



Mémoire de fin de cycle



Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales

Option : Finance et commerce international

Thème :

**RÔLE DE LA BANQUE DANS LE FINANCEMENT DU
COMMERCE INTERNATIONAL**

**ÉTUDE DE CAS AU NIVEAU DE LA BANQUE DE
DÉVELOPPEMENT LOCAL**

Présenté par :

- **TEBANI Anis**
- **NASRI Mouloud**

Encadré par :

Pr OUALIKENE Selim

Devant les membres du jury :

Président : Mr ABIDI Mohammed

Rapporteur : Pr OUALIKENE Selim

Examineur : Mr ACHIR Mohammed

2020/2021

Remercîment

D'abord, nous remercions dieux tout puissant de nous avoir donné la volanté d'accomplir ce travail,

Nous tenons à remercier le professeur OUALIKENE Selîm pour son encadrement, de ses conseilles et de son orientation pour la réalisation de ce travail.

Ainsi, nous remercions également le personnel de la banque de développement local pour leur accueil.

Et enfin, nous remercions tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce mémoire.

Dédicaces

Je dédie ce travail :

A mes chers parents et ma petite sœur et ma tante Afou qui m'ont apporté beaucoup de soutien depuis toujours.

A mes amis qui sont comme une famille pour moi, HACIANE Ramdane, HACIANE Lounis, KHELOUZ Amar et BOUCHERAB Ahmed qui m'ont toujours soutenue et apporté leurs aides qu'importent les circonstances (QLF).

A mes camarades et avant tout des proches amis SFAIHI Salem et SLIMANI Belaïd sans qui on ne sera pas arrivé là (La SQUADRA).

Sans bien sur oublier LOUNI Malik (petit lilik), CHALLAL Salim (slimcha) AKLI Hocine (jack) et MEDDOUR Sofiane pour tout leurs soutiens ainsi que leur précieuse présence et contribution tout au long de mon parcours.

Ainsi que celui avec qui j'ai réalisé ce travail depuis le début mon binôme NASRI Mouloud (moumouuuuh).

Un grand merci à tous. A . T

Anis

Dédicace

Je dédie ce modeste travail à :

Mes chers parents et familles, mon frère Samir qui m'a soutenu et conseillé, qui m'a aidé à faire les bons choix, m'oriente toujours vers le bon chemin

À mes amis, Didi les deux Didi bien sûre Belkacem, Khaled, Tassedda, Ahlem, et Imane, sans qui cette aventure estudiantine aurait moins de charmes, vous avez embelli chaque jour de part votre présence et gaieté, les journées passées ensemble

À Fatma, qui m'encourage de façon inconditionnelle dans tous les domaines de la vie

Et bien sûre mon binôme Anis avec qui j'ai partagé ce travail de son début jusqu'à son achèvement.

À vous tous: un grand MERCI

Mouloud

Introduction général2

Chapitre 1 : les fondements du commerce extérieur

Introduction.....5

Section 1 : définition et généralités sur le commerce extérieur 6

Section 2 : les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur..... 13

Section 3 : La domiciliation bancaire30

Conclusion36

Chapitre 2 : le financement du commerce international

Introduction38

Section 1 : les instruments de paiement.....39

Section 2 : Les techniques de paiement..... 44

Section 3 : Risques et couvertures des risques 60

Conclusion.....65

***Chapitre 3 : Etude comparative entre le crédit documentaire et la
remise documentaire***

Introduction.....67

Section 1 : Présentation général de la banque locale de développement (BDL)67

Section 2 : Le déroulement d'une opération de crédit documentaire70

Section 3 : Le déroulement d'une opération de remise documentaire 77

Conclusion83

Conclusion générale85

Liste des figures

<i>Figure N° 01 : cycle du produit et espace.....</i>	<i>09</i>
<i>Figure N° 02 : Tableau illustration et répartition des coûts selon les incoterms 2020</i>	<i>19</i>
<i>Figure N° 03 : explication du fonctionnement d'un virement SWIFT.....</i>	<i>42</i>
<i>Figure N° 04 : Schéma explicatif du contre remboursement.....</i>	<i>45</i>
<i>Figure N° 05 : Schéma explicatif de l'affacturage.....</i>	<i>46</i>
<i>Figure N° 06 : Schéma de la lettre de crédit stand-by.....</i>	<i>48</i>
<i>Figure N° 07 : Schéma explicatif du crédit acheteur.....</i>	<i>50</i>
<i>Figure N° 08 : Schéma explicatif du déroulement de la remise documentaire.....</i>	<i>52</i>
<i>Figure N° 09 : Schéma explicative du déroulement du crédit documentaire</i>	<i>57</i>
<i>Figure N° 10 : Organisme général de la BDL.....</i>	<i>69</i>

Table des matières

<i>Remerciement</i>	
<i>Dédicace</i>	
<i>Liste des abréviations</i>	
<i>Liste des figures</i>	
<i>Sommaire</i>	
<i>Introduction général</i>	2
Chapitre 1 : les fondements du commerce extérieur	
<i>Introduction</i>	5
<i>Section 1 : définition et généralités sur le commerce extérieur</i>	6
1.1 <i>Le commerce extérieur</i>	6
1.1.1 <i>Les importations</i>	6
1.2 <i>Les théories du commerce international</i>	7
1.2.1 <i>La théorie des avantages absolus d'Adam Smith</i>	7
1.2.2 <i>Les théories des avantages comparatifs (David Ricardo 1817)</i>	7
1.2.3 <i>Les théories de la dotation en facteur de production (HOS)</i>	8
1.2.4 <i>Le paradoxe de Leontief</i>	9
1.2.5 <i>Le cycle de vie de VERNON</i>	9
<i>Figure N°01 : cycle du produit et espace</i>	9
1.2.6 <i>L'écart technologie</i>	10
1.3 <i>Présentation de la Chambre de Commerce International (CCI)</i>	11
1.3.1 <i>Les services de la CCI</i>	12
<i>Section2 : les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur</i>	13
2.1. <i>Le contrat du commerce international</i>	13
2.1.1 <i>Définition du contrat commercial international</i>	13
2.1.2. <i>L'offre commerciale</i>	13
2.1.3. <i>Effets du contrat de commerce international</i>	13
2.1.3.1. <i>Obligations des parties</i>	13
2.1.3.2. <i>Transfert de propriété et de risques</i>	14
2.1.4. <i>Les clauses du contrat de vente international</i>	14
2.1.4.1 <i>Clauses techniques et commerciales</i>	15
2.1.4.2 <i>Clauses financière</i>	15
2.1.4.3 <i>clauses juridiques</i>	15
2.2 <i>Les incoterms</i>	15
2.2.1 <i>Définitions des Incoterms</i>	16
2.2.2. <i>Rôles des Incoterms</i>	18
<i>Figure N 02 : Tableau illustration et répartition des coûts selon les incoterms 2020</i>	19
2.2.3. <i>Les différents modes de classement des Incoterms</i>	19
2.2.3.1. <i>Le classement selon le type de vente</i>	19

2.2.3.2. Le classement par « famille »	20
2.2.3.3. Le classement par mode de transport	20
2.2.4. Les limites des Incoterms	20
2.3. Les Documents utilisés dans le commerce international	21
2.3.1. Les documents de prix	21
2.3.1.1. La facture Pro forma	21
2.3.1.2. La facture commerciale	21
2.3.1.3. La facture consulaire	22
2.3.1.4. Les documents douaniers	22
2.4. Les documents de transport	22
2.4.1. Le Connaissance maritime (bill of lading).....	22
2.4.1.1. Les particularités du connaissance maritime	23
2.4.1.2. Les mentions du connaissance maritime	23
2.4.2. La lettre de transport aérien (LTA).....	25
2.4.3. La lettre de transport routier (LTR)	25
2.4.4. Le duplicata de lettre de voiture international (DLVI).....	26
2.4.5. Le récépissé postal (bulletin d'expédition).....	26
2.4.6. Document de transport combiné	26
2.5. Les documents d'assurance	26
2.5.1. La police d'assurance	26
2.5.2. Le certificat d'assurance	27
2.6. Documents divers	27
2.6.1. Les documents douaniers.....	27
2.6.1 établir une déclaration en détail	28
2.6.2 Les documents à annexer à la déclaration en détail.....	28
Section 3 : La domiciliation bancaire	30
3.1. La domiciliation des Importations	30
3.1.1. Conditions préalables à la domiciliation.....	31
3.1.2. Procédure de domiciliation.....	31
3.1.3. Ouverture du dossier	31
3.1.4. Attribution d'un numéro de domiciliation.....	31
3.1.5. Gestion et suivi du dossier de domiciliation.....	32
3.1.6. Apurement de dossier de domiciliation	32
3.2. La domiciliation des exportations	33
3.2.1. Traitement de l'opération	33
3.2.2. Gestion du dossier de domiciliation	34
3.2.3. Apurement du dossier de domiciliation	34
3.2.4. Conservation des dossiers.....	34
3.3. Les dispensés de la domiciliation bancaire	34
Conclusion	36

Chapitre 2 : Le financement du commerce international

<i>Introduction</i>	38
<i>Section 1 : les instruments de paiement</i>	39
1.1 <i>Le chèque</i>	39
1.1.1 <i>Le cheque d'entreprise (check)</i>	39
1.1.2 <i>Le cheque de banque (bank draft)</i>	39
1.2 <i>Les effet de commerce</i>	40
1.2.1 <i>La lettre de change</i>	40
1.2.2 <i>Le billet à ordre (promissory note)</i>	40
1.2.3 <i>Le warrant</i>	40
1.3 <i>Le virement bancaire</i>	41
<i>Figure N° 03 : explication du fonctionnement d'un virement SWIFT</i>	42
<i>Section 2 : Les techniques de paiement</i>	44
2.1 <i>L'encaissement simple (transfert libre)</i>	44
2.2 <i>Le contre remboursement (cash delivery)</i>	45
<i>Figure N° 04 : Schéma explicatif du contre remboursement</i>	45
2.3 <i>L'affacturage</i>	46
<i>Figure N° 05 : Schéma explicatif de l'affacturage</i>	46
2.4 <i>La mobilisation de créances nées sur l'étranger</i>	47
2.5 <i>La lettre de crédit stand-by</i>	47
<i>Figure N° 06 : Schéma de la lettre de crédit stand-by</i>	48
2.6 <i>Le crédit fournisseur</i>	49
2.7 <i>Le crédit acheteur</i>	49
<i>Figure N° 07 : Schéma explicatif du crédit acheteur</i>	50
2.8 <i>La remise documentaire</i>	51
<i>Figure N° 08 : Schéma explicatif du déroulement de la remise documentaire</i>	52
2.9 <i>Le crédit documentaire</i>	53
<i>Figure N° 09 : Schéma explicative du déroulement du crédit documentaire</i>	57
2.10 <i>Les autres techniques de paiement</i>	58
2.10.1 <i>Le crédit de préfinancement</i>	58
2.10.2 <i>L'avance en devise</i>	58
2.10.3 <i>L'affacturage</i>	58
2.10.4 <i>Le crédit-bail international (leasing)</i>	58
2.10.5 <i>Compte en devise</i>	58
<i>Section 3 : Risques et couvertures des risques</i>	60
3.1 <i>Les risques liés au commerce international</i>	60
3.1.1 <i>Le risque pays</i>	60
3.1.2 <i>Le risque de contrepartie</i>	61
3.1.3 <i>Le risque de change</i>	61
3.2 <i>Les garanties bancaires</i>	62

3.2.1 Les garanties du marché	62
3.2.2 Les garantie de paiement	62
3.3 Les couvertures des risques	63
3.3.1 La couverture de risque de non paiement	63
3.3.2 La couverture contre le risque de change	63
Conclusion.....	65

Chapitre 3 : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Introduction	67
Section1 : présentation de la Banque de Développement Local.....	67
1.1 Historique de la BDL	67
1.2 Rôle du service étranger	68
Figure N° 10 : Organisme général de la BDL.....	69
Section2 : procédure et déroulement d'une opération de crédit documentaire	70
2.1. Présentation du contrat.....	70
2.2 : Les étapes d'ouverture d'un crédit documentaire	70
2.2.1 : demande de domiciliation bancaire	70
2.2.2 : Une demande d'ouverture du crédit documentaire	71
2.2.3 : Facture pro forma.....	72
2.2.4 : Taxe de domiciliation ou engagement d'importation.....	72
2.3 : La gestion de dossier d'ouverture du crédit.....	73
2.3.1 : Vérification et conformité.....	73
2.3.2 : Attribution d'un numéro de domiciliation de l'importateur	75
Section3 : procédure et déroulement d'une opération de remise documentaire.....	77
3.1 : Présentation du contrat commerciale.....	77
3.2 : L'ouverture de dossier de domiciliation.....	77
3.2.1 : Attribution d'un numéro de domiciliation	77
3.3 : déroulement d'une remise documentaire	78
3.3.1 : La constitution du dossier d'une remise documentaire	78
3.3.2 : Les documents exigés par le client	78
3.4 : La réalisation d'une remise documentaire	79
3.5 : L'apurement du dossier de domiciliation	79
Schéma récapitulatif d'une REMDOC	80
Conclusion	83
Conclusion générale	85

Bibliographie

Annexes

Table de matières

Liste des abréviations

FMN : firme multi national.

GATT : general agrement tarifs and trade (accord général sur les tarifs et le commerce) .

OMC : organisation mondial du commerce.

CI : commerce international.

H O S : Heckshen, Ohli, Samuelson.

IDE : investissement directe a l'étrangé.

CCI : chambre de commerce international.

Credoc : crédit documentaire.

Remdoc : remise documentaire.

Incoterms : international commerce termes.

DA : dinars Algérien.

USD : dollar Américain.

B/L : bill of lading.

LTA : lettre de transport aérien.

BCB besoin de cession bancaire.

LTR : lettre de transport routier.

DLVI : duplicata de lettre de voiture international.

BDL : banque de développement local.

SWIFT : Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications.

PME : petite et moyenne entreprise.

PMI : petite et moyenne industrie.

PRF : pro format.

H T : hors taxes.

TVA : taxe sur la valeur ajoutée.

NIF : numéro d'identification fiscal.

Introduction général

De nos jours, le commerce international est le pilier fort de l'économie d'un pays, en effet les échanges internationaux reflètent la situation économique d'un pays ainsi que la place qu'elle occupe dans la communauté mondial. Lors de ces échanges, les intervenants (les importateurs, les exportateurs et les banques) sont confrontés a des problèmes créer par les frontières géographique, parmi ceux-ci il en est un qui constitue la charnière de toutes opérations internationales : (les transactions et échange monétaire avec les divers facteurs de réglementation).

Le développement des échanges internationaux, a eu comme conséquence la mise en place d'une gamme de moyens de paiement, et de technique 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.

Le rôle de la banque dans le financement du commerce international, se situe exactement dans la capacité d'offrir des moyens de paiement adéquat qui répondent aux déférentes exigences parfois opposé de l'importateur comme de l'exportateur, afin de garantir au mieux le bon déroulement de l'change international et que chaque'un des intervenants honore ses obligations.

Néanmoins pour chaque opérations des risques sont a prévoir et pour pallier à ces risques et assurer une sécurité pour les transactions, de nombreux moyens de paiement internationaux ont été mis en place. Ainsi, Lors des négociations commerciales, les modalités financières du contrat prennent une valeur fondamentale. Elles précisent, entre autres, la monnaie de facturation, les délais de règlement, le mode de paiement (la figure matérielle sous laquelle le paiement sera exécuté), les techniques de paiement ou procédures de recouvrement dont certaines sont spécifiques au commerce international.

Face à une compétition commerciale excessive, l'exportateur se doit de bien connaitre les divers instruments dont il dispose, dans le but d'adapter son choix selon le pays, voire selon le client et le montant de la facture. À l'importation, l'acheteur dispose d'une panoplie d'outils dont l'usage suit les mêmes exigences qu'à l'exportation. Pour réduire ces risques et s'adapter a l'évolution des échanges, les banques n'ont pas arrêté d'imaginer des techniques de paiement et de financement, de plus en plus sophistiquées visant à sécuriser les opérateurs du commerce extérieur et d'offrir des techniques de couverture accoutumées à chaque risque.

Dans cet optique nous nous sommes intéressés à l'étude de ces différents instruments et techniques que la banque propose, nous apporterons des éclaircissements sur chaque'une d'entre elle en définissant leur déroulement ainsi que les avantages de chaque'une mais aussi leur limites et les inconvénients, et surtout nous allons nous pencher sur les risques couru par chaque'un des intervenants (l'importateur et l'exportateur) lors d'une opération d'échange international, et comment on pourra se prémunir contres l'éventualité que se risque se produit a travers la multitudes de services proposer par la banque.

