://dessci2002.free.fr/nos_magnifiques_travaux/) le crédit acheteur.

⁶⁶ ZOURDANI S, op-cite, p 101.

⁶⁷ Dessci2002.free.fr, op-cité

Chapitre III : Les formes de financement du commerce extérieur

2.2.2 Caractéristiques de crédit acheteur

Le crédit acheteur finance généralement 85% du montant total du contrat commercial, étant donné que l'emprunteur est obligé de verser un acompte de 15%. Les modalités de paiement du vendeur sont expressément prévues par le contrat commercial. La durée de remboursement varie de 2 à 12 ans selon le montant de l'opération, la nature du produit et le pays de destination⁶⁸.

Le taux d'intérêt appliqué en matière de crédit acheteur est le taux d'intérêt commercial de référence. Il est valable à la date de signature du contrat, pour la durée du crédit et pour la devise dans laquelle est libellé le contrat. Ce taux est appliqué pour les crédits acheteur réglementés.

Pour les autres types de crédits, le taux est librement fixé par les banques. Outre le paiement des intérêts, l'emprunteur est tenu de payer deux (02) commissions : une commission de gestion et une commission d'engagement. Le crédit acheteur prend plusieurs formes suivant la ligne de crédit sur laquelle il est imputé, si elle existe.

2.2.3 Procédure de traitement du crédit acheteur :

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

De son côté l'acheteur souhaite différer les paiements dus au fournisseur après l'achèvement définitif 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 les étapes qui suit⁶⁹ :

- La date d'entrée en vigueur du crédit acheteur, qui est définie dans la convention de crédit, correspond au moment où l'emprunteur peut utiliser le crédit après avoir répondu à un certain nombre de conditions (formalités, autorisations, règlement des acomptes et des commissions de gestion...);

⁶⁸ ZOURDANI S, op-cité, p 101.

⁶⁹ ZOURDANI S, op-cité, p 103.

Chapitre III : Les formes de financement du commerce extérieur

- La période d'utilisation du crédit correspondant à la période d'exécution des prestations. Elle peut aller de la période préalable jusqu'à la date du premier remboursement ;
- La date limite d'utilisation du crédit, est la date au-delà de laquelle aucune utilisation du crédit n'est acceptée. Le plus souvent elle correspond à la date limite d'achèvement des travaux et/ou prestations par le fournisseur. Elle peut être prorogée sous certaines conditions, en cas de retard dans l'exécution des travaux ;
- La période préalable pendant laquelle l'emprunteur n'effectue aucun remboursement mais paie les intérêts intercalaires calculés sur le montant du crédit utilisé ;
- La date d'entrée en période de remboursement correspond généralement à un événement : date de réception provisoire ou définitive, date demise en route de l'usine... ;
- La période de remboursement durant laquelle l'emprunteur va procéder au paiement des échéances du principal (le plus souvent l'amortissement est semestriel) majoré des intérêts calculés sur le capital restant dû ;
- La date du premier remboursement ;
- La date du dernier remboursement.

2.2.4 Avantages et inconvénients

Le crédit acheteur est le mode de financement le plus utilisé, il présente les avantages suivants⁷⁰ :

- Le crédit acheteur constitue une sécurité de paiement, l'exportateur est totalement dégagé du risque de crédit (risques politiques et commerciaux) et il est réglé au comptant au fur et à mesure de la réalisation du contrat.
 - L'exportateur peut présenter une offre financière attractive et par ailleurs l'exportateur ne supporte ni provisions pour risques ni majoration pour charges financières.
- Aucun endettement supplémentaire n'apparaît au bilan de l'exportateur (allègement de la structure bilanciel du vendeur).
- L'acheteur (emprunteur) bénéficie de :
 - Taux d'intérêt attractifs fixés par le consensus sur les principales devises ;

⁷⁰LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hubert, « Gestion des opérations import-export », DUNOD édition, paris, 2008, p258.

Chapitre III : Les formes de financement du commerce extérieur

- Durée de remboursement longue ;
- La possibilité d'inclure les primes de l'assureur-crédit dans le financement.

Toutes fois l'utilisation du crédit acheteur implique les inconvénients suivants⁷¹ :

Pour l'exportateur :

- Seules les grandes entreprises peuvent bénéficier de ce type de financement,
- Les couts étant connus avec précision, il se trouve limité en termes de liberté d'action sur le prix pratiqué.

Quant à l'acheteur, il se trouve face :

- A deux interlocuteurs au lieu d'un seul, de plus la double négociation (contrat commercial, convention de crédit) rend généralement beaucoup de temps,
- A la lenteur de l'opération,
- Au coût de crédit, qui est souvent élevé à cause des commissions et des primes d'assurance qui s'ajoutent aux intérêts liés au crédit,
- Au risque de change, puisqu'il s'endette dans une monnaie autre que la sienne.

Section 3 : autres moyens de financement à moyen et long terme

En plus des techniques de financement mentionnées, les opérateurs économiques disposent d'autres techniques de financement à moyen et long terme, moins utilisées mais qui peuvent s'avérer mieux adaptés dans certains cas.

3.1 Le crédit-bail international (Leasing)

L'exportateur ne vend pas directement des équipements à l'acheteur, mais il le vend directement à une société spécialisée qui est la société de crédit-bail laquelle se chargera de louer à l'acheteur.

Le crédit-bail ou leasing est une opération commerciale et financière⁷² :

⁷¹ MEDJAHDI F, op-cité, p 59.

⁷² Article.1., ordonnance N°96-09 du 10 janvier 1996, relative au crédit bail.

Chapitre III : Les formes de financement du commerce extérieur

Réalisée par les banques et établissements financiers, ou par une société de crédit-bail légalement habilitée et expressément agréée en cette qualité, avec des opérateurs économiques nationaux ou étrangers, personnes physiques ou personnes morales de droit public ou privé ;

- Ayant pour support un contrat de location pouvant comporter ou non une option d'achat au profit du locataire,
- Et pourtant exclusivement sur des biens meubles ou immeubles à usage professionnel ou sur fonds de commerce ou sur établissements artisanaux.

Les opérations de crédit-bail sont des opérations de crédit en ce qu'elles constituent un mode de financement de l'acquisition ou de l'utilisation des biens.

Les opérations de crédit-bail sont dites « Leasing financier » si le contrat de crédit-bail prévoit le transfert au locataire de tous les droits, obligations, avantages, inconvénients et risques liés à la propriété du bien financé par le crédit-bail, si le contrat de crédit-bail ne peut être résilié et s'il garantit au bailleur le droit de recouvrer ses dépenses en capital et se faire rémunérer les capitaux investis.

Les opérations de crédit-bail sont dites « Leasing opérationnel » si la totalité ou la quasi-totalité des droits, obligations, avantages, inconvénients et risques inhérents au droit de propriété du bien financé n'est pas transférée au locataire et reste au profit ou à la charge du bailleur⁷³.

Dans l'opération de crédit-bail international, la société de crédit-bail passe un contrat d'acquisition avec l'entreprise exportatrice et simultanément un contrat de crédit-bail avec le preneur étranger. A la fin du contrat de crédit-bail, trois solutions s'offrent à l'entreprise. Elle peut :

- Lever l'option d'achat et acquérir le bien à la valeur convenue dans le contrat.
- Demander la poursuite de l'opération et négocier avec le bailleur des loyers réduits en fonction de la valeur résiduelle du bien.
- Restituer le bien au crédit-bail, qui devra trouver un autre preneur

⁷³ Article.2.ordonnance N°96-09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail.

Chapitre III : Les formes de financement du commerce extérieur

Dans le cas du crédit-bail financier, comme il n'y a pas d'option d'achat, le locataire peut, à la fin du contrat, demander le renouvellement ou acheter le matériel, alors, il négociera le prix de l'achat.

3.1.1 Caractéristiques des opérations de crédit-bail

Le crédit-bail concerne généralement des contrats assez importants tels que les matériels de transport (avions, navires, conteneurs ...), équipements pétroliers, matériels de chantiers utilisés par des entreprises de travaux publics...

L'opération de crédit-bail se caractérise par la conclusion de trois contrats⁷⁴ :

- Contrat technique entre le preneur et le fournisseur.
- Contrat de fourniture 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.

3.1.2 Typologie de crédit-bail

Il existe deux (02) types de crédit-bail :

- Crédit-bail mobilier, il se définit comme étant mobilier s'il porte sur des biens meubles constitués par des équipements ou du matériel ou de l'outillage nécessaire à l'activité de l'opérateur économique⁷⁵.
- Crédit bail immobilier, il se définit comme étant immobilier s'il porte sur des biens immeubles construits ou à construire pour les besoins professionnels de l'opérateur économique⁷⁶

3.1.3 Déroulement de l'opération de crédit-bail

L'opération de crédit-bail se déroule comme suit :

- L'exportateur conclut un contrat technique avec son client étranger, dans lequel sont décrits la marchandise, les délais de livraison, les garanties éventuelles, les tribunaux compétents ...

⁷⁴ MEDJAHDI F, op-cité, ,p 60.

⁷⁵ Article.3. ordonnance N°96-09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail.

⁷⁶ Article.4.idem.

Chapitre III : Les formes de financement du commerce extérieur

- Une société de leasing (souvent la banque de l'exportateur) achète les marchandises à celui-ci suivant les clauses et conditions convenues entre l'exportateur et l'importateur,
- La société leasing signe ensuite un deuxième contrat avec l'acheteur, dans lequel sont fixés la durée irrévocable du leasing, le loyer, les modalités de paiement et le montant de l'option d'achat.

Concernant la fin du leasing, le contrat prévoit soit la possibilité pour l'acheteur d'acquérir le bien en fin de bail pour un montant déterminé, à savoir la valeur résiduelle du bien, soit l'obligation de l'acheteur d'acquérir le bien en fin de bail. La possibilité de prolonger le leasing est également envisagée. Le contrat de crédit-bail entre en vigueur au moment de la livraison des marchandises. La somme des loyers couvre intégralement le remboursement du capital et des intérêts.