Introduction général

Donc les bases de nos recherches ont démarré on tentant de répondre à la question : quel instrument ou technique de paiement proposer par la banque est la plus adéquat pour l'importateur ou même l'exportateur qui protège chacun d'entre eux contre des éventuels risques liés au commerce international ?

A partir de cette question un certain nombre de questions mérite réflexion, à savoir

- Qu'est ce que le commerce extérieur ?
- Quelles sont les éléments fondamentaux d'une opération du commerce extérieur ?
- Quels sont les différents instruments et techniques de paiement lors d'une opération du commerce international ?
- Quels sont les différents risques que prend l'importateur et l'exportateur lors d'une opération du commerce international ?
- Comment pouvoir se prémunir contre chacun de ses risques ?

Pour tenter de répondre à ces questions, nous avons construit notre réflexion en se basant sur les hypothèses suivantes :

- La banque de développement local peut contribuer au financement du commerce international.
- Le crédit documentaire présente une technique sécurisée.
- La remise documentaire est une technique moins complexe.

Pour l'élaboration de cette étude, nous avons adopté une méthode descriptive qui permet de décrire les différents éléments de base concernant les moyens de paiement à l'international et aussi une méthode d'investigation par le moyen d'un stage auprès de la banque de développement local.

Ainsi, le plan de notre travail sera composé en 3 chapitres :

Dans le premier chapitre Nous parlerons des fondements du commerce extérieur, à travers ce dernier, nous commencerons sur les généralités du commerce extérieur, sur quelques théories du commerce international, en passant par la présentation de la chambre internationale (CCI) et pour clore ce chapitre nous expliquerons de façon détaillée la domiciliation bancaire à l'import et à l'export

Dans le deuxième chapitre sera consacré aux différents instruments et techniques de paiement des opérations de commerce international ainsi qu'aux principaux risques et aux moyens de s'en prémunir par le billet de garantie bancaire ou couvertures de risque.

Dans le troisième chapitre qui présentera le cas pratique du déroulement d'un crédit documentaire et aussi le déroulement d'une remise documentaire.

Introduction :

Le commerce, activité consistant à fabriquer, transporter et vendre des biens ou des services à un lieu d'un autre dans le but de les échanger. Le commerce international regroupe l'ensemble des échanges des biens de service entre agent résidents sur des territoires économique différents.

Le commerce international connaît un essor remarquable à partir de 1945, avec un taux de croissance nettement plus rapide que celui de la production mondiale. Après la seconde guerre mondiale, de plus en plus de pays se sont efforcés de faire progresser le libre-échange et les accords commerciaux ont largement contribué à cette expansion, même si la croissance économique, les progrès des moyens de communication, l'abaissement des coûts de transport ont joué un rôle significatif. À partir des années 1960, le développement des firmes multinationales (FMN) a accompagné et accéléré l'essor des échanges commerciaux.

Dans le contexte économique actuel de mondialisation, aucun dirigeant, gestionnaire, avocat ou juriste d'entreprise, ne peut nier l'importance du droit du commerce international dans la vie des affaires. L'époque est en effet révolue où une entreprise pouvait circonscrire son activité dans les limites de sa région ou de son pays. L'ouverture progressive des marchés nationaux depuis 1948, à l'instigation d'abord du GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce), puis, à partir de 1995, de l'OMC (Organisation mondiale du commerce), a entraîné une concurrence internationale qui s'accroît sans cesse entre les entreprises œuvrant dans des secteurs d'activités identiques ou similaires. Cette nouvelle donne sur le plan concurrentiel, rendue encore plus aiguë depuis le début des années 90, au moment où la mondialisation s'est accélérée, impose une aux entreprises de se positionner si elles veulent survivre. Les gestes qu'elles poseront et les comportements qu'elles adopteront à cet égard seront régis par le droit du commerce international.

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

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

Section 1 : définition et généralités sur le commerce extérieur

1.1 Le commerce extérieur :

Le commerce international comprend toutes les opérations sur le marché mondial. Il est l'organe regroupant les divers pays du monde engagés dans la production de biens destinés aux marchés étrangers.

1.1.1 Les importations : Une importation désigne l'entrée de marchandises dans un pays à la suite de l'achat de ces dernières auprès d'un agent économique établi à l'étranger.¹

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)²

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

➤ Les procédures liées à l'importation :

Les procédures d'importation sont généralement mises en place par les institutions administratives, économiques, bancaires et douanières.

Tout importateur désireux d'acquérir des biens et des services de l'étranger doit s'y conformer et ce, dans le cadre général de la loi 90/10 relative la monnaie, du crédit et du transfert de devises

Les étapes successives sont nécessaires pour se conformer à ces procédures et se résument comme suit :

- Définition des besoins à importer
- Elaboration d'un cahier des charges
- Lancement d'un appel d'offres national et /ou international
- Collecte des offres des fournisseurs
- Etude technico-économique
- Etablissement d'un tableau comparatif des offres pour le choix de— meilleur fournisseur sur le rapport qualité/prix
- Négociation avec le meilleur fournisseur (le moins-disant)
- Passation de commande ou de contrat
- Formalités douanières

¹ Sumup.fr

² <http://economie.trader-finance.fr/importation/>

- Domiciliation et transfert de devises
- Réception des marchandises³

1.2 Les théories du commerce international :

1.2.1 La théorie des avantages absolus d'Adam Smith :

Adam Smith explique l'échange entre les pays par des différences des coûts de production, par comparaison des coûts absolus : un pays importe un bien si sa production nationale est plus coûteuse que son importation⁴

Il montre que chaque pays doit se spécialiser dans la production où il possède un avantage absolu en matière de productivité et se procurer à l'étranger les produits pour lesquels il en est en situation d'infériorité absolue du point de vue de la productivité.

Deux employés dans chaque pays, produisant chacun deux biens, un seul facteur de production, le travail est employé dans chaque pays et il est totalement mobile entre les deux productions, mais il est totalement immobile internationalement. Les coûts de production unitaire de chacun des biens sont mesurés en nombre de travailleurs. Pour Adam Smith l'échange international provient de la différence absolue de productivité. Un pays dispose d'un avantage absolu sur son partenaire pour un bien quand il peut produire avec moins de travailleurs que son partenaire⁵.

1.2.2 Les théories des avantages comparatifs (David Ricardo 1817) :

La théorie des avantages absolus de Smith mène à une situation problématique : si un pays n'a d'avantage absolu pour aucun produit (c'est à dire s'il n'est plus productif que les autres pays pour aucun bien), il n'aurait pas intérêt à se lancer dans la spécialisation d'un produit en particulier, et aurait intérêt à garder ses frontières fermées au commerce international (pas de libre-échange).⁶

Pour David Ricardo l'échange est souhaitable même dans le cas où il n'existe pas d'avantages absolus. En effet chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production où il présente la plus grande supériorité ou la moins grande infériorité. Il suppose aussi que le travail est le seul facteur de production et que ce facteur est mobile à l'intérieur du pays mais immobile à l'international, il illustre sa théorie en prenant l'exemple de deux produits dans deux pays différents : le drap et le vin, au Portugal et en Angleterre.

Dans son exemple, le Portugal est plus productif que l'Angleterre dans les deux productions, pourtant l'avantage du Portugal est comparativement plus grand dans le vin que

³ www.économie-gestion.com

⁴ RAINELLI (Michel) : le commerce International, édition LA DECOUVERTE, Paris, 2003, p. 25

⁵ ALAIN B, op.cit, p320

⁶ Deleplace, G., Lavalley, C. (2008). Histoire de la pensée économique. Paris: Dunod.

CHAPITRE I : les fondements du commerce extérieur

dans les draps. Le Portugal a intérêt à ne produire que du vin ; l'Angleterre que des draps et à échanger entre eux une partie de leur production. A partir de ce résultat on peut conclure deux résultats fondamentaux :

La théorie de Ricardo permet de produire les mêmes quantités à l'échelle mondiale avec moins de facteurs de production.

Aussi, que les pays sont gagnants à l'échange, les pays vont se spécialiser dans la production du bien où ils possèdent un avantage comparatif ⁷

1.2.3 Les théories de la dotation en facteur de production (HOS) :

Dans le modèle Ricardien, le travail est l'unique facteur de production. Par conséquent, l'avantage comparatif d'un pays ne peut s'expliquer que par une différence de productivité de la main d'œuvre, comme nous l'avons vu, ces différences de productivités de travaux expliquent pourquoi certains pays choisissent d'exporter certains biens et importer d'autres biens.

Mais durant les années 1930 et 1940 plusieurs économistes renouvellent la théorie du commerce international ces économistes vont créer ce qui est plus connu sous le model HOS, du nom de ces fondateurs : Eli Hecksher, Baril Ohlin, et Paul Samuelson

Ce model est basé sur l'avantage comparatif de Ricardo, il vise à expliquer la présence d'échanges internationaux par les différences de dotations en facteur de production de chaque pays. A travers ce model, les auteurs veulent démontrer la supériorité du libre-échange et les bénéfices de la spécialisation ⁸

Dans le théorème HOS (ou Allocation optimale des ressources par l'échange), chacun doit se spécialiser dans la production pour laquelle il possède une meilleure dotation en facteurs (capital, travail, ressources...). La conclusion est encore plus forte que celle de Ricardo (avantage comparatif) : les pays pauvres n'ont d'autres choix que de se concentrer aux productions de main-d'œuvre.

Exemple : Les biens produits en Chine, pays qui possède une importante force de travail, sont le reflet de l'intensité du facteur travail tandis que les machines produites en Allemagne, par exemple, reflètent l'intensité du capital en termes d'utilisation de facteurs.

Contre exemple : Les États-Unis ont un taux de capital par tête parmi les plus élevés du monde et pourtant ils exportent des produits relativement intensifs en travail.⁹

⁷ M.Basle, B.Chanenglobal, F.Benhamou, Geldon, et A.Lipietez « Histoire de la pensée économique internationale » ed, Dolloz, 1993

⁸ STEPHANE B commerce international et politiques commerciales, ARMAND COLIN, Paris, 2006

⁹ <https://www.glossaire-international.com/>

CHAPITRE I : les fondements du commerce extérieur

1.2.4 Le paradoxe de Leontief :

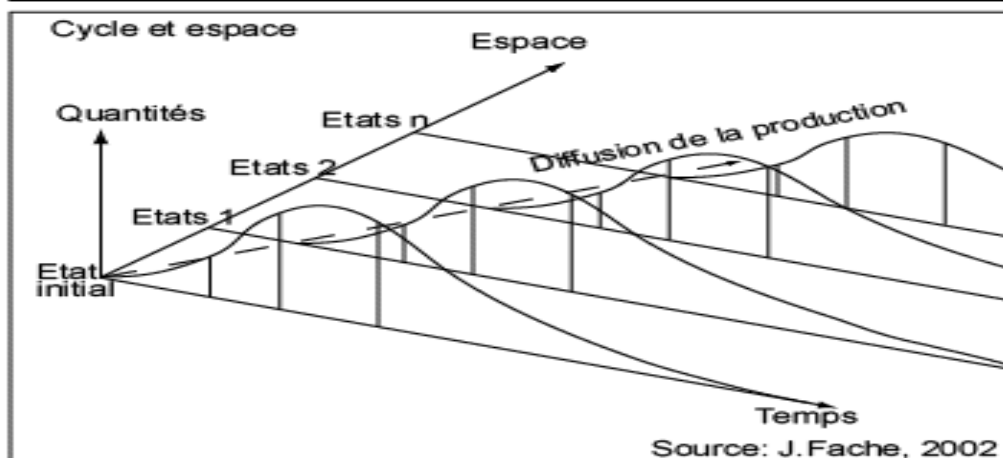
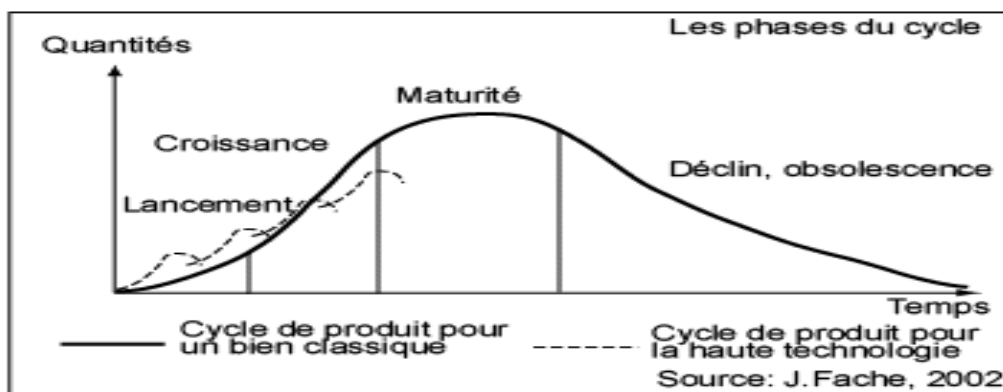
C'est en 1954 que l'économiste américain (d'origine Russe) Vassili Leontief (1905-1999) va critiquer la théorie HOS à travers l'étude des exportations des Etats-Unis. C'est par l'analyse de 50 industries américaines, que Leontief constate que les Etats-Unis, considérés comme abondant en facteur "capital", importent des biens intensifs en capital et que leurs exportations son plus "riches" en facteur "travail" que leur importations.

« Plus la porte du temple est haute, et moins on court risque de s'y heurter le front. » C'est là le privilège de la théorie de la spécialisation internationale. Leontief, braquant sur l'économie américaine le télescope géant de l'analyse intersectorielle, s'est attaché « à resserrer la faille décourageante entre la théorie et l'observation ».

Leontief a voulu situer la richesse ou la pauvreté des Etats-Unis en capital et en travail vis-à-vis du reste du monde. Dans ce but, il calcule et compare entre elles les quantités de capital et de travail directement et indirectement requises pour produire aux Etats-Unis deux ballots d'une valeur d'un million de dollars, représentatifs des exportations et des importations compétitives des Etats-Unis

1.2.5 Le cycle de vie de VERNON:

Cycle du produit et espace



CHAPITRE I : les fondements du commerce extérieur

Théorie utilisée pour analyser l'aspect dynamique du commerce international moderne. C'est l'économiste américain Raymond Vernon qui a démontré, au début des années 1960, que les pays très fort en recherche-développement (comme les Etats-Unis, support de son étude), domine aussi l'exportation. Selon lui, les marchés extérieurs sont le prolongement du marché national, permettant ainsi de rentabiliser les dépenses initiales dans le cadre du cycle de vie du produit.

Il met en parallèle phases du cycle de vie et niveau d'exportation. Il repère ainsi un cycle en quatre phases :

- Introduction/lancement : La création du produit est une réponse à un besoin observé chez les consommateurs potentiels du marché national dans lequel il est introduit en premier. Peu ou pas d'exportation.
- Croissance/développement : Le marché national s'élargit, production de masse, la concurrence fait baisser les prix, l'exportation se développe et vise les classes supérieures des économies moins développées (Amérique latine par exemple).
- La maturité : La concurrence est très forte, le nombre de firmes se réduit, le marché extérieur l'emporte et s'élargit vers le bas, il faut installer des filiales de production (remplacement du commerce international par les IDE), l'exportation recule.
- Le déclin : A ce stade, la production est concentrée dans les pays qui pratiquent les salaires les plus bas et qui utilisent une force de travail non qualifiée. La production nationale peut prendre fin et il est possible que les produits qui étaient habituellement exportés par le pays innovant y soient désormais importés.

Cette théorie est transposable à une échelle régionale en termes de morphologie et de logique spatiale. En effet, moyennant certaines adaptations, il est possible de discerner centres et périphéries selon des paramètres liés à l'innovation dans les grandes régions métropolitaines. Croisé avec l'économie de la connaissance, le cycle du produit induit une structuration de l'espace de l'innovation par quelques centres importants, qui diffusent ensuite leurs activités banalisées dans leur région, mais aussi plus loin, en fonction des possibilités de transports des biens physiques et de l'information.¹⁰

1.2.6 L'écart technologique :

L'écart technologique est un terme d'économie qui désigne la différence entre les technologies de production disponibles dans deux économies considérées (deux pays différents)

C'est Posner qui en 1961 remarque que des pays à dotations relatives factorielles proches, voire identiques, commercent malgré tout ensemble. Ceci peut s'expliquer par l'innovation : l'avance technologique que peut avoir un pays dans un domaine, lui permet d'être en situation

¹⁰ Jacques Fache et Marion Gobin,

CHAPITRE I : les fondements du commerce extérieur

de monopole d'exportation pour le domaine concerné. Cet avantage dû à un écart technologique peut durer tant qu'il existe une demande dans les pays étrangers et disparaît peu à peu quand les producteurs de ces pays se lancent dans la fabrication de mêmes biens.

Son idée est la suivante : le pays dans lequel apparaît une innovation bénéficie d'un avantage absolu sur les autres partenaires commerciaux pendant un certain temps, il pourra donc exporter ces nouveaux produits issus de l'innovation. Ces nouveaux produits sont ensuite imités, en raison de la diffusion des technologies, mais d'autres innovations viennent prendre le relais.

Ces intuitions de Posner ont été formalisées ensuite par Krugman (1979). Dans son modèle, il existe deux zones :

- Les pays du Nord, qui innover
- Les pays du Sud, qui n'innover pas

Krugman montre que le Nord est condamné à innover sans arrêt, pour maintenir l'écart technologique avec le Sud, sinon ses industries déclinent et disparaissent à cause de la concurrence des pays à bas salaires. Les hauts salaires du Nord reflètent selon lui la rente de monopole associée aux innovations : si l'écart technologique disparaît, cette rente disparaîtra aussi, il ne sera plus possible de verser de hauts salaires.

Une firme invente un nouveau produit va profiter d'un pouvoir de monopole jusqu'à ce que des firmes étrangères arrivent sur le marché en lançant un produit comparable.

En économie ouverte, on a 2 zones : Nord (avance technologie et innovation) et le Sud (firme imitatrice et faible niveau de technologie).

Théorème : si 1 pays en permanence et continuer à garder son avantage comparatif et donne des hauts salaires dans les biens intensifs en capital qu'il produit + pas de disparition des avantages comparatifs.¹¹

1.3 Présentation de la Chambre de Commerce International (CCI) :

Fondée en 1919, la chambre de commerce internationale est une organisation non gouvernementale agissant aux services des milliers d'affaires internationales. Elle rassemble des milliers de groupements économiques et d'entreprises aux intérêts internationaux dans plus de 130 pays. La mission de la CCI est de promouvoir le commerce et l'investissement internationaux. Elle établit les règles qui régissent ¹²les échanges commerciaux internationaux. Elle offre des services pratiques essentiels.

¹¹ Economie géographique

L'intégration des régions et des nations

Pierre-Philippe Combes, Thierry Mayer, Jacques-François Thisse - Collection Corpus - Economie

¹² <http://www.iccwbo.org/about-icc/> consulté le 25/05/2013 à 09h14.

CHAPITRE I : les fondements du commerce extérieur

La chambre de commerce internationale rédige depuis plusieurs années des règles, règles ou contrats types dans tous les domaines de la vie des affaires. Ces règles sont souvent reprises dans tous les domaines de la vie des affaires. L'ICC a mis en place au sommet de la Terre de Johannesburg en 2002 une initiative conjointe avec le WBCSD, le Business Action for Sustainable Développement, qui a pour objectif d'établir des normes écologiques privées. L'ICC a publié en 1991 un code de conduite pour les entreprises : la Charte des entreprises pour le développement durable, qui vise à faire respecter des principes concernant plus particulièrement le respect de l'environnement.

Par ailleurs, l'une des tâches principales de la CCI est de faciliter les échanges commerciaux internationaux et contribuer ainsi au développement du commerce international

Par ce fait, la CCI organise des conférences, des séminaires de formation et de nombreuses réunions spécialisées. En outre, elle publie des règles relatives aux transactions et aux paiements, sous forme de brochures, dont celles relatives aux :

- Crédits documentaires.
- Encaissements documentaires
- Termes commerciaux internationaux (Incoterms)
- Remboursement de banque à banque
- Garanties et cautions internationales

1.3.1. Les services de la CCI :

- La commission des pratiques commerciales internationales.
- La cour internationale d'arbitrage
- Le bureau maritime international
- Le bureau contre le crime commercial
- Le bureau d'enquête sur la contrefaçon.
- L'institut des droits des affaires internationales¹³

¹³ <https://iccwbo.org/>

Section2 : les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

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

2.1. Le contrat du commerce international :

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

2.1.1 Définition du contrat commercial international : « Le contrat est un accord de volonté qui crée des obligations à la charge de ceux qui y sont partis »¹⁴ Un contrat est considéré comme un contrat international lorsqu'il existe un "élément d'externalité", c'est-à-dire lorsque qu'au moins l'une des parties présente un lien avec un pays étranger

2.1.2. L'offre commerciale : Une offre commerciale est un document officiel détaillé de proposition de produit ou service, fait par un représentant commercial à un prospect à la fin du processus de vente, avant la signature d'un contrat.

Une offre commerciale prend en compte les besoins du prospect et les solutions envisagées afin de formuler une proposition commerciale. L'offre prend la forme d'un document détaillé, souvent partagé avec les prospects décisionnaires, et met en avant les raisons de choisir votre entreprise.

2.1.3. Effets du contrat de commerce international :

2.1.3.1. Obligations des parties :

a) Obligations du vendeur :

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

¹⁴ CHAUVIER (Stéphane) : le contrat international, édition VUIBERT, paris, 2007

b) Obligations de l'acheteur :

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

2.1.3.2. Transfert de propriété et de risques :

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

Aussi, le recours aux Incoterms, qui définissent sans ambiguïté le lieu de transfert des risques selon le choix des parties et le mode de transport à utiliser, constitue la meilleure solution¹⁵

2.1.4. Les clauses du contrat de vente international

➤ Consensualisme, autonomie et force obligatoire du contrat :

L'accord de volonté suffit à entraîner la conclusion du contrat : c'est le principe du consensualisme. Le principe de la force obligatoire du contrat. A partir du moment où les parties ont conclu le contrat elles doivent respecter leur engagement. Le contrat présente pour les parties un caractère obligatoire.

➤ Transport et transfert de risque :

La clause de transfert des risques transfère à l'acquéreur le risque de perte et de dégradation du bien vendu avec réserve de propriété. ... Toutefois, il en est autrement lorsque le vendeur a pris la précaution de doubler sa clause de réserve de propriété d'une clause dite de « transfert des risques »

➤ Clauses relatives au prix :

La clause de prix précise également les conditions éventuelles de révision ou d'actualisation. Une fois le prix arrêté, il ne peut faire l'objet d'une révision unilatérale de la part de l'une ou l'autre des parties. ... La formule de révision du prix détaille la structure du prix pratiquée par le prestataire

➤ Garantie des produits et équipements :

➤ Responsabilité, exonération de responsabilité et sanctions :

¹⁵ Le contrat international STÉPHANE CHATILLON 4e ÉDITION

CHAPITRE I : les fondements du commerce extérieur

En cas du non respect des engagements contractuels, cette clause fait office d'obligation de payer à son contractant, un certain montant pour payer le dommage causé par ce dernier ¹⁶

2.1.4.1 clauses techniques et commerciales :

- Nature du produit : sa composition, ses spécifications techniques, sa qualité...
- Nature de l'emballage
- Délais d'exécution et mode de traitement des pénalités de retard
- Protocole de contrôle et d'examen de conformité
- Conditions de modification du contrat, par voie d'avenant

2.1.4.2 Clauses financière :

➤ Quantité, prix et montant total, ferme ou révisable, en indiquant dans ce dernier cas-là Formule de révision

- Frais inclus dans le prix, l'incoterm utilisé
- Mode de paiement ainsi que la monnaie de facturation et de paiement
- Garanties bancaires à mettre en place
- Données fiscales et douanières

2.1.4.3 clauses juridiques :

- Date de mise en vigueur du contrat
- Conditions de transfert des risques et de propriété ainsi que les données concernant la livraison de la marchandise ;
 - Conditions juridiques liées aux garanties bancaires
 - Droit applicable au contrat accepté par les deux parties : il ne doit pas être contradictoire avec les dispositions prévues par les réglementations des deux pays. Il constitue le recours en cas de litige
 - Règlement des différends : outre la possibilité de règlement à l'amiable, une clause compromissoire doit être prévue obligatoirement dans le contrat¹⁷

2.2 Les incoterms :

Les Incoterms (International commercial terms) sont des termes normalisés qui ont pour but de répartir les risques, les frais et les tâches associés aux contrats commerciaux visant la vente de marchandises et de déterminer le lieu de livraison légal de ces marchandises. La réglementation applicable est édictée et publiée par la Chambre de commerce internationale (cci) à Paris. La dernière réglementation, entrée en vigueur le 1er janvier 2020, s'appelle Incoterms 2020. Elle a remplacé la précédente réglementation Incoterms 2010 en vigueur depuis le 1er janvier 2011

¹⁶ <https://www.techniques-ingenieur.fr/>

¹⁷ AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) : Credoc comme seul instrument de Paiement en Algérie, mémoire de licence, HEC

2.2.1 Définitions des Incoterms :

Les Incoterms sont des règles internationales, qui sont utilisés dans le commerce. Ils définissent les obligations de chaque partie (vendeur, acheteur), dans la transaction commerciale : livraison, assurance, transport, risques, documents obligatoires. Les Incoterms définissent précisément qui est en charge de quoi.

Les 11 Incoterms peuvent être utilisés aussi bien lors d'échanges commerciaux avec une entreprise internationale, qu'avec une entreprise nationale. Ils sont définis par la Chambre de Commerce International. L'Incoterm peut être ajoutée sur une facture si nécessaire ¹⁸:

➤ EXW (Ex Works) :

Lors d'un transport avec l'incoterm EXW (ExWork), le vendeur met à disposition sa marchandise. Le transfert du risque se fait donc à la sortie de l'usine du vendeur. L'acheteur est alors en charge de tous les risques et s'occupe du transport et des frais associés de la sortie de l'usine du vendeur jusqu'à la destination finale des biens.

➤ FCA (Franco transporteur) :

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

➤ CPT (Port payé jusqu'à) :

Le vendeur assume les frais du transport maritime jusqu'au port de destination. Le transfert de risque est établi lorsque les marchandises sont mises à la disposition du premier transporteur. Ainsi, les frais d'assurance sont à la charge de l'acheteur.

➤ CIP (Port payé, assurance comprise, jusqu'à) :

Les conditions sont les mêmes que pour le CPT. Le vendeur doit fournir une assurance couvrant l'acheteur et le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut courir pendant le transport.

➤ DAP (Rendu au lieu de destination) :

Le vendeur supporte les frais et risques pendant le transport de la marchandise à une adresse convenue. Dès que les marchandises sont arrivées à cette adresse et sont prêtes pour le déchargement, le risque passe à l'acheteur.

➤ DPU (rendu au lieu de destination déchargé) :

Le vendeur est responsable des coûts et des risques liés à la livraison des marchandises vers une destination convenue où les marchandises peuvent être déchargées pour un transport ultérieur. Le vendeur organise les douanes et décharge les marchandises à l'endroit convenu. L'acheteur organise le dédouanement et tous les droits associés.

¹⁸ Incoterms 2020: Les règles ICC pour l'utilisation des termes commerciaux nationaux et internationaux

CHAPITRE I : les fondements du commerce extérieur

- DDP (Rendu droits acquittés) :
Les marchandises sont livrées au lieu de destination, prêtes à être déchargées, alors que le vendeur a effectué le dédouanement à l'export et à l'import et acquitté les droits et taxes liés à ces opérations.
- FAS (Franco le long du navire) :
Le vendeur règle les frais de transport jusqu'au port d'embarquement et effectue les formalités d'exportation, acquitte les frais, droits et taxes liés à ces formalités. L'acheteur supporte les coûts de chargement, le transport maritime, les coûts de déchargement et de transport du port de destination jusqu'à ses lieux d'activité
- FOB (Franco à bord) :
La marchandise est livrée sur le navire désigné par l'acheteur. Le vendeur règle les frais de transport jusqu'au port d'embarquement, ainsi que les frais de chargement et effectue les formalités d'exportation, acquitte les frais, droits et taxes liés à ces formalités.
- CFR (Coût et fret) :
Le transfert de risque s'opère lorsque les marchandises sont livrées à bord du bateau dans le port d'embarquement. Le vendeur assume en plus les frais de transport jusqu'au port de destination et les frais de chargement, il effectue les formalités d'export et paie les droits et taxes liés. L'acheteur endosse les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés
- CIF (Coût, assurance et fret) :
Le transfert de risque s'opère lorsque les marchandises sont livrées à bord du bateau dans le port d'embarquement. Le vendeur assume de plus les frais de transport et d'assurance jusqu'au port de destination et les frais de chargement, il effectue les formalités d'export et paie les droits et taxes liés. L'acheteur endosse les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés¹⁹

N.B : Les changements des incoterms 2020 par rapport aux incoterms 2010 :

- Le DAT est devenu DPU: Delivered at Terminal a été remplacé par Delivered at Place Unloaded. En effet, les marchandises peuvent non seulement être livrées dans un terminal ou un quai, mais également à un autre endroit, comme une usine ou un entrepôt.
- Le « connaissance embarqué » (BL) a été ajoutée au FCA : il peut être spécifié dans le contrat de vente qu'un connaissance doit être émis. Le connaissance indique que des marchandises ont été chargées à bord. L'acheteur charge le transporteur de remettre cette «note à bord» au vendeur.

¹⁹ <https://www.sendcloud.fr/incoterms/>

CHAPITRE I : les fondements du commerce extérieur

- CIF et CIP contiennent différents niveaux de couverture d'assurance : avec le CIP, le vendeur est obligé de souscrire une assurance transport complète. Pour les CIF, il y a une obligation d'assurance avec une couverture minimale.
- Option FCA, DAP, DPU et DPP pour ses propres moyens de transport: pour ces Incoterms, il est possible d'organiser le transport de marchandises avec son propre moyen de transport.

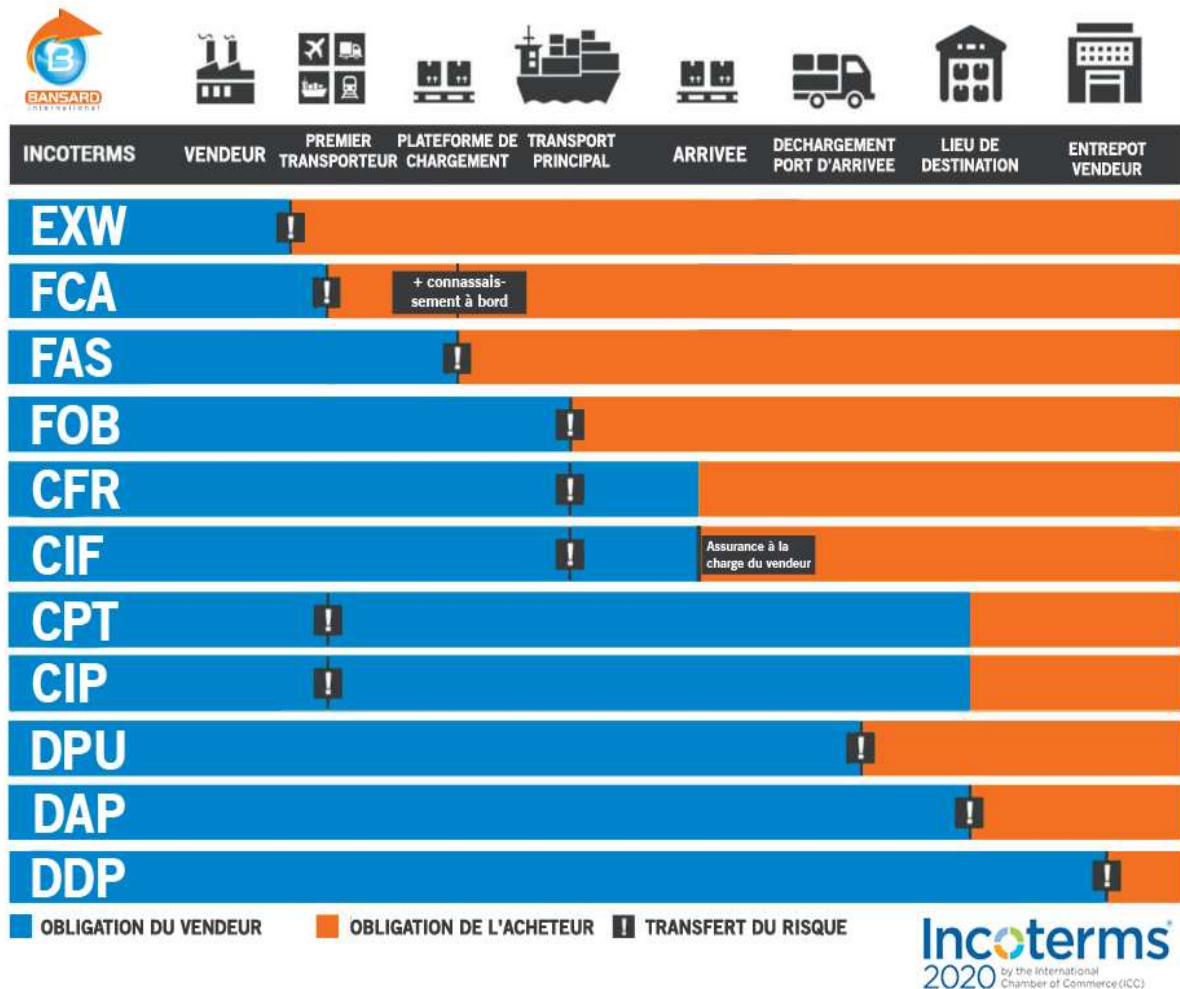
2.2.2. Rôles des Incoterms :

Les incoterms remplissent plusieurs fonctions :

- Première fonction :
Dans le cadre de contrats de commerce international et nationaux, ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur, notamment en matière de chargement, de transport, de type de transport, des assurances et de la livraison.
- Deuxième fonction :
Déterminer le lieu de transfert des risques
- Troisième fonction :
Concerne la fourniture des documents et des informations

CHAPITRE I : les fondements du commerce extérieur

Figure N⁰² : Tableau illustration et répartition des coûts selon les incoterms 2020



2.2.3. Les différents modes de classement des Incoterms

2.2.3.1. Le classement selon le type de vente :

a) Les ventes au départ : Une 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)
- à partir du moment où elle a été remise au transporteur aux fins d'expédition (FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT et CIP).

b) les ventes à l'arrivée : ne 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 (DPU, DDP).