3.1.4 Avantages et inconvénients :

Le crédit-bail présente les avantages suivants⁷⁷ :

- La procédure et la documentation pour la réalisation sont simples,
- Financement de l'intégralité (100%) du coût de l'investissement,
- Contrairement aux autres crédits bancaires qui nécessitent un apport personnel obligatoire,
- Le crédit-bail ne figure pas dans l'endettement de l'entreprise et n'affecte pas le niveau de ses mobilisations ce qui lui permet de conserver ses capacités d'emprunt,
- Il ne nécessite pas de garanties vu que le risque lié à l'opération est faible,
- Il offre l'avantage de changer le matériel de l'entreprise, permettant ainsi à celle-ci de suivre l'évolution technologique (secteur souffrant d'obsolescence rapide),
- De bénéficier de la location des actifs pour une durée fixée en fonction de la durée de vie économique, c'est-à-dire obtenir de nouveaux outils de production sans avoir à mobiliser les fonds nécessaires à l'investissement.

Il implique aussi les inconvénients suivants :

⁷⁷MEDJAHDI F, op-cité, p 133.

Chapitre III : Les formes de financement du commerce extérieur

- Le preneur a un droit de jouissance lui permettant de faire fonctionner le matériel et d'en tirer profit, cependant, il est dans l'obligation de conserver le bien en bon état, donc il a une lourde responsabilité du preneur en cas de dommage causé au bien loué,
- Aussi, il assume une lourde responsabilité en cas de perte ou de détérioration envers le bailleur. Ce dernier l'oblige à assurer le bien et à lui déléguer l'indemnité en cas de sinistre,
- En cas de vol de matériel le contrat subsiste,
- Le coût global est plus élevé qu'un crédit classique,
- Le coût du crédit-bail est très élevé ; en effet les loyers à verser et le prix résiduel devant être payé dans le cas de l'option d'achat sont importants. La lourde responsabilité du preneur en cas de dommage causé au bien loué.

3.2 Le forfaitage :

Le forfaitage consiste à céder des créances commerciales à court terme à un forfaitaire (un banquier) qui les rachète sans recours. Les créances sur l'acheteur étranger sont souvent matérialisées par des lettres de change relatives à la livraison de biens ou de prestations de services⁷⁸.

En outre, le forfaitage est une technique financière de couverture qui consiste à racheter au comptant des créances à l'exportation à moyen ou long terme, c'est-à-dire d'une durée supérieure à six (06) mois et ne s'applique pas à un chiffre mais à une opération d'exportation globale⁷⁹.

3.2.1 Les caractéristiques

Cette technique se caractérise par la conclusion de deux contrats⁸⁰ :

- Un contrat commercial entre acheteur et vendeur,
- Un contrat de forfaitage entre vendeur et société de forfaitage.

Cette technique est adaptée généralement aux exportateurs de biens d'équipements.

⁷⁸LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hubert, op-cité, p 251.

⁷⁹HOUCHE F, « Les opérations de commerce extérieur, environnement international et financement: pratique du crédit documentaire par la BDL », mémoire de Magister, UMMTO, p 98.

⁸⁰ZOURDANI S, op-cité, p 107.

Chapitre III : Les formes de financement du commerce extérieur

Elle convient aux opérations de moyenne importance, particulièrement aux petites et moyennes entreprises dont l'expansion sur les marchés étrangers est difficile.

Cette technique est à ne pas confondre avec l'affacturage qui s'applique à l'ensemble des commandes à l'exportation et qui prévoit la reprise et la gestion d'une série de créances futures et non encore déterminées. En revanche, le forfaitage s'applique à des opérations individualisées, les créances sont spécifiques et déjà nées.

Le support de paiement ou la matérialisation des créances se fait soit par un effet de commerce (lettre de change ou billets à ordre), soit par un crédit documentaire irrévocable ou par une garantie bancaire transmissible. Le cout dépend des caractéristiques de chaque opération en prenant en compte les modalités de paiement, l'existence ou non de garanties, le pays de l'importateur... Il contient :

- Une commission (rémunération du forfaiteur) qui varie selon l'appréciation par celui-ci du risque pays, risque commercial ou risque de non-paiement ...
- Un cout de refinancement : le taux de référence qui est généralement le LIBOR sur la devise concerné pour l'échéance à honorer (le taux d'escompte est constitué de la commission de forfaitage et du cout de refinancement),
- En outre, l'exportateur supporte une commission d'engagement calculée sur la valeur de la créance entre le moment de la prise d'engagement du forfaiteur et l'échéance des créances commerciales.

3.2.2 Dérroulement de l'opération

L'opération de forfaitage se déroule en deux (02) étapes : la négociation et la réalisation⁸¹

A- La négociation

Après conclusion du contrat commercial avec son client, l'exportateur adresse une demande de cotation au forfaiteur mentionnant le pays de l'importateur, le nom de la banque de l'acheteur, le montant de la monnaie du contrat, les délais et les modalités de paiement, les types de garanties offertes ainsi que les modalités d'exécution du contrat.

⁸¹[www.cloudfront.net /les couvertures internationales.](http://www.cloudfront.net/les_couvertures_internationales)

Chapitre III : Les formes de financement du commerce extérieur

Sur cette base, le forfaitaire fixe le taux de crédit à proposer au fournisseur et le montant net à encaisser.

Si l'acheteur accepte le financement préposé, la cotation devient définitive, l'exportateur procède à la confirmation des conditions proposées, un contrat de rachat de créance est donc signé.

B- La réalisation

Présentation au forfaitaire un certain nombre de documents : contrat commercial, factures, supports de paiement, garantie ...

Après vérification et contrôle des documents, demande d'aval à la banque de l'acheteur pour créditation du compte de l'exportateur du montant des créances moins la commission d'escompte à échéance.

A échéance, sur présentation du support de règlement par le forfaitaire, l'acheteur effectue le paiement à sa banque qui rembourse à son tour le forfaitaire par virement.

3.2.2 Les avantages et inconvénients

On peut résumer les avantages de forfaitage en⁸² :

- Paiement immédiat dès que les créances sont escomptables,
- Financement à taux fixe pouvant être répercuté sur l'acheteur étranger,
- Elimination des délais, des frais d'encaissement et de gestion des créances,
- Aucun risque (politique, transfert, client et taux ...),
- Allègement du bilan de l'exportateur (créance client transformé en cash sans engagement hors bilan),
- Financement de l'intégralité du contrat.

Néanmoins, le forfaitage a aussi des inconvénients⁸³ :

- L'opération peut être ralentie ou retardée du fait que l'accord préalable du forfaitaire est indispensable,

⁸²LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hubert, op-cité, p 252.

⁸³CHERIGUI CH, op-cité, P 138.

Chapitre III : Les formes de financement du commerce extérieur

- Cette technique ne s'applique qu'aux acheteurs de premier ordre (opérateurs publics ou bénéficiant d'une garantie publique ou bancaire),
- C'est une technique coûteuse car l'opération comprend :
 - Une commission du forfaitage selon l'estimation des risques par le forfaitaire,
 - Un coût du refinancement,
 - Une commission d'engagement,
 - Une prime d'assurance,
 - La garantie de certaines banques étrangères est difficile à obtenir.

Par ailleurs, le forfaitaire assume une étendue de risques importante due à "l'endossement" des créances. Ces risques peuvent être réduits par une préparation méthodique du forfaitage. Il peut exiger, entre autres, que les créances cédées soient matérialisées par des effets de commerce avalisés.

3.3 La confirmation de commande

Parmi les techniques de financement les plus adaptées aux exportations de biens d'équipements nous trouvons "la confirmation de commande"⁸⁴.

3.3.1 Définition

La confirmation de commande est une technique de financement d'origine anglo-saxonne. Il s'agit d'un escompte sans recours d'un crédit fournisseur par une société de confirmation de commande, suite à une demande de la confirmation de commande par le client importateur.

3.3.2 Caractéristique

Technique destinée à financer des opérations importante d'exportation de biens d'équipement.

La société de confirmation de commande s'engage à payer l'exportateur sans recours en cas de défaillance de l'acheteur⁸⁵.

Ce financement concerne une seule créance relative à une opération et non pas à un ensemble de créances sur une période déterminée correspondant à des vente répétitives.

Le coût d'une confirmation de commande est composé de la commission de commande, de la prime d'assurance et du coût du financement, qui est le coût de mobilisation de créances augmenté d'un pourcentage afin de couvrir les risques.

3.3.3 Procédure

Après conclusion du contrat commercial avec l'exportateur , l'acheteur étranger procède à la demande de confirmation de commande par laquelle il s'engage à lever les documents, accepter et payer les effets commerciaux⁸⁶ .

⁸⁴TEFALIBenyounes, « financement et garanties des opérations du commerce extérieur cas financement des exportations en Algérie », thèse de doctorat, université d'Oran, promotion 2013, p188.

⁸⁵EBER Nicolas, les relations bancaires de longs termes, une revue de la littérature, revue d'économie politique, mars-avril 2001, pages 195-246.

⁸⁶ZOLLINGER Monique, « marketing et stratégie bancaires : la métamorphose », éditionsDunod, paris, 2005, page 181.

Chapitre III : Formes de financement du commerce extérieur

Dès la réception de cette demande, la société spécialisée en confirmation de commande fait une évaluation de risques et sert d'intermédiaire dans la négociation. En cas d'acceptation de l'opération, elle doit faire signer la demande de confirmation par l'acheteur.

Par ailleurs elle doit contracter une assurance-crédit auprès d'un organisme d'assurance pour se prémunir des risques. Cette société doit régler ensuite l'exportateur ayant livré la marchandise contre remise des documents originaux d'expédition et des traites tirées sur l'acheteur. A échéance, l'acheteur paye cette dernière contre présentation des traites.

3.3.4 Avantages et inconvénients

Les avantages les plus importants que présente cette technique sont⁸⁷ :

- Promouvoir les exportations des entreprises peu expérimentées en exportation et de leur apporter des renseignements de notoriété de gestion des comptes clients....
- La couverture de l'exportateur contre les risques de fabrication, de crédit et de non transfert.

Néanmoins, ces avantages ne sont pas sans contrepartie :

- Le coût est parfois très élevé du fait qu'il prend en compte le risque pays,
- Ces coûts sont parfois impossibles à identifier au préalable comme pour le crédit fournisseur.