CHAPITRE I : les fondements du commerce extérieur

2.2.3.2. Le classement par « famille » :

Sous forme de codes de 3 lettres et constituent 4 familles :

- Les familles E et F : l'acheteur est responsable en frais et risques du transport international.
- La famille des C : le vendeur organise et paye le transport international, l'acheteur supporte les risques.
- La famille des D : le vendeur est responsable en frais et risques du transport international.

2.2.3.3. Le classement par mode de transport :

a) Les Incoterms multimodaux : ils sont au nombre de 07 :

- EXW (Ex Works)
- FCA (Free Carrier)
- CPT (Carriage Paid To)
- CIP (Cost, Insurance and Freight)
- DPU (Delivered at Place Unloaded)
- DAP (Delivered At Place)
- DDP (Delivered Duty Paid)

b) Les Incoterms maritimes et fluviaux :

- FAS (Free Alongside Ship)
- FOB (Free On Board)
- CFR (Cost and Freight)
- CIF (Cost, Insurance and Freight)

2.2.4 .Les limites des Incoterms :

Les incoterms ne règlent pas tous les problèmes générés par la réalisation du contrat de vente internationale, on peut par exemple citer :

- Le transfert de propriété de la marchandise : c'est le moment où l'acheteur devient propriétaire de la marchandise
- La libération d'obligation et exonération de responsabilité en cas d'événements fortuits
- Les conséquences d'une rupture de contrat.²⁰

²⁰ LEGRAND (G) et MARTINI (H):op.cit., P.26

2.3. Les Documents utilisés dans le commerce international :

Ces documents résultent de la méfiance et du manque de confiance entre deux partenaires qui ne se connaissent pas, on peut en citer :

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

Ces documents sont d'une importance vitale, on va en présenter les plus utiles d'entre eux :

2.3.1. Les documents de prix :

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

On a aussi les types de factures :

2.3.1.1. La facture Pro forma :

Expression « Pro forma » vient du latin et signifie « pour la forme ». Il faut voir ce document commercial comme un devis officiel présenté sous forme de facture. Il est souvent utilisé pour les activités de vente et de prestations alors que le devis est traditionnellement réservé au BTP. Elle facilite les relations BtoB car elle se prête bien au partenariat. C'est un document provisoire, un modèle pour les documents complets et réels qui seront émis par la suite. Il est généralement accompagné des conditions générales de ventes.²¹

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

2.3.1.2. La facture commerciale :

C'est l'élément de base qui concrétise toute transaction commerciale. Elle est établie par le Vendeur. Les mentions obligatoires de la facture commerciale sont ²²:

- Noms et adresses du vendeur et de l'acheteur

²¹ <https://www.petite-entreprise.net>

²² <https://www.faq-logistique.com/>

CHAPITRE I : les fondements du commerce extérieur

- Date d'émission de la facture commerciale
- Numéro de facture
- Liste et description des marchandises
- Quantité des marchandises
- Valeur unitaire des marchandises exportées
- Valeur totale des marchandises exportées
- Devise et conditions du paiement
- Moyen de transport et conditions de livraison conformément à l'Incoterm applicable

2.3.1.3. La facture consulaire :

Ce document, doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays. Il doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise. Il doit ensuite être légalisé par le Consul du pays importateur²³

2.3.1.4. Les documents douaniers :

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

2.4. Les documents de transport :

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

2.4.1. Le Connaissance maritime (bill of lading) : Près de 90 % des échanges internationaux des marchandises s'effectuent par les transports maritimes ; à cet effet, un document de valeur particulier, appelé « connaissance maritime » Est un titre qui est remis par le transporteur maritime au chargeur en reconnaissance des marchandises que son navire va transporter. Il s'agit d'un titre endossable, ce qui permet, alors que les marchandises sont en cours de voyage, d'une part, au vendeur d'en transférer la propriété à des acquéreurs et ce qui permet, d'autre part, à ces derniers, de les remettre virtuellement à un banquier pour constituer un gage destiné à garantir le remboursement du crédit qui leur a été consenti pour en faire l'acquisition²⁴.

²³ BERNET (ROLLANDE) : principe de technique bancaire, 25 éditions DUNOD, paris, 2008, p.355

²⁴ 8 MONOD (Didier-Pierre) : Moyens et techniques de paiement internationaux, édition ESKA, Paris, 1999, P.226.

CHAPITRE I : les fondements du commerce extérieur

2.4.1.1. Les particularités du connaissance maritime :

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

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

2.4.1.2. Les mentions du connaissance maritime :

Elles sont soit relatives au contrat ou à la marchandise. Toutes ces mentions ne sont pas requises à titre de validité du contrat de transport²⁵.

1) Les mentions obligatoires :

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

2) Les mentions relatives aux contrats :

Ce sont les 1ères mentions visées, normalement doit indiquer le nom des parties dans le contrat de transport :

- du chargeur
- du transporteur
- et du destinataire

Souvent il peut y avoir des imprécisions sur ces mentions, ce n'est pas ce qu'on appelle le chargeur réel, idem pour le destinataire.

Le « NOTIEY » doit être averti mais n'est pas le destinataire. La plus grosse des difficultés concernant la mention relative au transporteur, normalement c'est lui qui émet le connaissance et émet son nom dessus.

Il peut arriver qu'un connaissance soit à personne dénommée mais en réalité n'a pas la qualité de transporteur, il peut être transporteur apparent mais ce n'est pas lui matériellement

²⁵ BAAZIZ (R), et BENDAOU (S) : Financement des opérations du commerce extérieur par la remise et le crédit documentaire, mémoire de licence, INC, Alger, 2007

CHAPITRE I : les fondements du commerce extérieur

qui a réalisé le transport. Ceci peut être le cas avec le commissionnaire de transport : on parle du NVOCC.

L'ayant droit à une marchandise peut se retourner contre le transporteur apparent.

On a des clauses « IDENTITY OF CARRIER » : le contrat de transport est conclut par le propriétaire du navire.

On parle encore « DEMISE CLAUSE » quand on va considérer que les clauses n'auront pas d'effet envers l'ayant droit à la marchandise.

L'émetteur du connaissement n'a aucune personnalité juridique, dans ce cas on donne un nom à l'alliance. Le destinataire peut se retourner contre les différentes compagnies. Il faut protéger les intérêts du destinataire, la JP a évolué et aujourd'hui elle admet que lorsqu'on a un connaissement sans entête, l'ayant droit à la marchandise peut se retourner contre l'armateur propriétaire du navire. Cette solution est critiquée par certains docteurs mais on veut protéger le destinataire.

3) Les mentions relatives aux voyages :

Elles doivent mentionner :

- le nom du navire car cela va permettre d'assurer plus facilement la marchandise.
- Le connaissement :
- devra être daté
- devra être signé par le transporteur
- La signature du chargeur n'est plus exigée.

4) Les mentions relatives à la marchandise :

Quand il y a une fausse déclaration du chargeur, le prix du transporteur est calculé en fonction de la nature de la marchandise, donc aurait un prix moins cher, il sera donc sanctionné sur la nature ou valeur de la marchandise.

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

- **Received for shipment (reçu pour embarquement)** : cette mention n'atteste pas l'embarquement effectif de la marchandise, elle n'atteste que sa prise en charge par la compagnie de transport
- **Clean on bord ou chargé à bord** : cette mention atteste que la marchandise est effectivement chargée à bord du navire

CHAPITRE I : les fondements du commerce extérieur

- **Dirty (surcharge)** : ce connaissance comporte des réserves de la compagnie sur la qualité ou l'état des marchandises chargées est entreposé sur un espace non couvert du navire.
- Transbordement (autorise/interdit) : le connaissance peut porter une mention
- concernant l'autorisation ou l'interdiction du transbordement ; le chargement ou le déchargement des marchandises d'un navire à un autre en cours du transport maritime.²⁶

Le connaissance peut-être établi soit :

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

2.4.2. La lettre de transport aérien (LTA) : La Lettre de Transport Aérien (LTA), AirWay Bill (AWB ou HAWB) ou encore Master Air Waybill est un document nécessaire à la prise en charge de la marchandise et à son transport par voie aérienne. Il s'agit d'un contrat de transport entre le transporteur (la compagnie aérienne) et le chargeur à savoir l'entreprise qui confie le transport de ses produits. La LTA doit porter une date et un numéro de livraison uniques.

« Toute marchandise expédiée par avion doit être attestée par une lettre de transport aérien « LTA »²⁷

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

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

2.4.3. La lettre de transport routier (LTR) : C'est un document contractuel qui harmonise les conditions générales des transports terrestres internationaux, et traite de la responsabilité du transporteur. Ratifiée en 1956 à Genève et entrée en vigueur en 1958

La LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur; qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu. Comme pour la LTA, la LTR atteste d'une part la prise en charge de la marchandise en bon

²⁶ akanea.com/transport-international

²⁷ Convention de Varsovie du 12.10.1929

CHAPITRE I : les fondements du commerce extérieur

état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur. La LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété²⁸

2.4.4. Le duplicata de lettre de voiture international (DLVI) : C'est un récépissé d'expédition de marchandise par la voie ferroviaire (convention

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

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

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

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

2.5. Les documents d'assurance :

La marchandise qui voyage court de nombreux risques de destruction, détérioration, perte, vol, etc. Ces accidents doivent être assurés soit au profit du vendeur, soit au profit de l'acheteur selon que c'est l'un ou l'autre qui court le risque du transport. L'attestation d'assurance certifie de la couverture des risques mentionnés. Précisons tout de suite que, selon le type de contrat (CAF - FOB, etc.), la marchandise voyage soit aux risques et frais du vendeur, soit aux risques et frais de l'acheteur, soit à risques partagés.

Par simplification, c'est le vendeur qui souscrit la plupart du temps le contrat d'assurance dont le bénéficiaire peut être, selon le cas, lui-même ou l'acheteur en fonction de la répartition des risques²⁹. En Algérie, tout importateur se trouve dans l'obligation d'assurer sa marchandise auprès d'une compagnie d'assurance algérienne conformément aux articles 172 et 181 de la loi 80-07 du 09/08/1980

Les principaux documents d'assurance sont :

2.5.1. La police d'assurance : Il s'agit d'un contrat établi entre l'assureur et l'assuré, fixant les obligations de chacun.

²⁸ BAAZIZ (R), et BENDAOU (S) :op.cit., P.37.

²⁹ BERNET ROLLANDE (Luc) :op.cit., p.355

Cette police peut-être :

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

2.5.2. Le certificat d'assurance : Document délivré par l'assureur, constatant l'existence d'une garantie d'assurance. est un document établi sur papier à en-tête, qui confirme l'existence de l'assurance³⁰

2.6. Documents divers :

D'autres pièces peuvent être exigées.

Elles concernent essentiellement la qualité et la nature de la marchandise.

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

La déclaration en détail demeure obligatoire même si l'opération en question bénéficie de l'exemption des droits et taxes, comme c'est le cas pour les opérations d'exportation.

La déclaration en détail doit être faite par écrit,

Elle doit être signée par le déclarant qui peut être le propriétaire, le commissionnaire en douane ou le transporteur.

La déclaration doit être déposée obligatoirement au niveau du bureau de douane territorialement compétent

Le dépôt se fait dans un délai de 21 jours à compter de la date d'enregistrement du document ayant autorisé le déchargement des marchandises

³⁰ www.direct-assurance.fr

CHAPITRE I : les fondements du commerce extérieur

2.6.1 établir une déclaration en détail : La déclaration en détail est établie sur un formulaire conforme au modèle conservé à la direction générale des douanes, il est unique à toutes les opérations effectuées en douane quel que soit le régime douanier assigné aux marchandises déclarées (voir ci-joint contenu de la déclaration en détail).

La déclaration est déposée en cinq exemplaires :

- le premier exemplaire est intitulé « exemplaire douane » ;
- le deuxième exemplaire est intitulé « exemplaire déclarant » ;
- le troisième exemplaire « exemplaire banque » ;
- le quatrième « exemplaire statique » ;
- le cinquième exemplaire est intitulé « exemplaire retour », établi lorsque l'opération fait l'objet d'un régime suspensif.

2.6.2 Les documents à annexer à la déclaration en détail : Pour permettre à la douane l'identification des marchandises importées ou exportées et le contrôle de la recevabilité de la déclaration, le déclarant doit obligatoirement joindre à l'appui de sa déclaration les documents s'y rapportant, à savoir :

- Registre de commerce : Le registre de commerce doit avoir un lien entre l'activité exercée et le produit à importer.
- Identifiant fiscale : Il est délivré par les services des impôts
- Facture commerciale : La facture commerciale définitive doit comporter la date, le numéro, nom et raison sociale du vendeur et de l'acheteur, la désignation de la marchandise, le prix unitaire, le prix globale, la quantité, l'incoterm utilisé dans la transaction, la signature et le cachet du vendeur. La facture doit être domiciliée auprès d'une banque algérienne agréée, sauf pour les cas des opérations d'importation ou d'exportation dispensées de domiciliation bancaire
- Mandat du commissionnaire en douane : Lorsque les marchandises ne sont pas déclarées par leur propriétaire mais par un commissionnaire en douane, la déclaration en détail doit être accompagnée du mandat du commissionnaire en douane.

Documents d'inspection aux frontières : Ces documents sont exigés lorsque la marchandise de par sa nature est soumise à un contrôle aux frontières, il s'agit des contrôles relatifs aux :

- inspections sanitaires : animaux et produits d'origine animale
- inspections de contrôle de qualité et de conformité
- métrologie légale (poids et mesure)

CHAPITRE I : les fondements du commerce extérieur

- Autorisations : Lorsque les marchandises sont soumises, à l'entrée ou à la sortie, à des autorisations prévues par des textes législatifs ou réglementaires, le déclarant doit les joindre à l'appui de la déclaration
- Document justificatif de l'origine : Certificat de l'origine du produit importé ou exporté, notamment, lorsque les marchandises bénéficient d'un avantage fiscal prévu par les accords d'associations
- Titre de transport indiquant la nature de transport : Doivent être joints à la déclaration en détail les titres de transport (connaissance maritime, l'ATA, lettre de voiture)
- Note de colisage ou bordereau de détail : Ce bordereau doit être produit lorsque les envois contiennent des marchandises d'espèces tarifaires différentes.
Il est précisé dans le bordereau, par colis, l'espèce tarifaire, le poids, la valeur de chaque catégorie de marchandise.
Pour les opérations de groupage, la note de colisage doit indiquer :
 - le nom et l'adresse de chaque destinataire ou expéditeur
 - l'espèce, le poids, la valeur du ou des différents lots de marchandises
 - le numéro d'ordre des différentes factures
- La note de détail : La note de détail peut être définie comme un document de synthèse de toutes les informations figurant sur les documents commerciaux et administratifs joints au dossier de dédouanement
- Autorisation pour l'utilisation de régime économique : Les autorisations préalables de placement sous un régime douanier économique doivent être jointes dans le cas d'une importation ou exportation sous un régime douaniers économique³¹

³¹ <https://www.douane.gov.dz>

Section 3 : 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 domiciliataire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale.

Ainsi la domiciliation bancaire d'un contrat d'importation ou d'exportation de biens ou services consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par la banque domiciliataire. Conformément à l'article 29, la domiciliation est préalable à tout transfert/rapatriement de fonds, engagement et/ou au dédouanement

3.1. La domiciliation des Importations :

La domiciliation bancaire d'une importation consiste :

- pour un importateur résident, à faire choix, avant la réalisation de son opération, d'une banque ayant la qualité d'intermédiaire agréé 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 une banque intermédiaire agréée à effectuer ou à faire effectuer, pour le compte d'un importateur, les opérations et les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.³²

Et conformément à l'article 29 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, toute transaction de commerce extérieur Import/Export doit obligatoirement faire l'objet de domiciliation auprès d'un intermédiaire Agrée, cet intermédiaire, choisi par l'importateur s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et de change à l'exception des éléments mentionnées dans les dispensées de la domiciliation bancaire selon les dispositions de l'article 33, du règlement paru au journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007.

³² www.bank-of-algeria.d

CHAPITRE I : les fondements du commerce extérieur

3.1.1. Conditions préalables à la domiciliation :

Avant d'entamer une procédure de domiciliation, nous devons nous assurer que :

- l'importateur n'est frappé d'aucune restriction en matière de commerce extérieur
- l'importateur possède une autorisation d'importation pour certains produits
- que la marchandise n'est pas frappée d'une mesure d'interdiction
- que l'objet de à importer a un rapport avec l'activité de l'importateur
- le pays d'origine a des relations commerciales avec l'Algérie
- les engagements financiers au titre de l'opération sont couverts soit par des provisions constituées, soit par des autorisations de crédit
- la capacité du client à mener l'opération dans les meilleures conditions et conformément aux règles internationales
- la surface financière et les garanties de solvabilité que le client présente
- la régularité de l'opération est conforme la réglementation

3.1.2. Procédure de domiciliation : La domiciliation d'une opération d'importation se fait sur présentation d'une facture Pro-Forma ou d'un contrat commercial et une lettre d'engagement à l'importation signée par l'importateur et le Directeur de l'agence.

3.1.3. Ouverture du dossier : La domiciliation d'une importation donne lieu à l'ouverture d'une fiche de contrôle model FDI pour les importations à délai normal et model FDIP pour les importations à délai spécial.

- Modèle FDI : pour les importations à délai normal qui sont réalisées dans un délai de six (6) mois à partir de la date de domiciliation
- Modèle FDIP : pour les importations à délai spécial qui sont réalisées dans un délai supérieur à six (6) mois

3.1.4. Attribution d'un numéro de domiciliation :

Le numéro de domiciliation est réparti sur six cases :

A	B	C	D	E	F	G	H
---	---	---	---	---	---	---	---

CHAPITRE I : les fondements du commerce extérieur

A : Wilaya : deux chiffres correspondants au lieu d'implantation géographique de l'agence bancaire.

B : Agrément deux chiffres correspondant au code agrément de la banque

C : Guichet : deux chiffres correspondant au code attribué par la banque d'Algérie au siège domiciliaire

D : Année : quatre chiffres correspondants à l'année

E : trimestre : un chiffre relatif au trimestre concerné

F : Nature : deux chiffres correspondant à la nature de contrat

G : Numéro d'ordre : Cinq chiffres indiquant le numéro d'ordre chronologique des dossiers ouverts durant un trimestre selon qu'il s'agisse de court terme ou de long terme.

H : Devise : trois lettres selon le code IZO

3.1.5. Gestion et suivi du dossier de domiciliation : La période de gestion du dossier de domiciliation import se situe entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier. Durant cette période, l'agence opère un suivi et intervient, en cas de besoin, auprès de son client pour un complément d'information ou pour réclamer des documents éventuellement manquants au dossier.

Cette vérification se fait suivant les délais prévus par la fiche de contrôle (de 6 mois, 9 mois et 10 mois après la date d'ouverture). Si le client fait parvenir à l'agence une copie du document douanier (Exemplaire déclarant « D10 ») et que celle-ci ne reçoit pas l'exemplaire banque, elle doit adresser un courrier à l'inspecteur des douanes pour le réclamer

3.1.6. Apurement de dossier de domiciliation : Article 39, du règlement paru dans le journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, L'apurement du dossier de commerce extérieur consiste, pour l'intermédiaire agréé, à s'assurer de la régularité et de la conformité de la réalisation des contrats commerciaux et du bon déroulement des flux financiers auxquels ils donnent lieu au regard de la réglementation des changes en vigueur.

Pour cela, on aura besoin de la facture définitive, des documents douaniers (D10) et de la formule de règlement (F4).

Ensuite le banquier classe le dossier selon le niveau de cohérence des documents :

- **Dossier apuré** : lorsque l'opération se réalise comme convenu c'est à dire qu'il y a réunion des documents suscités et concordance des montants (celui de la formule de règlement F4, celui du document douanier D10 et celui de la facture commerciale)
- **Dossier en insuffisance de règlement** : si le montant de la formule de règlement est inférieur à celui du document douanier.
- **Dossier en excédant de règlement** : si le montant de la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier
- **Dossier non utilisé ou annulé** : il s'agit de dossier qui ne comporte ni règlement (F4), ni justificatif douanier (D10). Il contient, dans la plupart des cas, une demande d'annulation du client

3.2. La domiciliation des exportations :

La Banque d'Algérie a précisé dans un communiqué que l'instruction n 07-2021 datée du 29 juin 2021 et signée par son gouverneur, Rostom Fadhli, fixe le délai de domiciliation à posteriori des exportations des produits frais, périssables et/ou dangereux et prend effet à compter de la date de sa signature³³.

Cette instruction vient en application de l'article 60 du règlement n 07-01 du 3 février 2007 modifié et complété, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, souligne la même source

La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale.

Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale.

3.2.1. Traitement de l'opération :

La domiciliation des exportations est subordonnée à la présentation par le client de la demande d'ouverture de dossier de domiciliation exportation, du contrat commercial 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 à 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.

³³ <https://www.aps.dz/domiciliation>

3.2.2. Gestion du dossier de domiciliation :

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

3.2.3. Apurement du dossier de domiciliation : L'apurement consiste à réunir, dans les délais fixés, les différents documents que doit comporter le dossier à son échéance soit : la facture définitive domiciliée, le document douanier « D3 » exemplaire banque

On distingue trois cas d'apurement possibles :

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

3.2.4. Conservation des dossiers : Au vu des instructions du règlement 91-12 relatif à la domiciliation des importations, les banques sont tenues de conserver les dossiers apurés durant une période de cinq ans.

3.3. Les dispensés de la domiciliation bancaire :

Certaines opérations sont dispensées de l'obligation de domiciliation bancaire en vertu des articles 29, 33 et 58 du dit règlement, il s'agit ³⁴:

- des opérations en transit
- des importations/exportations dites sans paiements réalisées par les voyageurs pour leur usage personnel, conformément aux dispositions des lois de finances
- des importations dites sans paiements réalisées par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques et consulaires algériennes à l'étranger, lors de leur retour définitif en Algérie, conformément aux dispositions des lois de finances
- des importations dites sans paiements réalisées par les agents diplomatiques et consulaires et assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger lors de leur retour en Algérie
- des importations / exportations d'une valeur inférieure à la contre valeur de 100.000 DA en valeur FOB
- des importations/exportations d'échantillons, de dons et marchandises reçues dans le cas de la mise en jeu de la garantie
- des exportations contre remboursement d'une valeur inférieure ou égale à la contre valeur de cent mille dinars (100.000 DA) faite par l'entremise d'Algérie poste
- des exportations temporaires, sauf si elles donnent lieu à un paiement de prestations par transfert de devises ou transfert de fonds vers l'étranger

³⁴ www.douane.gov.dz

CHAPITRE I : les fondements du commerce extérieur

- des importations de marchandises réalisées sous le régime douanier suspensif lorsqu'elles ne donnent pas lieu à transfert de fonds

En définitive, la domiciliation bancaire à l'importation et à 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 les flux de devises générées. Les déclarations douanières obligent d'ailleurs les entreprises importatrices et exportatrices à mentionner les numéros de domiciliation auprès des banques commerciales³⁵.

³⁵ L'information commerciale, facteur de promotion du commerce extérieur Mr. Brahim GUENDOUI .Faculté des Sciences Economiques et des sciences de Gestion Université de TIZI OUZOU

Conclusion :

A travers les éléments traités dans ce premier chapitre qui se porte sur les fondements du commerce extérieur, nous pouvons constater que tous les volets qu'englobe le commerce extérieur sont importants, mais on peut dire avec affirmation que l'élément plus décisif est le contrat international qui regroupe toutes les clauses essentielles pour le bon déroulement des opérations et ainsi éviter toutes sources de litiges. Ce contrat doit faire référence à l'incoterm choisi afin d'éviter les litiges concernant la répartition des frais et des risques entre l'importateur et l'exportateur

Aussi, les documents commerciaux servent également d'appui pour les autres intervenants (banquiers, douanes, assurances...). Ils constituent souvent, pour le banquier, les faits générateurs des paiements ou des financements des opérations de ses clients, et enfin la domiciliation bancaire qui est incontournable à toutes opérations commerciales d'envergures internationales, qui permet au banquier de procéder à une première estimation de l'opération commerciale de son client, après avoir examiné tous les éléments du contrat.

Voilà en ce qui concerne les points importants traités lors de ce premier chapitre, nous verrons dans le deuxième nous parlerons du financement du commerce extérieur, nous verrons les instruments utilisées, les techniques de paiements, les modalités de financements et aussi des risques liés au financement international

Introduction

Lors des négociations commerciales internationales, les modalités financières du contrat relatives aux modes et aux techniques de paiement, dont certaines sont spécifiques au commerce international, relève une importance primordiale. Les moyens de règlement utilisés à l'international sont nombreux et diversifiés. L'emploi des uns ou des autres varient en fonction de la confiance réciproque que s'accordent le vendeur et l'acheteur et de la nature des échanges : les caractéristiques liées à la nature du produit, à son prix, à sa compétitivité, aux conditions commerciales et financières de la transaction, au rapport de force entre les entreprises cocontractantes, ainsi qu'au risque pays de l'importateur. Les opérateurs du commerce international devront choisir l'instrument et la technique de paiement adéquats, parmi les nombreuses possibilités, plus ou moins complexes et contraignantes, qui n'offrent pas les mêmes sécurités à l'exportateur, dont le souci majeur est de se faire payer par ses clients ou de se faire livrer par les vendeurs.

En effet, les intérêts des cocontractants sont pour partie contradictoires. L'importateur souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, de préférence après la livraison, tandis que l'exportateur veut vendre en dégageant un bénéfice et n'expédier la marchandise qu'après règlement de l'acheteur, il cherche ainsi une forme qui lui offrira le maximum de sécurité et de rapidité de paiement. En raison de certains impératifs commerciaux, l'intervenant dans une opération du commerce international que se soit l'importateur ou l'exportateur, ne dispose pas souvent d'une position de force suffisante, susceptible de lui permettre d'imposer ses conditions de paiement. Néanmoins, il se doit de bien connaître les différents outils dont il dispose. A l'importation, l'acheteur dispose de plusieurs d'instruments et de techniques de paiement dont l'utilisation suit les mêmes exigences qu'à l'exportation. En effet, ces principaux moyens de paiement comprennent, entre autres, les chèques, les virements ou les effets de commerce et les techniques non documentaires et documentaires de paiement, en outre les moyens de paiement classique ne garantissent pas toujours la sécurité et la rapidité souhaiter, donc de la on se penche automatiquement sur l'évolution proposer par le banque et les institutions financières en matière de techniques de paiement international don l'objectifs majeur et de détecter les faiblesses des moyens de paiements que ca soit en terme de sécurité de rapidité de cout ou toute autre caractéristiques, puis ensuite de proposer une alternative adéquat, c'est de la qu'on peut tirer le défis majeur des banques lors d'une opération de commerce international. Afin d'assurer son rôle la banque propose plusieurs moyen de paiement à l'international.

Section 1 : les instruments de paiement

Les instruments de paiement sont définis comme étant les dispositions mises en œuvre afin de réaliser une opération commerciale, c'est donc les différentes formes matérielles que prend le support de paiement, pour certains d'entre eux ils existent sous forme physique et d'autres avec le développement ça se passe entièrement sous forme informatisée.

Il y a plusieurs formes d'instrument de paiement utilisés actuellement dans les relations du commerce international qu'on peut énumérer comme suite :

1.1 Le chèque :

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire, ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, libellé en monnaie nationale ou en devises étrangères. Peu coûteux et très répandu dans le monde, il passe par l'intermédiaire d'une banque ou d'un établissement financier on peut distinguer plusieurs formes de chèque :

1.1.1 Le chèque d'entreprise (check) : ce dernier est émis par le tenant du compte autrement dit l'acheteur ou l'importateur appelé dans cette opération « le tireur » au profit du vendeur ou exportateur qui est dénommé « le bénéficiaire », afin d'offrir plus de garantie ce chèque peut être certifié qui veut dire que la banque greffe sur le chèque un visa confirmant que le compte du tireur est approvisionné suffisamment pour assurer le montant de ce chèque lors de son émission et qu'elle bloque ce montant jusqu'à l'expiration du délai légal de présentation.

1.1.2 Le chèque de banque (bank draft) : il est émis par la banque par la banque à la demande de l'acheteur un particulier car il représente un engagement direct de paiement de celui-ci dans son principal avantage est d'assurer au créancier, sous certaines réserves, le paiement de la somme due.

Dans la pratique commerciale internationale le chèque est un instrument vraiment peu utilisé car malgré sa simplicité et son coût vraiment bas, il expose à certains risques peu attractifs, le délai d'encaissement peut être très long (envoi par la poste et intervention de plusieurs banques), mais aussi il est exposé au risque de perte de vol et surtout de falsification, de plus son statut juridique et la possibilité d'y faire opposition (varient d'un pays à un autre), pour cela que le chèque est utilisé qu'entre partenaires de confiance avec de longues années de partenariat.

1.2 Les effet de commerce :

Pour garantir le paiement à l'échéance, le vendeur peut exiger la remise d'un document appelé « effet de commerce », qui présente les trois caractéristiques suivantes :

- Il représente une créance d'argent d'un montant déterminé et exigible à court terme.
- Il ne peut être payé qu'à celui qui détient matériellement le document.
- Il est négociable, c'est-à-dire qu'il peut se transmettre par endossement : cette qualité constitue sa principale utilité en rendant sa circulation rapide et facile, en distingue la lettre de change, le billet à ordre, le warrant.

1.2.1 La lettre de change : La lettre de change appelée également « traite » est un écrit par lequel l'exportateur ou le vendeur appelle dans cet exercice le tireur donne l'ordre à l'importateur ou l'acheteur qui est le tiré de payer à une certaine échéance une somme déterminée à un bénéficiaire en général le tireur lui-même. Dans la pratique le tireur, souvent bénéficiaire, expédie la traite au tiré pour que celui-ci la lui retourne acceptée, c'est-à-dire signée, en effet ces avantages matérialise une créance qui peut être escompté auprès d'une banque qui veut dire que la traite peut être escompter (payer) au près d'une banque pour un montant bien précis (moins que la somme prévue) avant la fin de l'échéance, la date de paiement est déterminé à l'avance . L'inconvénient de cet instrument, la traite reste soumis à l'acceptation de l'acheteur.

1.2.2 Le billet à ordre (promissory note) : C'est un écrit par lequel l'importateur qui est le souscripteur (le débiteur) s'engage à payer l'exportateur ou créancier (le bénéficiaire) une somme fixée à une date et à un lieu donnés, il propose plusieurs avantages dans sa simplicité et la possibilité d'une mobilisation immédiate par l'escompte (être payer par la banque immédiatement), les limites du billet à ordre sont fortes, il fait courir en particulier les risques non négligeable de non-paiement ou d'annulation (si le tireur obtiens l'aval d'une banque sur la lettre c'est-à-dire l'engagement solide de payer), ainsi de non transfert des fonds, d'émission tardive de fond et d'erreurs quant à la somme, la date ou le lieu, sans oublier que le risque de perte, de vol et de falsification demeurent pressantes,

La traite sera communiquer entre les deux intervenant par le billet de la banque et à l'échéance cet effet de commerce sera réglée par virement bancaire mais cet instrument est peu utilisé dans les transactions importantes à l'international.

1.2.3 Le warrant : Il s'agit d'un billet à ordre que le souscripteur s'engage à payer un montant précis à une date précise, la différence avec le billet à ordre ordinaire est qu'il constitue en outre un gage (garantie) à l'intérêt du créancier sur des marchandises déposées dans un magasin général ou dans des entrepôts dont le stock est contrôlé par des sociétés de vérification des stocks.