3.4 Le crédit financier

Ce crédit a été mis en place afin d'accompagner les crédits à l'exportation, de financer les acomptes et les prestations de services non couvertes par les organismes de crédit à l'exportation.

3.4.1 Définition⁸⁸

Le crédit financier dénommé également « crédit d'accompagnement » ou encore « crédit parallèle » est toujours lié une opération d'exportation bien précise. Exigé par l'importateur, ce crédit est destiné à :

⁸⁷Mémoire de magister de CHERIGUIchahrazed ,op-cité page 140.

⁸⁸LAKSACI Mohamed, monnaie et intermédiation financière en Algérie, Cread, 01/1989,N°17,offre des publications universitaires, pages 133-146

Chapitre III : Formes de financement du commerce extérieur

- Financer l'acompte qui est généralement entre 15 et 30% du montant du contrat,
- Financer les prestations de services liées à l'exportation qui ne sont pas couvertes par des organismes de crédit,
- Financer les dépenses locales résultant de l'exécution du contrat commercial.

3.4.2 Caractéristiques

Le coût d'un crédit financier est plus élevé que celui d'un crédit à l'exportation, du fait qu'il comporte des risques plus importants. La durée d'un tel crédit est relativement courte par rapport à un crédit à l'exportation ; toutefois, elle varie généralement entre 3 et 12 ans et le montant correspond aux besoins de l'importateur.

Organiser par la banque de l'exportateur, le crédit financier est accordé à la banque de l'importateur ou encore à l'importateur directement.

Les crédits financiers sont généralement accordés en la devise du contrat. Ce crédit n'est accordé que dans le cas où le débiteur ainsi que son pays sont parfaitement solvables. Il est matérialisé par la signature d'une convention financière entre le prêteur et l'emprunteur.

Les conditions de financement de ce crédit sont celles pratiquées sur le marché financier international⁸⁹.

3.4.3 Avantages et inconvénients

Le principal avantage est le but de ce crédit qui est :

- Le financement des acomptes, des prestations de services et des dépenses locales liées à l'exécution du contrat commerciale.

Par contre ce crédit présente les inconvénients suivants :

- Absence de toute garantie dont les banques assume les risques de non remboursement.
- Absence de taux d'intérêt bonifié, d'où les banques recourent aux taux variable.
- Le coût de crédit est très élevé.

⁸⁹BOUSRI Messaoud, le financement de note commerce extérieur, revue convergence, B.E.A, février 23, n°10, page 13-18.

Chapitre III : Formes de financement du commerce extérieur

Conclusion

Dans le but de mettre en évidence la spécialité de chaque technique et son domaine d'utilisation le mieux adapté. Nous avons exposé dans ce chapitre les formes de financement les plus utilisées dans le domaine du commerce extérieur et présenté les avantages et les inconvénients de chacune d'elles. La connaissance des différentes techniques de financement s'avère donc indispensable

CHAPITRE IV :

**Le financement du commerce
extérieur par la BNP Paribas
El-Djazair**

Chapitre IV : Financement du commerce extérieur par la BNP PARIBAS El-Djazair

Introduction

Dans le but de mettre en pratique les différentes modalités de paiement des opérations du commerce extérieur, développées dans les chapitres précédents, nous allons procéder au traitement d'une opération d'exportation par le transfert libre au sein de l'agence BNP Paribas El-Djazair de Tizi-Ouzou.

Le présent chapitre sera organisé en deux sections, la première porte sur la présentation de BNP Paribas El-Djazair et dans la seconde section on va expliquer les procédures de traitement du transfert libre.

Section 1 : présentation de la BNP Paribas

Cette section est réservée à la présentation de BNP Paribas (l'historique, centre d'affaire de BNP Paribas El Djazair ainsi sa vocation).

1.1. Historique de BNP Paribas

L'histoire de BNP Paribas débute au 19^{ème} siècle, alors que les banques ancêtres du groupe naissent et se développent.

En 1966, dans le cadre d'un ensemble de mesures destinées à stimuler l'économie et le secteur bancaire, le gouvernement français fusionne le CNEP et la BNCI pour en faire une nouvelle banque, la BNP. De son côté, la Banque de Paris et des Pays Bas s'est rapprochée en 1966 de la compagnie bancaire, celle-ci poursuit la création de filiales innovantes dans l'assurance ou dans le courtage.

Après une courte période de nationalisation qui débute en 1982 à la faveur d'une alternance politique, Paribas (qui a pris ce nom en 1982), puis la BNP sont privatisées en 1986 et 1993. Pour la BNP, commence la construction d'un Groupe à vocation de leader européen : renforcement du contrôle des risques, recherches d'alliances, rénovation de l'outil bancaire.

Chapitre IV : Financement du commerce extérieur par la BNP PARIBAS El-Djazair

En 1999, à l'issue d'une offre publique d'échange et d'une bataille boursière mémorable, BNP prend le contrôle de Paribas et forme dans la foulée le groupe BNP Paribas, qui, plus que l'addition de deux banques, constitue un socle intégré pour un nouvel élan.

A partir de 2000, l'ambition de créer un groupe bancaire authentiquement européen se concrétise. Des acquisitions renforcent sensiblement cet ancrage européen : TEB en TURQUIE EN 2005, BNL en Italie en 2006, Fortis en Belgique et BGL au Luxembourg en 2009, BGZ (Banque de l'économie alimentaire) en Pologne, Laser Cofinoga dans le crédit à la consommation de Dab Bank en Allemagne en 2014.

BNP Paribas s'impose comme le premier groupe financier de la zone euro par le niveau de ses bénéficiaires. Le groupe dispose d'un portefeuille d'activités équilibré et performant, d'un haut potentiel de synergie par vente croisées, d'un bon contrôle des coûts et des risques, d'une forte dynamique de croissance interne et externe et d'innovation au service de ses clients.

En 2007, la notation de BNP Paribas relève à AA+, et classant le groupe parmi les quatre (04) banques les plus solides.

Avec l'accélération de la digitalisation du monde, la mobilité croissante des usagers de la clientèle et l'apparition de nouveaux acteurs demandant une banque toujours plus créative, 2013 est la création d'Hello Bank !, première banque entièrement conçue pour les usagers mobiles à l'échelle européenne, ou l'adaptation des réseaux bancaires nationaux aux nouveaux besoins des clients.

1.2. Présentation de BNP Paribas El djazair

BNP Paribas est une banque française, créée le 23 mai 2000 de la fusion de la banque nationale de Paris (BNP) et de la banque de Paris et des Pays-Bas (Paribas). Le groupe BNP Paribas devient un solide leader européen en termes de services bancaires et financiers.

BNP Paribas El djazair est une société par action dotée d'un capital de 10 milliards de dinars algériens, 100% de ses actions sont détenues par le groupe BNP Paribas. Elle emploie

Chapitre IV : Financement du commerce extérieur par la BNP PARIBAS El-Djazair

près de 1264 personnes spécialisées dans deux segments d'activité CORPORATE et RETAIL⁹⁰.

Le groupe BNP Paribas est implanté dans 73 pays, avec plus de 198011 collaborateurs, il est présent avec un réseau important aux Etats-Unis et possède des positions fortes en Asie ainsi que sur les marchés émergents.

En Algérie dès 2000 BNP Paribas EL Djazair est un partenaire de référence des grandes entreprises multinationales ainsi que des PME- PMI. En moins de 18 ans elle est devenue l'une des banques du secteur privé les plus importantes sur le territoire algérien ; elle couvre près de 20 wilaya et 72 agences.

Le groupe BNP Paribas détient des positions clé dans trois grands pôles d'activité :

- Banque de détail,
- Solution d'investissement,
- Banque de financement et d'investissement.

Il est doté d'un système bancaire solide grâce aux activités équilibrées de ses services et ses moyens de contrôle des risques, ce qui lui a valu une note de : AAA qui confirme sa santé financière ainsi que la qualité de son management et de son organisation d'après l'agence internationale de notation financière.

1.2.1 Sa vocation

A vocation européenne et à ambition internationale, elle s'est mise en marche avec un projet et des valeurs : la réactivité, l'ambition, l'engagement et la créativité, qui guide le groupe symbolisé par la signature du groupe « la banque d'un monde qui change ».

Sa vocation est de contribuer à un avenir meilleur et d'être une banque universelle qui offre des services de qualité supérieure à l'ensemble de sa clientèle. Elle est devenue en moins de quatre (04) ans une des toutes premières banques privées sur le territoire Algérien ; en partant d'une base déjà très solide à Alger et dans ses environs, ou la banque compte près de 72 agences opérationnelles ainsi que trois encours de réalisation.