Un effet de commerce est un titre négociable peut répondu dans le commerce international car les risques lier a cet instrument de paiement sont considérable mais ca reste quand même un moyen de paiement en évolution qui a la possibilité d'être utiliser plus régulièrement si ses limites viennent à être ajuster.

1.3 Le virement bancaire :

Le virement bancaire est l'opération d'envoi (transfert) ou de réception (rapatriement) de fonds entre deux comptes bancaires : la personne physique ou morale qui est tenue d'effectuer le virement est appelée le donneur d'ordre, et la personne recevant est appelée le "bénéficiaire".

Le virement bancaire est donc un ordre donné par l'importateur à son banquier de débiter son compte de la somme convenue et de la verser et donc la créditer du compte de l'exportateur, le virement bancaire est connu pour sa simplicité et aussi pour sa rapidité en effet le délai du virement est compris entre 1 et 4 jours ouvrable cela dépend du montant en question aussi que de la banque, du pays, de la devise mais aussi du type de virement, on distingue de type de virement :

Le virement ponctuel un virement est réputé ponctuel si l'ordre est émis pour une transaction unique.

Virement permanent Si la banque reçoit l'ordre de répéter le virement plusieurs fois de façon régulière, le virement est dit permanent (ou automatique), l'ordre peut être programmé pour une durée déterminée ou indéterminée. Vous pouvez annuler à tout moment à condition d'en informer la banque, ce dernier est utilisé dans les transactions répétées et programmées (livraison chaque mois ou chaque semestre...)

Actuellement le virement bancaire peut être effectué par un réseau de télécommunication privée et géré par un ordinateur ce qui est appelé par le nom du virement SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications).

Le virement SWIFT est à ce jour le virement le plus privilégié dans des conditions favorables car il est plus rapide, le plus souple, et le plus sûr à noter aussi que dans ce type de virement on annule le risque de vol de perte et de falsification, son fonctionnement est simple et basique, l'importateur qui est le débiteur donne l'ordre à sa banque de payer l'exportateur qui est son créancier par virement SWIFT, un acquit SWIFT sera transmis au bénéficiaire comme étant preuve de la réalisation du transfert.

L'exportateur peut mentionner dans son contrat commercial qu'il exige d'être réglé par virement SWIFT mais l'inconvénient majeur de cet instrument est le risque de change.

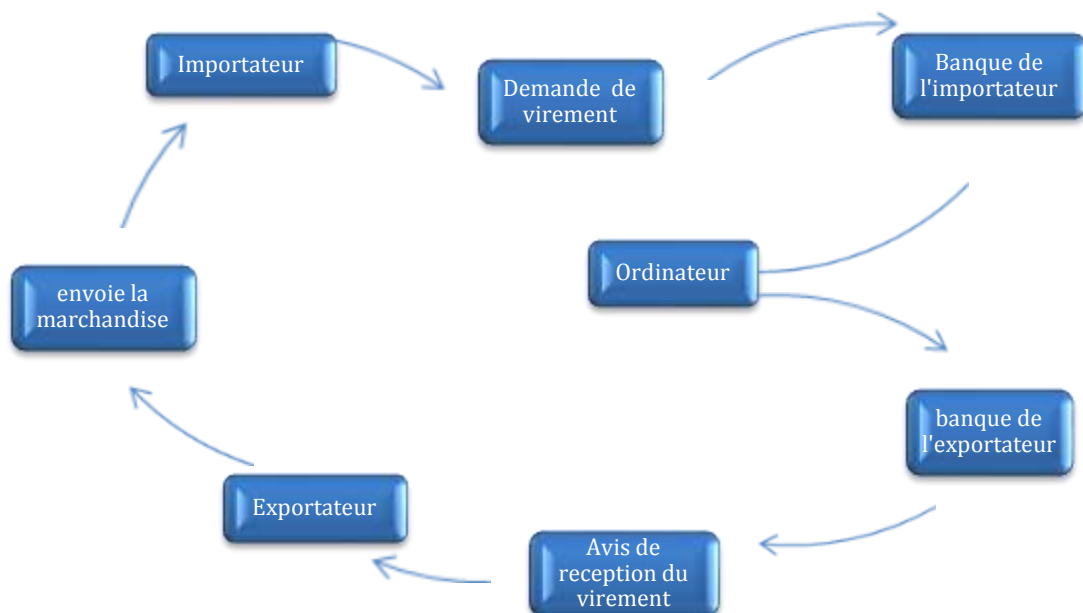
Pour comprendre le déroulement d'un virement SWIFT faut savoir que le réseau SWIFT et un réseau de télécommunication privé c'est géré par des ordinateurs et son usage est réservé uniquement aux banques membres de la société qui en assure la gestion

Le système SWIFT a trois niveaux de fonctionnement : La banque avec son terminal, le concentrateur national et le centre de communication, dans ce système les banques et les opérateurs sont identifiés par des codes, BIC ou SWIFT ont comme rôle principal l'identification de la banque destinataire du virement ce dernier permet d'effectuer un transfert transfrontalier, quant au IBAN c'est le code qui correspond à l'identification du compte bancaire du bénéficiaire.

Chapitre 2 : Le financement du commerce international

Durant l'opération de virement, le code IBAN ou SWIFT est transmis par la banque de l'exportateur qui le transmet aussi tôt à l'importateur, l'importateur lui reste plus qu'à mentionner le code de l'exportateur sur son ordre de paiement puis il le donne à sa banque qui identifie le compte bancaire de l'exportateur grâce au code IBAN et reste plus qu'à effectuer le paiement en toute sécurité.

Figure N° 03 : explication du fonctionnement d'un virement SWIFT



Source : AKKAL Amine, ALOUT Zoubir, mémoire de fin de cycle, financement du commerce extérieur université A/mira Bejaia, 2003, p21.

Chapitre 2 : Le financement du commerce international

Les instruments de paiement sont nombreux et différents, chacun différencie l'autre dans le but de s'adapter aux exigences des intervenants dans le cadre d'une opération de commerce international, car tous n'ont pas les mêmes intérêts, la première différence se note en ce qui concerne le moment de règlement pour l'acheteur il veut payer le plus tard possible et le vendeur voudra être réglé le plus tôt possible, cela ne s'arrête pas là, il y a aussi la notion de sécurité et le délai de règlement, en effet il n'y a pas toujours cette notion de confiance entre les deux intervenants et elle diffère de la confiance totale à une confiance partielle, cela se produit après des années de partenariat, cette notion de sécurité touche le règlement mais aussi la livraison ou le titre de propriété, donc pour chaque transaction entre deux intervenants, il y a des paramètres à prendre en compte et le choix du bon instrument de paiement est nécessaire car le degré de sécurité, le coût et le délai de chacun d'entre eux diffèrent.

La banque propose plusieurs instruments de paiement afin de répondre aux besoins de chacun des intervenants dans une opération de commerce international, cela dans le but d'encourager le commerce international et de participer à son développement, en effet la banque joue le rôle d'intermédiaire certes mais son rôle est tout aussi important que chaque acteur dans le commerce international, à travers la prestation de services qu'elle propose notamment avec les différents instruments de paiement mis à la disposition des intervenants (importateur et exportateur) elle participe et encourage le commerce extérieur.

Section 2 : Les techniques de paiement

2.1 L'encaissement simple (transfert libre) :

Dans le cadre d'une transaction internationale et quand il existe une entente et une confiance totale entre l'exportateur et l'importateur cela après quelque année de d'échange entre les deux, les intervenants se réfèrent à l'encaissement simple pour régler le paiement, dans ce cas y'a aucune formalité nécessaire pour effectuer la transaction.

Lors d'un encaissement simple l'exportateur donne l'ordre à sa banque de transférer une somme d'argent bien définie au profit de l'exportateur au près d'une banque étrangère, sans engagement, ni garantie, ni intermédiation de la banque, le rôle de la banque du donneur d'ordre s'arrête à l'exécution de l'ordre qui lui a été donné qui est de transférer le montant sans document justificatif ou procédure à suivre.

Dans cette opération l'exportateur envoie directement à son importateur tous les documents relatifs aux marchandises tels que la facture, document de transport ou autre, l'importateur paie à lui-même directement l'exportateur.

Cette technique est utilisée uniquement entre les partenaires de confiance et elle permet l'économie de frais bancaires et gain de temps.

Pour comprendre l'opération d'encaissement simple et le rôle de la banque on va expliquer le déroulement de cette opération.

Pour commencer l'importateur et l'exportateur concluent un contrat commercial ou précisent que le règlement se fait par encaissement simple, ensuite l'exportateur envoie la marchandise ainsi que tous les documents liés à la marchandise et ces derniers sont reçus par l'importateur et prend donc pleine possession de la marchandise, puis l'importateur donne l'ordre à sa banque de faire un transfert du montant du contrat à l'intérêt de l'exportateur.

Dans cette opération aucun des intervenants n'est conditionné par la remise de documents justifiant qu'il a bien rempli sa part du contrat et la banque ne joue que le rôle d'intermédiaire elle prend aucun engagement ni aucune responsabilité et donne aucune garantie sur le déroulement de la transaction.

On recourt à cette technique en vue de gagner du temps de réduire les coûts ainsi que la rapidité de la transaction et la simplicité de la procédure, mais cette dernière expose dangereusement l'exportateur au risque de non paiement car l'importateur ne paie que après avoir reçu la marchandise et les documents liés autrement dit après avoir eu pleine possession de la marchandise.

2.2 Le contre remboursement (cash delivery) :

C'est une technique procure au transporteur final de la marchandise un rôle d'intermédiaire financier, il assure le transport de la marchandise mais aussi l'encaissement du prix.

L'utilisation de cette technique de paiement est très limitée, elle n'est utilisable que lorsque :

- l'exportateur est sûr que l'acheteur acceptera la marchandise.
- la marchandise est de faible valeur unitaire.

Figure N° 04 : Schéma explicatif du contre remboursement



Source : PASCO (Corine) : commerce international 6ème édition DUNOD, paris, 2006, p115.

2.3 L'affacturage :

Lors d'une opération de commerce international, l'entreprise exportatrice a la possibilité de transférer son risque de crédit à un organisme financier cette technique est répondeu en cas de besoin de financement par l'entreprise exportatrice et cette technique est appeler l'affacturage, donc l'affacturage permet à l'exportateur d'alimenter sa trésorerie, , l'opération consistera à confier le recouvrement des factures à l'organisme financier, qui en garantie la bonne fin toute en ce chargeant de la gestion des comptes clients. La société d'affacturage peut également assurer le financement des factures, nous remarquons toutefois que l'organisme financier qui substitue au créancier principal souhaite, en général transférer son risque à une compagnie d'assurance-crédit.

L'affacturage est une technique utiliser comme solution pour :

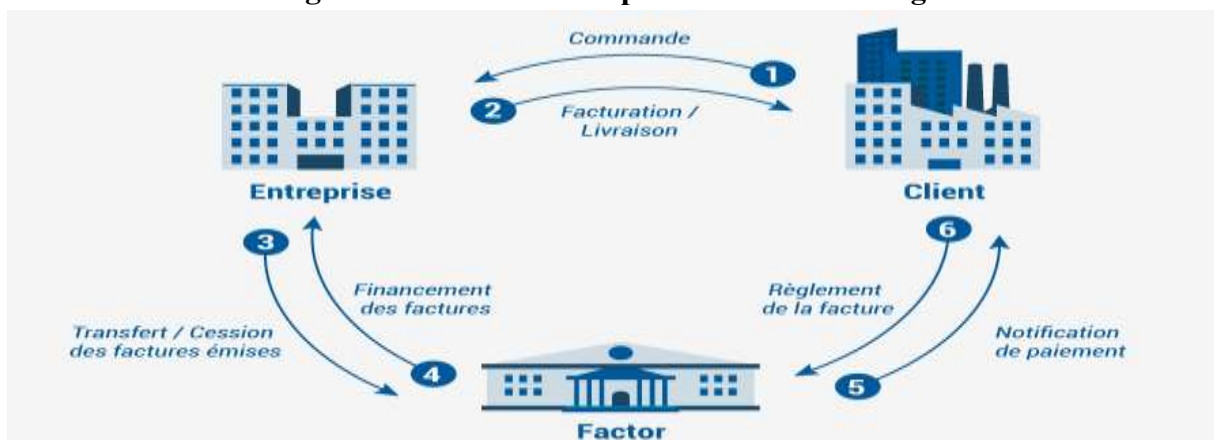
- Assurer le financement des factures.
- Alimenter la trésorerie dans des délais très court.
- La garantie de risque d'insolvabilité des clients.
- La gestion du compte client.

L'affacturage permet donc à l'exportateur de déléguer la gestion des créances commercial sur ses clients à un organisme appeler « un factor » qui se charge de recouvrir le montant de la créance et qui garantie donc contre le risque de non paiement, afin de mieux expliquer cet opération on va expliquer le déroulement d'une opération d'affacturage :

Dans cet opération ya trois intervenant (l'exportateur, l'importateur et le factor.)

Après la signature du contrat commercial, l'importateur passe la commande auprès de l'exportateur, l'exportateur conte à lui interroge son factor qui âpres une analyse lui attribue ces services (un recouvrement de sa créance et une garantie sur le risque de non paiement du clients), puis l'exportateur envois sa marchandise et facture son clients, c'est la que la créance est transmise au factor qui avance généralement jusqu'à 90% de montant tout taxe comprise des créance cédées (les recouvrements des créances se fais dans un délai de 48h) enfin le factor procède aux relances et recouvrement jusqu'à la réception de la créance.

Figure N° 05 : Schéma explicatif de l'affacturage



Source : <https://www.factorcash.com/affacturage-definition/>

2.4 La mobilisation de créances nées sur l'étranger :

Dénommer aussi DAILLTEXPORT, Cette procédure permet aux exportateur qui ont accordé des délais de paiement d'obtenir le financement du montant total de leurs Créances, à condition qu'elles existent juridiquement et soient matérialisées par une traite tirée par l'exportateur sur la banque ou billet à ordre (validés par la banque) puis escompté. Le crédit est remboursé à l'échéance par les fonds versés par le client étranger.

2.5 La lettre de crédit stand-by :

Appelée également SBLC (stand-by letter of credit), est une garantie bancaire avec laquelle l'importateur garantit à son fournisseur que sa banque se substituera à lui s'il est défaillant, à condition que l'exportateur présente les documents réclamés comme preuve de l'existence de la créance.

La lettre de crédit stand-by a pour vocation de ne pas être mise en jeu c'est un contrat financier indépendant du contrat commercial.

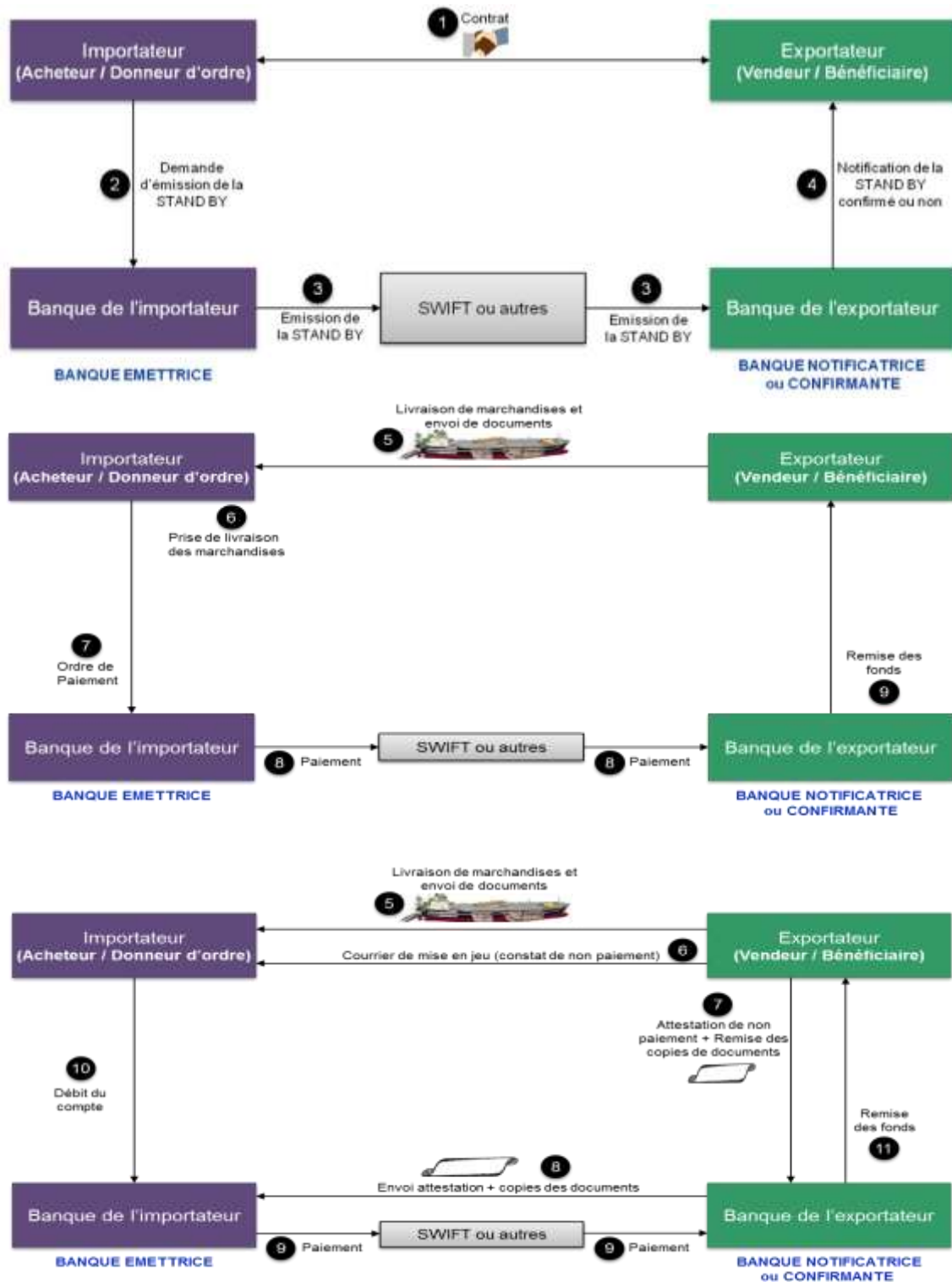
C'est l'acheteur qui est à l'origine de la lettre de crédit stand-by, et qui en fait la demande auprès de sa banque (banque émettrice), qui informera le vendeur par l'intermédiaire d'une banque notificatrice (ou confirmatrice).