⁹⁰Document interne de BNP Paribas

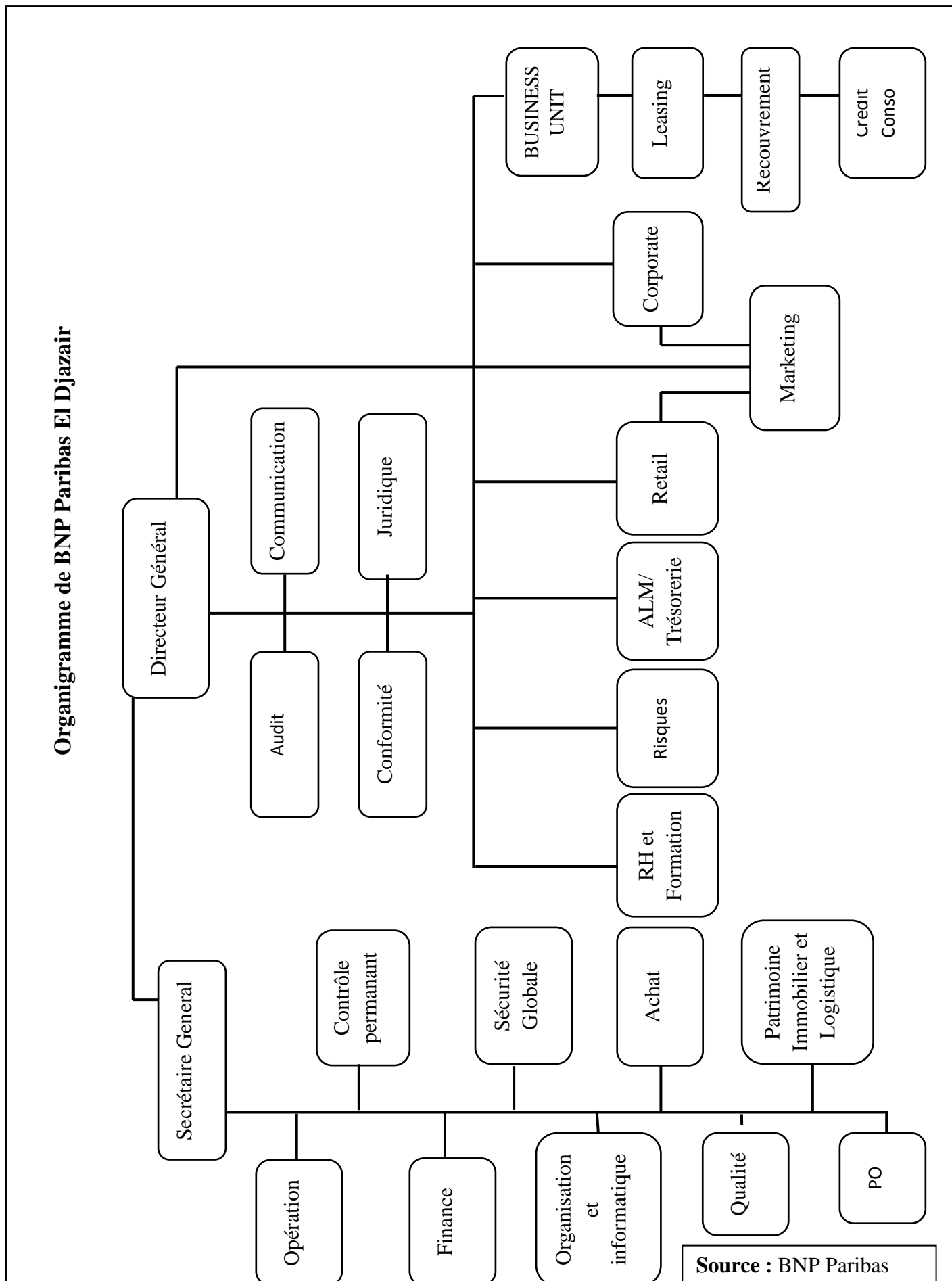
Chapitre IV : Financement du commerce extérieur par la BNP PARIBAS El-Djazair

Elle dispose d'une expertise reconnue qui lui permet d'accompagner ses clients dans leurs opérations les plus complexes

Enfin, les produits destinés à l'entreprise sont le crédit de fonctionnement et les crédits des opérations du commerce international, tant à l'import qu'à l'export.

Chapitre IV : Financement du commerce extérieur par la BNP PARIBAS EL-Djazair

Figure N°4 : organigramme de BNP-Paribas EL-Djazair



Source : BNP Paribas

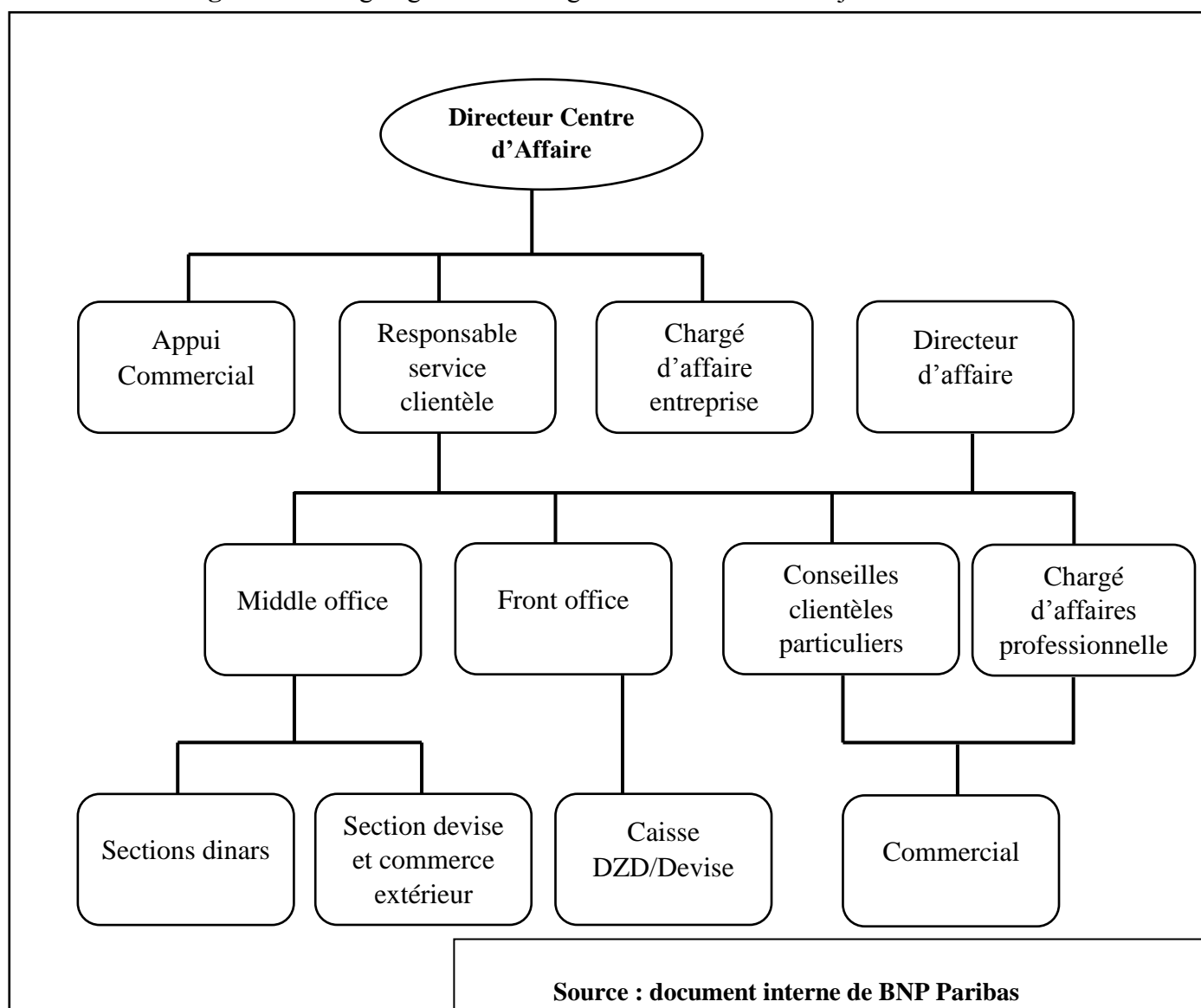
Chapitre IV : Financement du commerce extérieur par la BNP PARIBAS El-Djazair

1.2.2 Présentation du centre d'affaire BNP Paribas El Djazair :

L'agence BNP Paribas El Djazair Tizi-Ouzou, a été inaugurée en février 2008 en présence de cinq employés de l'agence. C'est la seule agence BNP Paribas située au niveau de Tizi-Ouzou.

Auparavant, BNP Paribas El Djazair Tizi-Ouzou était une Retail plus. Elle est passée en centre d'affaire en 2010, qui regroupe le Retail(ceux qui entrent en relation avec les particuliers et les professionnels) et le Corporate (ceux qui travaillent avec les entreprises)⁹¹.

Figure N°5 : Organigramme de l'agence BNP Paribas El Djazair de Tizi-Ouzou.



⁹¹Document interne de BNP Paribas

Chapitre IV : Financement du commerce extérieur par la BNP PARIBAS El-Djazair

1.2.3 Les missions des collaborateurs de BNP Paribas

Chaque collaborateur de BNP Paribas a une mission précise tel que :

a- Directeur Centre d’Affaire

- Organise l’action commerciale du point de vente ou de l’entité commerciale,
- Animer et suivre l’activité de la force de vente,
- Assurer le management de l’ensemble des collaborateurs placés sous sa responsabilité,
- Maitriser les risques.

b- Chargé d’Affaire Entreprise

- Conduire une politique de développement du fonds de commerce entreprise ;
- Définir son plan d’action individuel et atteindre les objectifs négociés avec la direction ;
- Maitrise de risque et la rentabilité de son fonds de commerce ;
- Contribuer à l’amélioration de la qualité du service aux clients.

c- Responsable Service Clientèle

Le responsable service clientèle est chargé d’organiser, de contrôler et de coordonner entre les différents services administratifs à savoir : middle office et front office.

d- Conseiller clientèle particuliers

Le conseiller clientèle particulier est l’un des principaux interlocuteurs du client avec sa banque. Sa mission est de détecter les besoins des clients et proposer des solutions de financement, de gérer et développé un portefeuille de clients particuliers et de conseiller la clientèle en termes d’investissement et de placement en l’orientant si nécessaire vers d’autres interlocuteurs au sein de la banque

e- Le chargé d’affaires professionnelles

Il assure la gestion et le développement d’un portefeuille des clients professionnels sur le marché, puis s’assure s’il y a lieu, de la bonne exécution de sa clientèle.

Chapitre IV : Financement du commerce extérieur par la BNP PARIBAS El-Djazair

Section 2 : Les procédures de traitement du transfert libre (encaissement simple)

Dans le cadre d'une vente à l'international, les parties ont toute liberté de fixer les conditions de paiement, cette partie intégrante de la négociation du contrat de vente. Les clauses du contrat doivent particulièrement définir :

- Lieu de la livraison de la marchandise : c'est le lieu convenu où le vendeur (exportateur) transmet la propriété de la marchandise à l'acheteur (importateur). La nature du contrat commercial est précisée par l'incoterm choisi. (EXW, FCA, FOB, DEQ.....)
- La monnaie de règlement : les monnaies les plus utilisées sont le dollar américain (USD) et l'euro (€)
- Le lieu de paiement : il peut être dans le pays d'exportateur ou dans le pays d'importateur
- La date de paiement : lorsqu'il a été convenu de fractionner les paiements, les échéances sont à déterminer avec grande précision.
- Mode de paiement : selon la solvabilité de l'importateur, la relation de confiance qui existe entre les deux parties, celles-ci ont le choix entre le règlement du transfert libre, la remise documentaire ou le crédit documentaire.

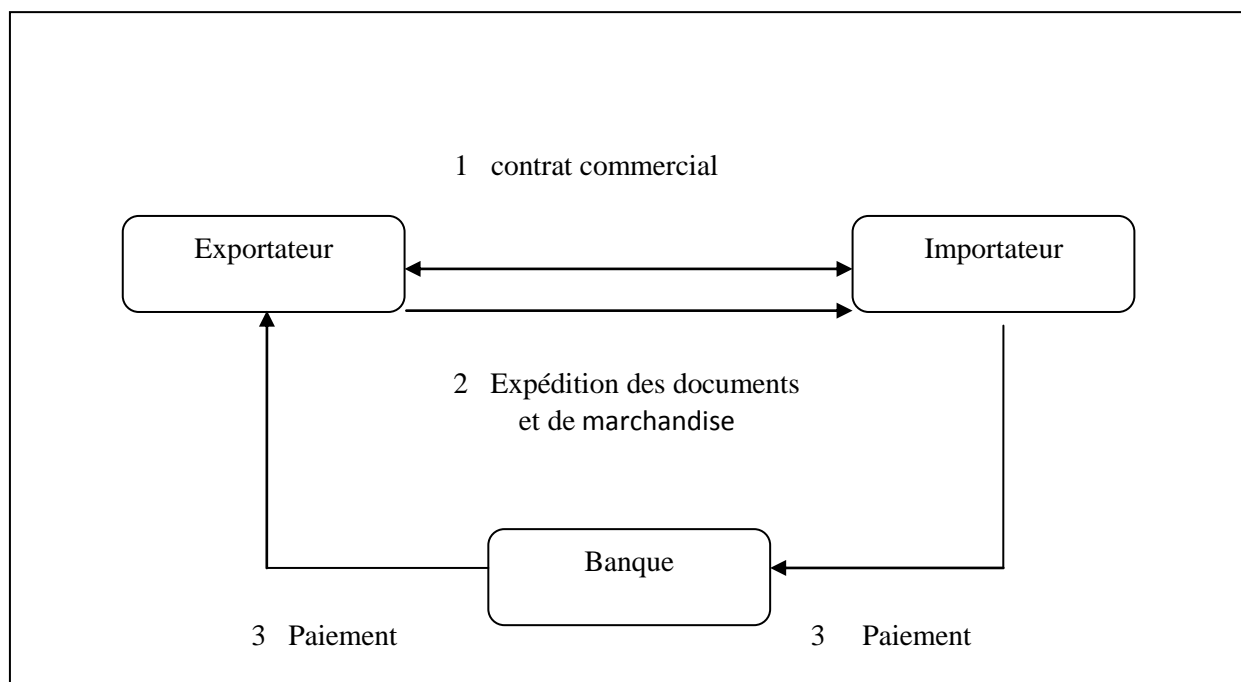
Dans le cas du transfert libre, la réalisation du contrat commercial donne lieu premièrement à l'expédition de la marchandise et des documents y afférents par l'exportateur, directement à l'adresse de l'importateur. En second lieu intervient le règlement d'ordre de l'acheteur en faveur du vendeur.

Ce règlement doit être effectué dans la devise convenue entre les contractants.

Procédure de transfert libre se présente comme suit :

Chapitre IV : Financement du commerce extérieur par la BNP PARIBAS El-Djazair

Figure N°6 : Les étapes d'un transfert libre



Source : guide de commerce extérieur, Attljarlwafa bank

1- Tout d'abord, l'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial dans lequel ils prévoient le règlement par encaissement simple ;

2- Avant tout paiement, l'acheteur reçoit de la part du vendeur la marchandise accompagnée des documents d'expédition, en son nom, pour lui permettre d'en prendre possession auprès du transporteur ;

3- A la réception de la marchandise, l'acheteur ordonne le transfert du règlement à sa banque pour le compte du vendeur.

Avant d'effectuer une opération d'exportation ou d'importation, une demande de domiciliation doit être effectuée par l'exportateur ou l'importante

2.1 Pré-domiciliation

La demande de pré-domiciliation est une inscription faite au préalable de la domiciliation. Pour la demandée le client doit :

- Se connecter à la plateforme de la banque BNP Paribas qui est "CARTHAGO" (dont chaque client peut y accéder avec son mot de passe) ;
- Remplir toutes les informations demandées dans la plateforme ;

Chapitre IV : Financement du commerce extérieur par la BNP PARIBAS El-Djazair

- Intégrer la facture pro-forma et CLC (Certificat de Libre Circulation) envoyée par le fournisseur au préalable.

Après le traitement de dossier du client au niveau de la direction par le service TRADE, ce dernier va marquer l'accord (acceptation) de pré-domiciliation.

Ensuite la banque BNP Paribas va effectuer la domiciliation.

2.2 Domiciliation

La domiciliation bancaire concerne l'enregistrement et la légalisation des opérations d'importation et d'exportation. Elle permet à ces dernières de démarrer dans un cadre juridico-bancaire bien déterminé, et leur permet d'avoir une assise légale conforme à la réglementation. C'est aussi une formalité administrative qui consiste à identifier par immatriculation la transaction commerciale pour son suivi physique au regard des dispositions réglementaire du commerce extérieur de changes.

En définitive, la domiciliation bancaire à l'importation et l'exportation donne aux banques la possibilité de recenser toutes les opérations commerciales effectuées par les opérateurs algériens avec l'extérieur. C'est une source d'information sur la nature des transactions ainsi que des flux de devises générées. Les déclarations douanières obligent d'ailleurs les entreprises importatrices et exportatrices à mentionner les numéros de domiciliation auprès des banques commerciales.

2.2.1 Domiciliation à l'importation

Dans ce cas, la banque domiciliaire doit ouvrir un dossier de domiciliation bancaire lui permettant d'assurer le suivi de l'opération d'importation.

Pour assurer une domiciliation dans le cas du transfert libre deux (02) opérations sont établies soit : la revente en l'état ou fonctionnement/investissement.

Chapitre IV : Financement du commerce extérieur par la BNP PARIBAS El-Djazair

2.2.1.1 Revente en l'état

Cette opération consiste de vendre la marchandise importée tel qu'elle est, c'est-à-dire, elle ne va subir aucun changement.

Deux (02) règles sont utilisées dans la revente en l'état :

La première règle : c'est la loi (05/2017) cette loi applique le blocage de 120% + 30 jours qui veut dire que :

- le jour de la domiciliation la banque va bloquer 120% du montant de la facture du compte client.
- l'embarquement de la marchandise se fait 30 jours après la domiciliation.

En parlant de domiciliation la banque exige au client de ramener Les documents suivants :

- Accord de pré-domiciliation,
- Engagement de domiciliation,
- Paiement de la taxe au niveau des impôts qui est obligatoire,
- Autorisation de commercialisations avec un programme signé auprès du ministère ou bien un CLC,
- Facture pro-forma qui contient toutes les informations du client, le fournisseur et la marchandise.

Pour la **deuxième règle** la banque ne va pas appliquer la loi (05/2017), elle autorise de vendre la marchandise telle qu'elle est, et sans passer par le blocage des 120% + 30 jours. Cette règle épargne certain domaine tel que le secteur médical (ex. : les produits de santé) ; cette règle contient les mêmes documents à savoir :

- Accord de pré-domiciliation,
- La taxe,
- Titre de transport,
- CLC,
- Engagement,

Chapitre IV : Financement du commerce extérieur par la BNP PARIBAS El-Djazair

- Facture.

Tous ces documents et information doivent être vérifiés et contrôlés pour procéder à la domiciliation.

2.2.1.2 Fonctionnement

Dans cette opération la marchandise importée peut subir des changements avant la vente, la différence avec la revente en l'état c'est qu'il n'exige pas une taxe mais le client doit signer un engagement qui dit que la marchandise ne sera pas vendue en l'état.

Les documents exigés par la banque sont :

- Facture définitive que doit contenir toutes les informations importante du client ;
- Avoir un titre de transport et une facture originale sinon le dossier ne sera pas traitée,
- Fiche de contrôle de conformité en vérifiant toutes les informations
- CLC

2.2.2 Domiciliation à l'exportation :

La domiciliation à l'exportation s'effectue sur demande de l'exportateur qui présentera une facture définitive ou un contrat commercial et une autorisation d'exportation lorsqu'elle est requise. Elle nécessite les mêmes documents que la domiciliation à l'importation sauf qu'à l'export l'accord predom et le payement d'une taxe ne sont pas demandés.

2.3 Etude de cas pratique d'un transfert libre à l'export

La présente section a pour objet de présenter le déroulement d'une opération d'un transfert libre à l'export au sein de l'agence BNP Paribas El Djazair de Tizi-Ouzou.

L'opération consiste au financement par BNP Paribas El Djazair de l'exportation de l'huile d'olive vierge au niveau d'une foire internationale

Les intervenants dans cette opération sont :

- L'exportateur : Les Huileries Modernes.
- Client : foire internationale de Paris France.
- Intermédiaire : la SAFEX

Chapitre IV : Financement du commerce extérieur par la BNP PARIBAS El-Djazair

- Banque domiciliaire : BNP Paribas El Djazair Tizi-Ouzou.

Cette opération est une revente en l'état qui consiste de vendre la marchandise directement à la FOIRE internationale de Paris d'un montant de **9490.00 €** dont la quantité est de **3650** litres avec un prix unitaire de **2.60€** financé par la BNP Paribas El Djazair Tizi-Ouzou.

2.3.1 Les étapes d'exportation

Commençant par la participation à la FOIRE internationale de Paris, dont l'exportateur doit :

- ramener une attestation de participation délivré par la SAFEX,
- Être domicilié au niveau de la BNP Paribas El Djazair de Tizi-Ouzou en exigeant les documents suivants : engagement de domiciliation, facture commerciale (minimum deux exemplaire) et attestation de participation.