Comme c'est préciser auparavant la lettre de crédit stand-by est émise par l'importateur, donc après la signature du contrat commercial, l'importateur fait une demande d'ouverture de la lettre de crédit stand-by auprès de sa banque qui sera nommer dans cette exercice comme étant la banque émettrice. Cette dernier fait l'émission de la lettre de crédit stand-by à la banque de l'exportateur qui sera nommer banque notificatrice ou confirmatrice (tout dépend si elle prend l'engagement dans ce contrat c'est une banque confirmatrice si elle prend aucun engagement elle sera uniquement notificatrice.) qui envoie une notification ou une confirmation à l'exportateur.

Après l'ouverture de la lettre de crédit stand-by l'exportateur envoie les documents lier à la marchandise à la banque notificatrice ou confirmatrice qui à son tour envoie les documents à la banque émettrice contre le paiement de la facture puis l'importateur reçoit les documents en plus la marchandise et l'exportateur reçoit le paiement.

Mais en cas de non paiement c'est la ou la lettre de crédit stand-by intervient, donc l'exportateur envoie les copies des documents lier à la marchandise plus une attestation de non paiement a la banque notificatrice qui envoie le tout a la banque émettrice, la banque émettrice effectue le paiement à la banque notificatrice et débite en même temps le compte de son client (l'importateur), maintenant la banque notificatrice envoie le paiement reçu à l'exportateur.

Figure N° 06 : Schéma de la lettre de crédit stand-by



Source : www.comprendrelespaiements.com/trade-la-lettre-de-credit-stand-by

2.6 Le crédit fournisseur :

Comme son nom l'indique le crédit fournisseur est accordé par la banque au fournisseur il lui permet d'encaisser le montant de sa vente même si ce dernier à accordé un délai de paiement à son acheteur.

Afin de donner une petite définition, le crédit fournisseur est un crédit accordé par la banque à un fournisseur (exportateur) du montant de sa vente, lui-même à accordé un certain délai de paiement pour son acheteur (importateur) , le crédit fournisseur permet à l'exportateur d'escompter sa créance et d'encaisser le paiement (par sa banque) afin de pouvoir lui aussi à son tour assurer le paiement de ses créances et assurer son fond de roulement.

La durée d'un crédit fournisseur dépend de son type, si c'est à court terme c'est entre 18 mois et 7 ans alors que si c'est à terme il dépasse 7ans.

Le déroulement d'un crédit fournisseur se fait comme suite, en premier temps l'exportateur exprime sa volonté d'accorder un délai à l'importateur au prêt de sa banque, par la suite un contrat commercial est effectué entre les deux partenaires étranger précisant dans ce contrat les conditions de paiement. L'exportateur expédie la marchandise à son client et transfère les documents à sa banque ainsi que les effets tirés sur l'acheteur, c'est dernier s'en va envoyer à la banque de l'importateur dans le but qu'elle soit reconnue par son client, en dernier la banque de l'importateur envoie les effets (accepter et reconnue par l'importateur) à la banque de l'exportateur qui à son tour procède au paiement de son client.

Cette technique de paiement représente des inconvénients majeurs, en effet elle expose l'exportateur au risque de non paiement en cas où il ne se prémunit pas de ce risque au près d'une assurance, ajouter à cela que ça a un coût que le fournisseur doit subir et après ça provoquera l'augmentation du prix de la marchandise afin de rentabiliser.

2.7 Le crédit acheteur :

Le crédit acheteur est une technique de financement du Commerce International. Il s'agit d'un crédit consenti directement par une banque locale à un acheteur étranger ou à sa banque avec la garantie de la Coface, permettant au fournisseur d'être réglé au comptant.

Le crédit acheteur consiste donc à ce que l'acheteur étranger négocie un crédit par la banque locale du vendeur afin de pouvoir financer son opération d'achat de marchandises, cette technique couvre l'exportateur contre le risque de non paiement vu que il sera réglé au comptant par la banque, cette technique nécessite deux contrats juridiques différents :

- Le contrat commercial qui définit les obligations de chacun.
- Un contrat financier, par lequel la banque s'engage sous certaines contraintes à financer l'opération commerciale.

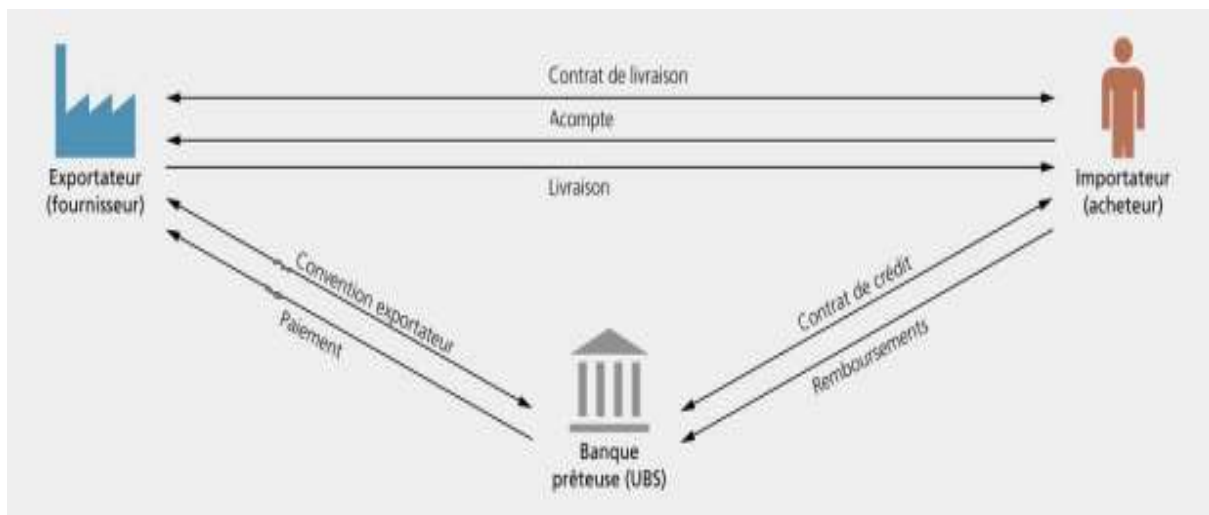
Chapitre 2 : Le financement du commerce international

Le déroulement du crédit acheteur peut se résumer comme suit :

- L'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial qui détermine les obligations de chacun et surtout le mode de paiement, ce sera préciser que le financement se fera par crédit acheteur.
- Après avoir souscrit une assurance, le contrat financier sera signé entre l'emprunteur (qui peut être l'acheteur directement ou sa banque) et le prêteur (la banque du vendeur).
- L'exportateur envoie la marchandise à l'importateur ainsi que les documents liés à sa banque.
- La banque prêteuse règle l'exportateur suivant les conditions du contrat financier (généralement c'est à hauteur de 85%) et notifie l'emprunteur par un avis d'utilisation pour la tranche débloquée.
- L'emprunteur procède au final au remboursement de l'emprunt et des intérêts comme c'est précisé dans le contrat financier.

Le crédit acheteur présente plusieurs avantages autant qu'à l'acheteur qu'au vendeur, pour l'acheteur étranger il lui permet d'avoir un financement à un taux plus bas que celui qu'il aura dans son pays et aussi d'un délai de paiement plus important. Pour le vendeur il lui permet d'être réglé au comptant et donc de se couvrir contre le risque de non paiement, mais ce type de crédit il est accordé généralement qu'au grande entreprise.

Figure N° 07 : Schéma explicatif du crédit acheteur



Source: UBS Switzerland AG Trade & Export Finance Case postale, 8098 Zurich.

2.8 La remise documentaire :

La remise documentaire (ou encaissement documentaire) consiste pour le vendeur à faire encaisser par une banque le montant dû par un acheteur contre remise de documents. Les documents sont remis à l'acheteur uniquement contre paiement ou acceptation d'une lettre de change. Dans ce dernier cas, la lettre de change peut être avalisée par une banque, ce qui procure au vendeur (ou en cas de circulation, au porteur) une sécurité de paiement nettement supérieure. Il est à noter que dans la remise documentaire, les banques interviennent comme des mandataires de leurs clients : elles s'engagent uniquement à exécuter leurs instructions.

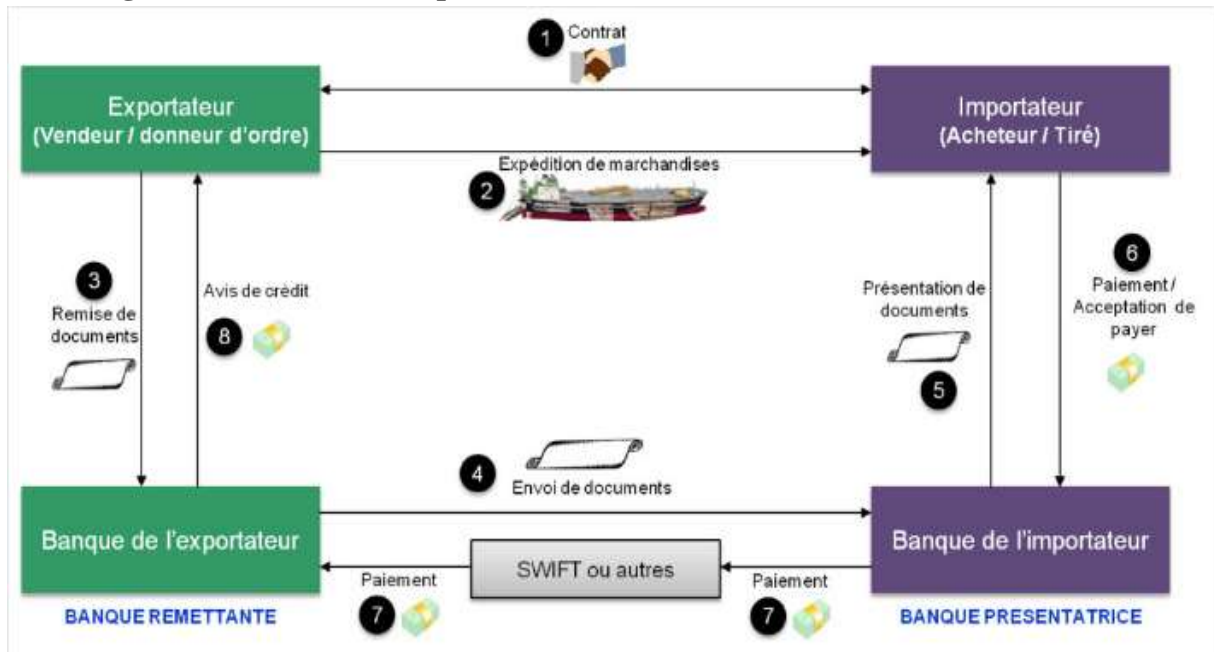
Donc la remise documentaire est une technique utilisée dans le commerce international où l'exportateur appelé donneur d'ordre, mandate sa banque appelée banque remettante à recueillir par l'intermédiaire de la banque de l'importateur appelée la banque présentatrice le règlement ou l'acceptation de l'importateur qui est dans cet exercice le tir au moment de la présentation des documents liés à la marchandise. L'exportateur qui est le donneur d'ordre de la remise documentaire envoie à sa banque les documents commerciaux liés à la marchandise et les instructions relatives aux conditions de délivrance de ces documents à l'importateur.

Le crédit documentaire est donc le traitement des documents par la banque selon les ordres reçus.

Les étapes du déroulement de la remise documentaire peuvent être énumérées comme suite :

- La signature du contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur et se met d'accord sur les modalités de la transaction le mode de paiement et les documents à fournir.
- Le vendeur expédie la marchandise et il confie les documents liés à cette dernière à sa banque avec les conditions sous lesquelles ils seront remis à l'importateur.
- Après la remise des documents la banque remettante vérifie que tous les documents énumérés dans la lettre d'instruction sont envoyés et signale tout problème détecté en cas de manque de document.
- Dès la réception et la vérification des documents la banque les envoie à la banque de l'importateur et cette dernière notifie son client de la réception des documents et lui dicte ce qu'il faut qu'il fasse afin de les récupérer.
- Selon les conditions énumérées dans la lettre d'instruction, l'importateur peut soit payer la facture ou accepter un effet de commerce.

Figure N° 08 : Schéma explicatif du déroulement de la remise documentaire



Source : <http://www.comprendrelespaiements.com/trade-la-remise-documentaire/>

Le remise documentaire est un moyen de paiement à l'international simple, souple et peu coûteux, il permet à l'importateur d'avoir possession de la marchandise avant son paiement et donc éventuellement la revendre et réaliser un bénéfice ce qui lui permettra d'honorer sa créance. Pour l'exportateur il lui offre une sécurité et une assurance sur le paiement car l'importateur recevra les documents qu'après le règlement de sa facture.

Mais cette technique a des limites car effectivement y'a aucun engagement de la banque sur le paiement de la facture car la banque joue uniquement le rôle d'intermédiaire et ne prend aucune responsabilité ni engagement. L'importateur pourra avoir des difficultés et ne pas accéder à sa marchandise si les documents nécessaires au dédouanement ou la remise de la marchandise sont inclus dans la remise documentaire.

2.9 Le crédit documentaire :

Le Credoc est la seule méthode universellement admise qui permet de réaliser un compromis acceptable sur le plan commercial en prévoyant un paiement contre documents représentant la marchandise et permettant le transfert des droits de cette marchandise.

Pour donner une définition le crédit documentaire est l'engagement d'une banque de payer un montant défini au fournisseur d'une marchandise ou d'un service, contre la remise - dans un délai déterminé - de documents énumérés qui prouvent que les marchandises ont été expédiées ou que les prestations de service ont été effectuées, l'objet de ces documents est de rendre vraisemblable l'exécution correcte des obligations de l'exportateur, ces documents seront ensuite transmis par la banque à l'acheteur contre remboursement, pour que ce dernier puisse prendre possession de la marchandise.

Ainsi l'acheteur ne transmet aucun fonds au vendeur tant qu'il n'a pas reçu les documents pour prendre possession de la marchandise, et le vendeur reçoit le paiement dès qu'il a expédié

Technique générale :

Dans le contrat de vente, c'est logiquement à l'endroit où les parties règlent les dispositions relatives au paiement de prix que doivent être arrêtés, le principe du paiement par voie du crédit documentaire ainsi que les modalités essentielles de celui-ci.

- l'importateur donne à sa banque l'instruction d'ouverture du crédit documentaire.

- que l'exportateur vérifie si les dispositions de la lettre de crédit qu'il reçoit de la part de la banque sont bien conformes à ce qui a été entendu, lors de l'établissement du contrat de base ou dans la convention ultérieure selon le cas.