- Ensuite la SAFEX expédie la marchandise, et le client prend juste la facture domiciliée,

- Une fois que la marchandise soit vendue le client doit déclarer sa vente en douane en lui remettant une attestation, cette dernière va permettre à la banque de voir si la marchandise est vendue à moitié ou en totalité, si c'était la totalité la domiciliation va rester telle quelle est et si c'était la moitié on la domicilie et le reste va être annulée.

- Pour que le client récupère la somme des ventes au niveau de la banque BNP Paribas El Djazair de Tizi-Ouzou, il doit verser à son compte devise l'euro ramené et présenter les documents suivants :

- L'attestation de participation
- Document de dédouanement (D11)
- Titre de transport de toutes la FOIRE (LTA)
- Déclaration de devise et objet de valeur délivré en douane dont le montant de la marchandise doit être mentionné.
- Facture domiciliée.

- La banque précède au blocage du montant de la marchandise en euro pour qu'elle lui enlève 50% des euros et elle les convertis en dinars algérien donc le client reçoit son argent moitié en euro et l'autre moitié en dinars.

Chapitre IV : Financement du commerce extérieur par la BNP PARIBAS El-Djazair

Conclusion

Pour que les banques réussissent dans le domaine de développement de financement des opérations du commerce extérieur, et particulièrement BNP Paribas El Djazair, plusieurs techniques et moyens de règlement ont été mis en œuvre par ces dernières afin de conserver et de protéger les propriétés des parties contractantes.

En effet notre étude sur le transfert libre nous a permis de comprendre le recours à ce moyen de règlement qui demeure un facteur positif dans le développement du commerce international, la procédure de cet instrument est plus simple et sécurisé dont les contractants (importateur/exportateur) se connaissent et ont une confiance entre eux.

Comme dernier point, le stage qu'on a effectué au sein de la BNP Paribas de Tizi-Ouzou, nous a permis d'avoir une idée générale sur la banque et son intervention dans le financement des opérations de commerce extérieur en Algérie.

Conclusion générale

Conclusion générale

Le commerce extérieur est un facteur primordial pour le développement de toute économie, ce qui explique que le volume des échanges commerciaux dans le monde ne cesse de s'accroître. A cet effet, les entreprises se trouvent dans l'obligation d'accéder aux marchés étrangers afin d'être plus compétitives.

La présente étude a tenté d'apporter des éléments de réponse à l'objet de notre travail qui consiste à étudier **le rôle joué par la banque BNP Paribas El Djazair dans le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie**. Nous avons axé notre réponse sur la problématique posée et sur les points suivants : la nécessité de présenter les éléments du commerce extérieur et son évolution, les différents moyens de financement qui conviennent dans les opérations du commerce extérieur et enfin la procédure de réalisation d'une opération d'exportation d'un transfert libre.

En premier lieu, nous avons précisé que le commerce international est un domaine qui fait intervenir des acteurs qui sont généralement situés dans les pays différents voire même des continents distincts ; en montrant les différents éléments essentiels qui caractérisent le commerce extérieur.

En deuxième lieu, nous avons essayé de voir comment les établissements bancaires interviennent dans le commerce international par leurs techniques de financement et modalités de paiement, pour pallier les différents obstacles que rencontre la clientèle. Les techniques utilisées sont celles édictées en général par la CCI, des techniques de financement à moyen et long termes sont appliquées pour assurer les opérations commerciales extérieures.

En troisième lieu, suite à notre stage effectué au sein de l'agence de BNP Paribas de Tizi-Ouzou, notre recherche a été consacrée à l'analyse de la promotion des opérations du commerce extérieur. L'objectif étant d'abord, de présenter de façon générale l'activité commerciale de BNP Paribas El Djazair, d'analyser de façon particulière le niveau de financement des opérations du commerce extérieur.

Malgré que les importations soient plus élevées que les exportations en Algérie, on trouve aussi des opérations d'exportation. Durant notre stage pratique on a opté pour le financement de la BNP Paribas d'une exportation par une procédure moins coûteuse, simple, rapide et souple qui est le transfert libre. Notre étude nous a permis de décrire d'une façon concrète du rôle important la banque BNP Paribas El Djazair dans le financement des

Conclusion générale

opérations du commerce extérieur en Algérie, qui signifie la confirmation de la **première hypothèse**.

En se basant sur l'analyse des résultats obtenus par des recherches et les informations requises par le stage pratique, nous sommes en position d'affirmer **la deuxième hypothèse**. Effectivement, la mise en place d'un système bancaire est favorable au développement du commerce extérieur parce qu'il facilite et encadre les importations et exportations dans un cadre réglementaire bien déterminé. Et suite à l'analyse des résultats nous pouvons avancer cela :

- Les moyens de financement qui sont applicables dans les opérations du commerce extérieur sont le crédit documentaire, la remise documentaire et le transfert libre.

- Parmi les risques auxquels sont confrontés les opérateurs lors de leur échange international on trouve le risque de change, qui présente un risque majeur soit pour la banque elle-même soit pour l'importateur ou l'exportateur, et ceux inhérents à ces derniers, on trouve aussi le risque commercial.

Actuellement avec l'internationalisation bancaire, l'ouverture à l'économie de marché et l'installation financières étrangères, un autre contexte va se manifester, le système bancaire algérien doit être concurrentiel et les banques algériennes devront pour garder leur part de marché, être plus efficaces et plus compétitives. Elles devront également, faire évoluer leurs techniques et procédures et proposer toute une gamme de produits nouveaux. Tout cela ne sera possible que grâce à un développement de leur réseau, une réorganisation de leurs structures, une modernisation de leurs procédures, une meilleure qualification de leur personnel, un comportement plus professionnel, sans oublier bien entendu la qualité de service et l'amélioration de l'accueil de la clientèle. Ainsi, la nécessité d'une approche basée sur le marché peut servir de base à une politique de financement sécurisé et performant des opérations du commerce extérieur tout en prenant en charge le contrôle des changes pour une finalité de répression des infractions des changes.

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrage

- BEGUIN J-M et BERNARD A, « L'essentiel des techniques bancaires », édition groupe EYRPLLES, Paris, 2008.
- BERNET-ROLLANDE Luc, « principe de technique bancaire », 25^e édition, Dunod, Paris, 2008.
- CAUDAMINE Guy, MONTIER Jean, « banque et marché financier », édition Economica, Paris, 1998.
- COLLOMB J-A, « Finance de marché », édition ESKA, Paris, 1999.
- DE CORDT.Y, DELFORGE.C, LEONARD.T et POULLET.Y, « manuel de droit commercial », Limal, Anthémis, 2011.
- LEGRAND Ghislaine.et MARTINI Hubert, « Gestion des opérations import-export », édition DUNOD, Paris, 2008.
- LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hubert, « Commerce International », 2eme édition, DUNOD, paris, 2008.
- HADDAD.S, « le crédit documentaire. commerce international ».édition page bleues, Alger ,2009.
- JACQUET Jean-Michel et DELEBECQUE Philippe, «Droit du commerce international », Edition Dollaz, collection « cours Dollaz », Paris 2000.
- MARTINI.H, DEPREE.D, CORNED.J, « crédits documentaires lettre de crédit stand-by cautions et garanties », revue banque édition EMS, paris, 2007.
- OLIVIER TORRES « PME de nouvelles approches », éd. Economica Paris, 1998.
- RAINELLI.M, « le commerce international », édition La Découverte, 9eme édition, Paris, 2003
- VASSEUR Michel « les transferts internationaux de fonds » recueil des cours de l'académie de droit international 1994.
- ZOLLINGER Monique, « marketing et stratégie bancaires : la métamorphose », éditions Dunod, paris, 2005.

Bibliographie

Mémoires

- AZZEDIDDINE.S, GOUMIDIS, CHERIER.M, « Gestion des stocks dans un réseau de distribution en adoptant plusieurs moyens de transport », Mémoire de Master, Université de Tlemcen, 2016.
- BELFATMI.S, « Management d'une opération d'exportation : calcul du prix de revient d'un produit à l'export », Mémoire de Magister, Université d'Oran, 2011.
- BOUGUENOUNE Hamid, « Les exportations des produits agroalimentaires en Algérie : cas SARL HUILERIES OUZELLAGUEN », mémoire de master, université de Béjaia 2017.
- CHERIGUI.Chahrazed, « Le financement du commerce extérieur par les banques algériennes », mémoire de magister, université d'Oran, 2013.
- HANNACHI. Mehdi et HELLAL. Karim, « Le financement et le risque du commerce extérieur : étude comparative entre le CREDOC et la REMDOC au niveau de la BNA 356 », mémoire de master, université de BEJAIA, 2013.
- HOUCHI.F, « Les opérations de commerce extérieur, environnement international et financement : pratique du crédit documentaire par la BDL », mémoire de Magister, UMMTO
- LAHLAH Lamia, « Le contrôle des banques publiques dans le cadre des opérations du commerce extérieur par l'inspection générale des finances », mémoire de master, université de Béjaia, 2014.
- MEDJAHDI, Faiez, « L'impact des moyens de paiement à l'international sur le volume des importations des entreprises en Algérie (cas de la wilaya de BEJAIA) ». mémoire de Master, Université de Bejaia, 2014.
- TAHRAOUI.M, « Pratiques bancaires des banques étrangères envers les PME algériennes », Mémoire de Magister, Université d'Oran, 2008.
- TEFALIBenyounes, « financement et garanties des opérations du commerce extérieur cas financement des exportations en Algérie », thèse de Doctorat, université d'Oran, 2013.
- ZOURDANI.S, « Le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie : cas de la BNA », mémoire de magister, université de TIZI-OUZOU, 2012.

Bibliographie

Article

- Article 543 bis du décret législatif N°93-08 du 20.04.1993
- Article 8, des règles et usance uniforme (RUU500) de la chambre de commerce international
- Article 9, des règles et usance uniforme (RUU500) de la chambre de commerce international
- Article 9b, des règles et usance uniforme (RUU500) de la chambre de commerce international
- BELFOUDIL Mohamed, “revue commerce extérieur “, évolution, organisation et condition de réalisation des opérations extérieur, nouvelle approche, Alger ,1993
- BOUSRI Messaoud, le financement de note commerce extérieur, revue convergence, B.E.A, février 23, n°10, page 13-18.
- EBER Nicolas, les relations bancaires de longs termes, une revue de la littérature, revue d'économie politique, mars-avril 2001
- Incoterms²⁰¹⁰ : les règles de l'ICC pour l'utilisation des termes de commerce nationaux et internationaux. Version bilingue anglais-français.
- LAKSACI Mohamed, monnaie et intermédiation financière en Algérie, Cread, 01/1989, N°17, offre des publications universitaires.

Sites internet :

- dessci2002.free.fr
- Globalnegotiator.com
- <http://www.blog.saeed.com/2011/02/techniques-de-financement-a-court-terme>
- <https://actufinance.fr/guide-banque/avance-en-devises.html>, consulté
- <https://static.societegenerale.fr>
- [www.banque of algéria.pub.gov.dz](http://www.banqueofalgeria.pub.gov.dz)
- www.banque-info.com
- www.blog.wikimemories.com,
- www.cabinetvallois.fr/
- [www.CAP ALGERIE.DZ](http://www.CAPALGERIE.DZ)
- www.cloudfront.net
- www.desjardins.com
- [www.économie.trader-finance.fr](http://www.economie.trader-finance.fr)
- www.glossaire-international.com
- www.marketing-etudiant.fr

Bibliographie

Ordonnance :

- ordonnance N°96-09 du 10 janvier 1996, relative au crédit-bail

Liste des tableaux

Liste des tableaux

Tableau N°1 : évolution du commerce extérieur	10
Tableau N°2 : classification des incoterms selon le mode de transport.....	32
Tableau N°3 : les frais de logistique	34
Tableau N°4 : avantages et inconvénients des instruments de paiement.	46
Tableau N°5 : avantages et inconvénients des modalités de paiement	61

Liste des figures

Liste des figures

Figure N°1 : Évolution de la balance commerciale de l'Algérie période: années 2005 à 2017	11
Figure N°2 : Les étapes d'une remdoc	50
Figure N°3 : Les étapes de crédoc.....	58
Figure N°4 : organigramme de BNP-Paribas EL-Djazair	94
Figure N°5 : organigramme de centre d'affaire de l'agence de Tizi-ouzou.....	95
Figure N°6 : Les étapes d'un transfert libre	98

Liste des figures

123/123
 DECLARATION DE DEVISES ET OBJETS DE VALEUR
 DECLARATION OF HOLDINGS CURRENCY AND VALUABLES

Nom et Prénoms (Nomme and first name)
 Profession: Exportateur
 Adresse en Algérie (Address in Algeria): 156350781
 Adresse à l'étranger (Address abroad): Algérie
 N° de passeport ou carte de résident (Passport number or resident card number): 156350781
 Importations (Imports)

Valeur (Value)
 Description (Description)
 Unité (Unit)
 Quantité (Quantity)
 Valeur (Value)
 Description (Description)
 Unité (Unit)
 Quantité (Quantity)
 Valeur (Value)

ÉCHANGE DES MONNAIES (CURRENCY EXCHANGE)
 MONNAIE D'ORIGINE (CURRENCY OF ORIGIN)
 MONNAIE DESTINÉE (CURRENCY OF DESTINATION)
 MONNAIE D'ORIGINE (CURRENCY OF ORIGIN)
 MONNAIE DESTINÉE (CURRENCY OF DESTINATION)

Monnaie d'origine	Monnaie destinée	Quantité	Valeur
1	2	3	4
5	6	7	8
9	10	11	12

Signature (Signature)
 Nom et Prénoms (Nom and first name)
 Fonction (Function)
 Date (Date)
 Lieu (Place)

Domiciliation



ENGAGEMENT DE DOMICILIATION
IMPORT EXPORT

1) Identification du client :

Agence domiciliaire :
Reference de Pré-domiciliation :

Nom et raison sociale :
 N° de compte : 00004600438
 Adresse :
 N° de R.C :
 N° immatriculation fiscale :

2) Identification de l'opération :

Désignation du produit : Marché d'échange bilingue
 Tarif douanier : 15.0910.10.00
 Incoterms : C.I.F.
 Délai de règlement : 2.6.18

Cadre de l'importation :
 Investissement
 Fonctionnement
 Revente en l'état : consommation finale
 Revente en l'état : intrant pour la production nationale

Nom et raison sociale du Fournisseur/Client : FOM INTERNATIONALE PARIS
 Adresse Fournisseur/Client : VERSAILLE FRANCE
 Pays d'origine de la marchandise : ALGERIE
 Lieu d'embarquement : AEROPORT D'ALGER
 Lieu de débarquement : ORLY PARIS

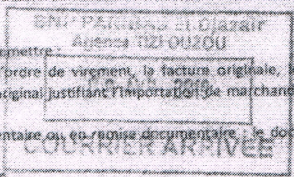
3) Mode de règlement : Transfert libre Remise documentaire Crédit documentaire

N° de Facture	Date de Facture	Montants
01/2018	01/01/2018	9490,00 €
Total Domiciliation		

Les renseignements repris ci-dessus vous sont communiqués sous notre entière responsabilité et nous vous dégageons de toutes les conséquences qui peuvent éventuellement en découler. Nous vous autorisons à débiter notre compte courant ci-dessus du montant de la commission de domiciliation et des taxes afférentes à ce dossier.

Opération d'importation : Nous nous engageons à vous remettre :

1. Pour les opérations réglées en transfert libre, l'ordre de virement, la facture originale, le document douanier exemplaire, récépissé original et le document de transport original, justifiant l'importation de marchandise ou une attestation de services faits dans le cas d'importation de services.
2. Pour les opérations effectuées en crédit documentaire ou en remise documentaire, le document de dédouanement original dès sa disponibilité.
3. Tous autres documents prévus par réglementation.





ENGAGEMENT DE DOMICILIATION
IMPORT EXPORT

Nous certifions avoir pris connaissance des dispositions de l'instruction n° 05-17 du 22/10/2017, ayant pour objet de fixer les conditions particulières relatives à la domiciliation des opérations d'importation de biens destinés à la revente en l'état et nous nous engageons à :

- Constituer une provision égale à 120% de la valeur de l'opération
- Procéder à l'expédition de la marchandise au moins 30 jours après la domiciliation de la facture proforma ou le contrat objet de notre demande.

Nous certifions avoir pris connaissance des dispositions de l'instruction n° 03-04, faisant obligation de déclarer en dette extérieure, tout montant d'une importation dont les modalités de paiement seraient à vue et qui demeurent non réglées dans les 60 jours qui suivent la date de dédouanement pour les biens et la date de facturation pour les services.

Nous certifions avoir pris connaissance de la note n°180-DGC-2009 du 13/10/2009, stipulant que les factures d'importations de biens et/ou de services non régies 360 jours après la date dédouanement pour les biens et la date de facturation pour les services, quelque soit le mode de règlement usité, ne peuvent donner lieu à transferts sauf :

- lorsque le délai de règlement est explicitement prévu dans le contrat ou convention financière et que la déclaration d'endettement extérieur a été faite conformément à la réglementation en vigueur
- sur décision de justice.

Opération d'exportation :

Conformément à l'article 61 du règlement n°07-01 du 03/02/2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, modifié et complété, nous nous engageons à rapatrier les produits des recettes provenant de l'exportation dans un délai n'excédant pas trois cent soixante jours (360) jours, à compter de la date d'expédition pour les biens ou de la date de réalisation pour les services. Lorsque le paiement de l'exportation est exigible dans un délai excédant cent quatre-vingt (180) jours, nous certifions avoir pris connaissance que l'exportation doit être adossée à une assurance export contractée auprès d'un organisme d'assurance habilité. Lorsque le paiement de l'exportation est exigible dans un délai excédant trois cent soixante (360) jours, l'exportation ne peut avoir lieu qu'après autorisation des services compétents de la Banque d'Algérie. Après dédouanement de la marchandise, nous nous engageons à vous adresser dans les meilleurs délais possibles, les documents douaniers y afférents.

Nous certifions sur l'honneur que cette opération n'est ou ne sera domiciliée auprès d'aucune autre banque.

Visa du responsable

Date, cachet et signature du client
(Préciser la mention « lu et approuvé »)

Le 09 Avril 2017
Des et approuvé

LES HUILLERIES MODERNES

**15020 TIZI-CHENIFF TIZI-OUZOU
ALGERIE**

Tizi-Ouzou, le 04/04/2018

Tél :

Fax :

Facture commerciale N° 01/2018

Client : FOIRE INTERNATIONALE DE PARIS - FRANCE
Du 27 Avril au 08 Mai 2018

Désignation	Quantité (Litre)	Prix unitaire (€)	Total (€)
Huile d'olive vierge	3 650	2,60	9 490,00 €

La présente facture est arrêtée à la somme de :

Neuf mille quatre cent quatre vingt dix Euros.

Incoterms : C & F Paris

Mode de règlement : Vente directe.

BNP PARIBAS El-Djazair			
Agence Tizi Ouzou 07370			
DOMICILIATION EXPORTATION			
15.19.01	2018-2	0100001	EUR
Le 04/04/2018			



الشركة الجزائرية للمعارض و التصدير
SOCIETE ALGERIENNE DES FOIRES ET EXPORTATIONS
EPE / SPA non affiliée au capital de 800.000.000 DA

DEC/DEF/REF. 49./2018

07 FEB 2018

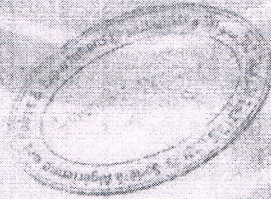
ATTESTATION DE PARTICIPATION

Nous soussignés Société Algérienne des Foires et Exportations
-SAFEX- Certifions que l'entreprise :

LES HUILERIES MODERNES

Participe à La Foire Internationale de PARIS
DU 27 Avril AU 08 Mai 2018.

Cette attestation est délivrée pour servir et faire valoir ce que de droit.



Directeur de l'Expansion
Commerciale
N. AOUISSI

PALAIS DES EXPOSITIONS - PINS MARITIMES - MOHAMMADIA
ALGER - BP 366 - ALGER GARE / ALGER - BP 33 SP Fixe El-Mohammadia
الهاتف : (021) 21 01 23 / 21 01 29 / 35 / 36 / 37 / 39 & 40
E-mail : contact@safex.dz

امصر المعارض - الصنوبر البحري - الجزائر
صنوبر 366 الجزائر المحطة / ص ب 33 ثابت المحمدية
الفاكس : 021 21 05 40 / 021 21 03 44
Site web : www.safex.dz

LES HUILERIES MODERNES

15020 TIZI-GHENIFF TIZI-OUZOU
ALGERIE

Tel : +213 771 24 88 74
Fax : +213 26 20 60 45

Tizi-Ouzou, le 04/04/2018

Facture commerciale N° 01/2018

Client : FOIRE INTERNATIONALE DE PARIS - FRANCE
Du 27 Avril au 08 Mai 2018

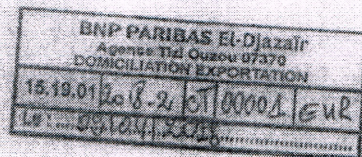
Désignation	Quantité (Litre)	Prix unitaire (€)	Total (€)
Huile d'olive vierge	3 650	2,60	9 490,00 €

La présente facture est arrêtée à la somme de :

Neuf mille quatre cent quatre vingt dix Euros.

Incoterms : C & F Paris

Mode de règlement : Vente directe.



M.MOHAMMEDI

Table des matières

Table des matières

Remerciements	
Dédicaces	
Liste des abréviations	
Sommaire	
Introduction générale.....	1
Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce extérieur	
Introduction	4
Section 1 : Les éléments de base d'une transaction commerciale à l'international	4
1.1 Généralités sur le commerce extérieur	4
1.1.1 Définition du commerce extérieur	5
1.1.2 Importation.....	5
1.1.3 Exportation.....	5
1.1.4 L'évolution du commerce extérieur.....	6
1.1.5 Aperçu sur les échanges commerciaux en Algérie	9
1.2 Les risques liés aux opérations du commerce extérieur et leurs couvertures	11
1.2.1 Le risque de change	12
1.2.2 Le risque commercial.....	14
1.2.3 Le risque politique	15
1.2.4 Les risques liés au transport.....	16
Section 2 : Les éléments utilisés dans le commerce extérieur	17
2.1 Les contrats du commerce extérieur.....	17
2.2 Les documents utilisés dans le commerce extérieur	18
2.2.1 Les documents commerciaux	18
2.2.1.1 La facture pro-forma	19
2.2.1.2 La facture commerciale.....	19
2.2.1.3 La facture consulaire	19
2.2.1.4 La facture douanière.....	19
2.2.1.5 La note de frais.....	19
2.2.2 Les documents de transport.....	20
2.2.2.1 La voie maritime	20
2.2.2.2 La voie aérienne	20
2.2.2.3 La voie ferrée	21
2.2.2.4 La voie routière	21
2.2.2.5 Le récépissé postal	21
2.2.3 Les documents d'assurance	21
2.2.4 Les documents douaniers	22
2.2.5 Les documents annexes	22

Table des matières

2.2.5.1	Le certificat d'origine.....	22
2.2.5.2	Le certificat sanitaire et phytosanitaire	22
2.2.5.3	Liste de colisage (packing liste).....	23
2.2.5.4	Le certificat d'analyse	23
2.3	La domiciliation bancaire.....	24
2.3.1	Définition de la domiciliation bancaire	24
2.3.2	La domiciliation des importations.....	24
2.3.3	La domiciliation des exportations	26
Section 3 : Les incoterms		28
3.1	Notions générales des incoterms	28
3.1.1	Présentation des incoterms	28
3.1.2	Le rôle des incoterms	29
3.1.3	Les types des incoterms et leurs significations	29
3.1.4	Classification des incoterms.....	32
3.1.5	Les frais de logistique	34
3.2	Choix d'un mode de transport.....	35
3.2.1	Le transport maritime	36
3.2.1	Le transport aérien.....	36
3.2.3	Le transport routier.....	37
3.2.4	Le transport ferroviaire.....	37
Conclusion.....		38
Chapitre II : les instruments et techniques de paiement utilisés dans les opérations de commerce extérieur		
Introduction.....		39
Section 1 : Les principaux instruments de paiement du commerce extérieur en Algérie.....		39
1.1	la lettre de change.....	39
1.1.1	Les différents types de la lettre de change	40
1.1.2	Fonction de la lettre de changes	40
1.1.3	Les conditions de forme	40
1.2	Le billet à ordre	41
1.2.1	Les mentions d'un billet à ordre	41
1.2.2	La différence entre billet à ordre et la lettre de change.....	42
1.3	Le chèque	42
1.3.1	Les types de chèque	43
1.4	Le virement	43
1.4.1	La mise en place d'un virement	43

Table des matières

1.4.2	Les modalités pratiques d'un virement	43
1.4.2.1	Le virement courrier.....	44
1.4.2.2	Le virement télex.....	44
1.4.2.3	Le virement SWIFT	44
1.5	Les avantages et inconvénients des instruments de paiement	45
Section 2 : les techniques de paiement utilisées dans les opérations du commerce extérieur en Algérie.....		47
2.1	Transfert libre	47
2.1.1	définition du transfert libre.....	47
2.1.2	traitement d'un transfert libre.....	48
2.2	La remise documentaire	49
2.2.1	définition de la remise documentaire	49
2.2.2	Les intervenants de la remise documentaire.....	49
2.2.3	Caractéristiques de la remise documentaire	49
2.2.4	Fonctionnement de la remise documentaire.....	50
2.3	Crédit documentaire	52
2.3.1	Définition de crédit documentaire.....	52
2.3.2	Les intervenants de crédit documentaire	53
2.3.3	Les différents types du crédit documentaire.....	54
2.3.3.1	Le crédit documentaire révocable	54
2.3.3.2	Le crédit documentaire irrévocable	54
2.3.3.3	Irrévocable et confirmé	54
2.3.4	Les crédits documentaires spécifiques	55
2.3.4.1	Le créditred clause	55
2.3.4.2	Le crédit revolving	55
2.3.4.3	Le crédit transférable.....	55
2.3.4.4	Le crédit back to back	55
2.3.5	Formes de réalisation du Credoc	56
2.3.6	Objectif du crédit documentaire	56
2.3.7	Les instructions d'ouverture d'un crédit documentaire.....	57
2.3.8	Déroulement et mécanisme d'une opération de crédit documentaire	57
2.4	Les avantages et inconvénients des modalités de paiement	60
Conclusion.....		63
Chapitre III : Les formes de financement du commerce extérieur		
Introduction		64
Section 1 : Les techniques de financement à court terme		64

Table des matières

1.1 le crédit de préfinancement.....	65
1.1.1 Définition	65
1.1.2 Caractéristiques.....	65
1.1.3 Avantages et inconvénients du crédit de préfinancement.....	66
1.2 La mobilisation des créances nées sur l'étranger.....	66
1.2.1 Définition	66
1.2.2 Caractéristique	67
1.2.3 Procédure	67
1.2.4 Avantages et inconvénients.....	67
1.3 Les avances en devise	68
1.3.1 Définition	68
1.3.2 Types des avances en devises	68
1.3.3 Caractéristique	69
1.3.4 Déroulement des opérations.....	69
1.3.5 Avantages et inconvénients.....	69
1.4 L'affacturage.....	70
1.4.1 Définition	70
1.4.2 Caractéristique	70
1.4.3 Les avantages et inconvénients de l'affacturage.....	71
Section 2 : Les techniques de financement à moyen et long terme	72
2.1 Crédit fournisseur.....	72
2.1.1 Les caractéristiques du crédit fournisseur.....	72
2.1.2 La procédure de traitement	73
2.1.3 Avantages et inconvénients.....	74
2.2 Crédit acheteur.....	74
2.2.1 Type de crédit acheteur.....	75
2.2.2 Caractéristiques de crédit acheteur	76
2.2.3 Procédure de traitement du crédit acheteur.....	76
2.2.4 Avantages et inconvénients.....	77
Section 3 : Autres moyens de financement à moyen et long terme	78
3.1 Le crédit-bail international (leasing).....	78
3.1.1 Caractéristiques des opérations de crédit-bail.....	80
3.1.2 Typologie de crédit-bail.....	80
3.1.3 Déroulement de l'opération de crédit-bail	80
3.1.4 Avantages et inconvénients.....	81
3.2 Le fortaitage	82

Table des matières

3.2.1 Les caractéristiques	82
3.2.2 Déroulement de l'opération	83
3.2.3 Les avantages et inconvénients	84
3.3 La confirmation de commande	86
3.3.1 Définition	86
3.3.2 Caractéristiques.....	86
3.3.3 Procédure	86
3.3.4 Avantages et inconvénients.....	87
3.4 Le crédit financier	87
3.4.1 Définition	87
3.4.2 Caractéristiques.....	88
3.4.3 Avantages et inconvénients.....	88
Conclusion	89
Chapitre IV : Financement du commerce extérieur par la BNP PARIBAS El-Djazair	
Introduction	90
Section 1 : présentation de la BNP Paribas	90
1.1 Historique de BNP Paribas	90
1.2 Présentation de BNP Paribas El Djazair	91
1.2.1 Sa vocation.....	92
1.2.2 Présentation du centre d'affaire BNP Paribas El Djazair	95
1.2.3 Les missions des collaborateurs de BNP Paribas.....	96
Section 2 : les procédures de traitement du transfert libre.....	97
2.1 Pré-domiciliation.....	98
2.2 Domiciliation	99
2.2.1 Domiciliation à l'importation	99
2.2.1.1 Revente en l'état	100
2.2.1.2 Fonctionnement.....	101
2.2.2 Domiciliation à l'exportation.....	101
2.3 Étude de cas pratique d'un transfert libre à l'export.....	101
2.3.1 Les étapes d'exportation	102
Conclusion	103
Conclusion générale	104
Bibliographie	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Annexes	
Table des matières	