Le contrat de base arrêté, l'importateur va inviter la banque, qui jouera le rôle de banque émettrice, à ouvrir le crédit documentaire au profit de l'exportateur qui en sera bénéficiaire, l'importateur agira comme donneur d'ordre conformément aux dispositions du contrat de base

Une fois que le crédit notifie à l'exportateur, celui-ci peut remettre la marchandise au transporteur pour l'expédition.

- Il présente ensuite à la banque les documents requis (le plus souvent la facture, la police d'assurance et le titre de transport)

- La banque, après examen de la conformité des documents, effectue le paiement de l'exportateur, la banque se rembourse ensuite auprès du donneur d'ordre c'est-à-dire l'importateur, l'importateur en possession des documents est en mesure de prendre possession de la marchandise et ceux dans les conditions conformes du contrat de base.

Chapitre 2 : Le financement du commerce international

Les acteurs du crédit documentaire :

a- Le donneur d'ordre : Le donneur d'ordre est souvent l'acheteur ou intermédiaire qui agit pour le compte de l'acheteur (EX : un contrôle d'achat ou d'importation), c'est celui qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire à la banque émettrice.

b- Le bénéficiaire : Le bénéficiaire du crédit documentaire est celui en faveur de qui est ouvert le crédit documentaire .il s'agit donc du vendeur.

c- La banque émettrice : C'est la banque qui procède à l'ouverture du crédit documentaire sur la base des instructions de son client : le donneur d'ordre, elle est généralement située dans le pays de l'acheteur.

d- La banque notificatrice : C'est la banque correspondante de la banque émettrice (généralement la banque du vendeur située dans son pays).

Les types du crédit documentaire :

a- Le crédit documentaire révocable : Le crédit documentaire révocable peut être amendé ou révoqué à tout moment sans avis préalable au bénéficiaire, les garanties offertes sont donc faibles .ce crédit repose sur la nature des relations commerciales entre les contractants, il est de pratique peu amant.

Le banquier qui, en circonstance, reçoit un mandat de son client .n'est tenu envers celui-ci que pour les termes du mandat, c'est dire vérifier les documents et les payer s'ils sont en conformité avec le mandat reçu qui est la lettre de crédit.

Les inconvénients du Crédit documentaire révocable :

- L'acheteur peut revenir sur sa décision
- L'acheteur peut en modifier les conditions
- La banque émettrice peut annuler unilatéralement le Credoc avant la présentation des documents par l'exportateur.
- Le principal avantage du Credoc révocable est de faire économiser la commission d'irrévocabilité, ce qui peut représenter une somme non négligeable pour les transactions importantes, mais, il ne garantit pas le risque politique.

b- Le crédit documentaire irrévocable : Cette forme de crédit documentaire repose sur l'engagement irrévocable de la banque émettrice vis-à-vis du vendeur étranger, il ne peut être modifié ni annulé sans le consentement des deux parties, le banquier ne peut pas annuler son engagement même si son client est en position financière délicate ou en liquidation judiciaire, aussi la banque notificatrice ne prend aucun engagement de paiement

Chapitre 2 : Le financement du commerce international

➤ Ses avantages :

- Il garantit le risque commercial
- Il compte une date limite d'expédition de marchandises.
- Il comporte une date de validité.

➤ Les inconvénients :

- Il ne garantit pas le risque politique.
- Il peut être émis et notifié par une banque inconnue du bénéficiaire

c- Le crédit documentaire irrévocable et confirmé : Dans le du Crédit documentaire irrévocable et confirmé, c'est la banque notificatrice qui s'engage dans ce cas vis-à-vis de l'exportateur, cet engagement se surajoute à celui de la banque émettrice .la confirmation couvrant les risques politiques, l'exportateur bénéficie alors d'une garantie totale, en échange qu'il remplisse ses obligations.

La réalisation du crédit documentaire :

a- Le crédit documentaire réalisé par paiement a vue : Il s'agit du crédit documentaire le plus utilisé, la paiement du bénéficiaire a lieu immédiatement après la présentation des documents prescrits

b - Le crédit documentaire réalisé par acceptation : C'est (une opération qui consiste pour la banque émettrice :

- soit à faire accepter, a son client (importateur) , la traite tiré par l'exportateur, dans ce cas la traite ,accepté par l'importateur, sera envoyer à la banque notificatrice ou gardée au niveau de l'agence, si la date d'échéance est proche.

- soit à faire accepter la traite tirée par l'exportateur par son siège ou son correspondant installé dans le pays du vendeur ,ces deux alternatives devront s'exécuter contre la remise des documents prévus dans l'ordre d'ouverture du crédit documentaire .

Le cout d'un crédit documentaire :

a- Commissions d'ouverture : Pourcentage sur le montant du crédit documentaire, calculé au prorata tempore perçu généralement par trimestre indivisible sur la durée de validité du crédit. Elles rémunèrent l'engagement de payer pris par la banque émettrice pour le compte du donneur d'ordre.

b- La commission de levée des documents (appelé encore commission de paiement ou d'utilisation) : Pourcentage sur le montant des documents du bénéficiaire du crédit

Chapitre 2 : Le financement du commerce international

documentaire reçu de la banque notificatrice ou confirmatrice .il y a autant de commission que de prestation de jeux de documents ; elles rémunèrent l'examen de la conformité des documents par rapport aux stipulations du crédit de la banque émettrice

Les documents systématiquement exigés :

La facture : Elles devront être fournies dans le nombre d'originaux visés et de copie requis par le Credoc, aussi avec des libellés ou visés exigés (ambassade, organisme de surveillance,...)

Liste de colisage : Elle indique l'identification des colis (marque, numéros, poids brute, poids net. elle donne également les totaux de l'expédition (nombre de colis, cubage, poids brut)

Le document de transport :

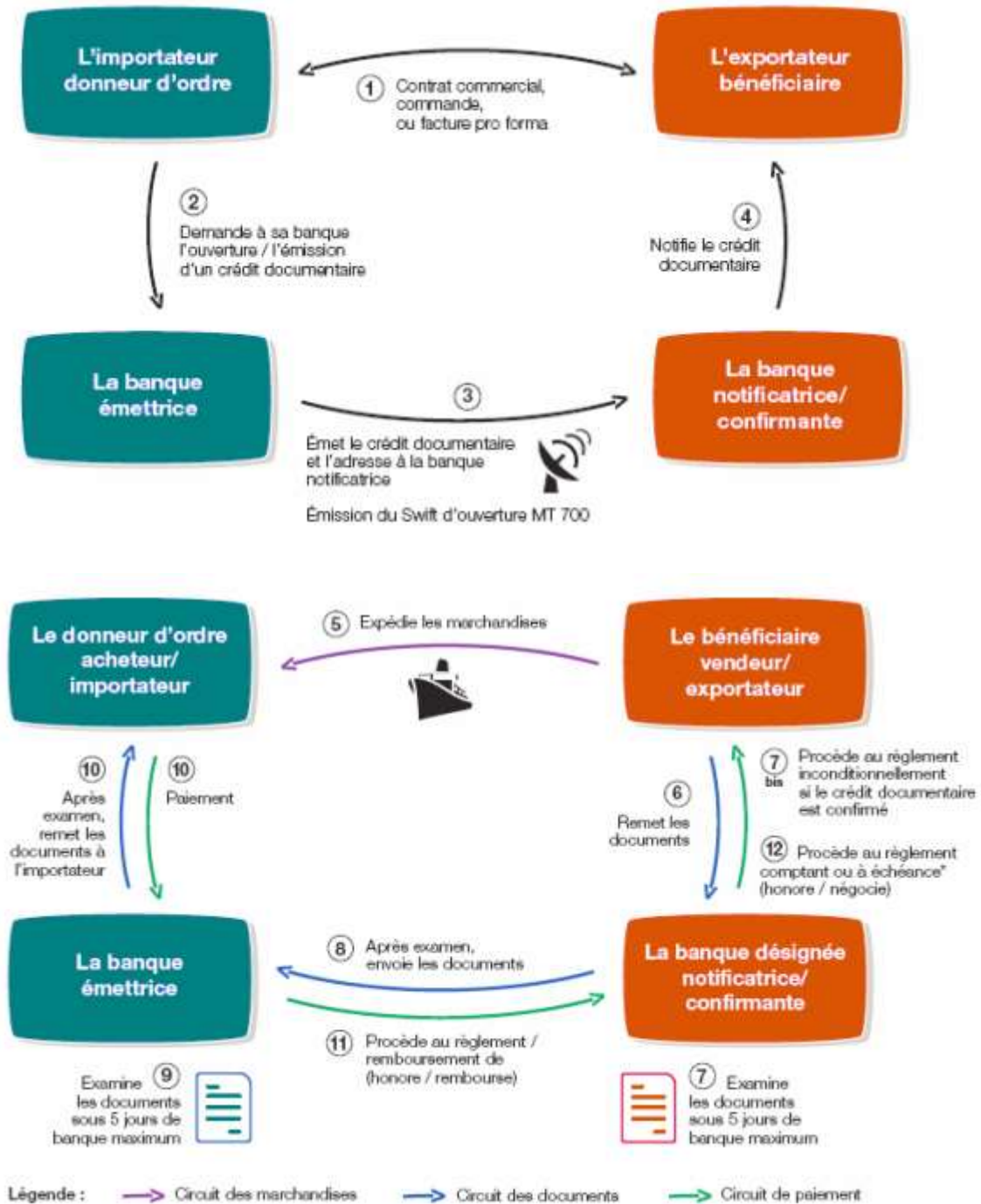
- **La lettre de voiture (CMR) :** Elle est établie lors de la prise en charge de la marchandise uniquement dans le cadre de transport routier.
- **Le connaissance maritime :** Il est établi par l'agent de la compagnie maritime, ces documents valant titre de propriété, ce document touche les contrats avec les incoterms FOB, CFR, CIF, DES et DEC.
- **La lettre de transport aérien (LTA) :** Elle est établie par le transitaire de la compagnie en cas d'expédition aérienne

Elle couvre les contrats sous les incoterms CPT, CPI, DDU, DDP.

- **Le connaissance de transport combiné :** Il couvre une expédition depuis la sortie des usines du fournisseur jusqu'au magasin du client

Ce document apparaîtra dans les contrats avec les incoterms CPT, CIP, DAF, DDU, DDP.

Figure N° 09 : Schéma explicative du déroulement du crédit documentaire .



Source :

https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/credit_documentaire_savoir_plus.pdf

2.10 Les autres techniques de paiement :

Il existe d'autres types de financement des exportations qui sont représenté de la manière suivante :

2.10.1 Le crédit de préfinancement : Les exportateurs peuvent bénéficier de crédits de préfinancement entre la date de signature du contrat (après réception de la commande) et la date d'expédition de la marchandise. Les crédits de préfinancement à l'exportation sont des prêts en espèces accordés par les banquiers aux entreprises afin de permettre de financer les besoins courants ou particuliers découlant des activités d'exportation.

2.10.2 L'avance en devise : L'avance en devise consiste à emprunter à une banque la valeur en devise de la facture jusqu'à son échéance. L'exportateur bénéficie donc d'une trésorerie équivalente à la valeur de la facture et se prémunit contre le risque de change. A l'échéance, l'exportateur reçoit de son client étranger la somme nécessaire au remboursement de l'avance. Le cout de l'avance en devise dépend du taux de l'eurodevise considérée et de la durée de l'avance. Les intérêts sont payables à l'échéance (ce qui fait courir à l'importateur un risque de change résiduel sur le montant des intérêts).

2.10.3 L'affacturage : Les banques et certains établissements financiers proposent depuis de nombreuses années une technique séduisante, appelée factoring ou « affacturage ». L'opération d'affacturage consiste en un transfert de créance commerciales, surtout à l'exportation, de leur titulaire à un factor qui se charge d'en opérer le recouvrement et qui en garantie la bonne fin, même en cas de défaillance momentanée ou permanente du débiteur. Le factor peut régler par anticipation tout ou partie du montant des créances transférées. L'affacturage est donc à la fois un procédé de recouvrement, une technique de garantie des risques et, éventuellement, un moyen de financement des créances.

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

2.10.5 Compte en devise C'est une technique très intéressante, lorsque l'exportateur exporte couramment vers un pays, et pour des sommes importantes, en effet, cette centralisation des recettes provenant de ce pays sur un compte locale permet la réduction des commissions liées au rapatriement, vue la globalisation des recettes. Permet aussi à l'acheteur de payer sur un compte de son pays et le paiement des fournisseurs locaux, les paiements effectués à partir d'un compte étranger coûtant généralement moins chers que les paiements internationaux.

Chapitre 2 : Le financement du commerce international

L'exportateur donne l'instruction à ses acheteurs d'envoyer leurs chèques, virements, lettre de change et factures à payer au guichet de la banque étrangère, cette dernière avise l'exportateur des paiements effectués, le rapatriement des sommes payées se fait dans des délais convenus avec l'exportateur.

Section 3 : Risques et couvertures des risques

Les opérations du commerce international sont soumises à des risques majeurs que supporte chacun des intervenants dans cet opération que ce soit l'importateur ou l'exportateur, en effet c'est impossible que dans une opération du commerce international l'un des intervenant ne respecte pas ses obligations. Afin de se prémunir contre d'éventuelle risque chacun d'entre eux prend des mesures adéquates en utilisant des techniques de couverture de risque, c'est dernière protège son tuteur contre certain risques et le dédommage en cas ou ce risque ce produit.

En premier lieu on va citer les risques couru lors d'une opération internationale et puis les couvertures de risque utiliser dans le commerce international.

3.1 Les risques liés au commerce international :

Y a différent risques aux quel sont exposer l'importateur comme l'exportateur, ils sont cite comme suite :

3.1.1 Le risque pays : Le terme de risque pays, déjà évoqué dans les années 1970 par des économistes américains tel que Sargen, est réapparu sur la scène économique suite à la crise économique de 2008. Dans un premier temps, il convient donc de définir ce qu'on entend par risque pays. Si on reprend la conception de l'agence de notation Standard & Poor's « *le risque pays comprend tous les risques de nature réglementaire, politique, économique, financier, social et environnemental afférents à un pays.* » Le risque pays permet de mesurer la qualité de crédit des entreprises localisées dans un pays donné. Il s'agit de l'analyse de l'Etat, d'administrations publiques et d'entités non gouvernementales.

La notion de risque pays est importante pour toute importateur ou exportateur ayant ou voulant avoir une activité commerciale avec un partenaire à l'étranger.

Le risque pays recouvre les différents facteurs, notamment politiques, économiques, sociaux qui peuvent entraîner un risque de sinistre lors d'une opération avec un partenaire dans un pays étranger. Il est indépendant des caractéristiques propres du partenaire commercial (client, fournisseur) mais bien lié à l'environnement dans lequel s'effectue la transaction.

Lors ce qu'on évoque le risque pays on parle généralement de deux type de risque le risque politique et le risque économique :

Le risque politique : Touche à la souveraineté d'un état c'est donc le risque attaché aux administrations publiques de faire face à leurs engagements et de rembourser leurs crédits et aussi changement politique ou institutionnel conduisant à une remise en cause des engagements financiers de l'État. Autrement dit c'est le risque d'insolvabilité d'un Etat.

Chapitre 2 : Le financement du commerce international

Le risque économique : Ce risque est sensible à l'érosion monétaire (inflation, dévaluation ou dépréciation de la monnaie).

Le risque pays a étáis longtemps pas pris en compte mais de nos jour il prend de plus en plus d'ampleur ya même des organisme qui note ce risque de E (pays a risque très élève) à A2 (pays a risque très faible)

3.1.2 Le risque de contrepartie : Se manifeste lorsque la défaillance de l'autre partie l'empêche de respecter ses engagements en occasionnant une perte financière. Ce défaut peut être volontaire ou dû à l'impossibilité (faillite, etc.) d'une des parties de remplir les termes du contrat le liant à l'autre partie.

Ce risque prend en compte donc la défaillance de l'un des intervenant dans une opération du commerce international a respecter son engagement que ca sois l'importateur ou l'exportateur. On peut donc cerner le risque de contre partie en définition ses deux aspect :

Le risque de livraison : Il signifie que l'exportateur peut ne pas être en mesure de remplir ses obligations (donc un défaut de livraison), comme indiqué dans l'accord, cependant, le risque de livraison est beaucoup plus courant et nécessite une prévision de l'exposition possible et des mesures efficaces pour atténuer les dommages potentiels.

Le risque de crédit : Détermine l'impossibilité de l'importateur à honorer son engagement et d'effectuer le paiement comme prévue. Ce risque peut dépendre de la volaté de l'importateur de ne pas régler sa créance ou des mesures gouvernementales ou législatives complètement indépendantes de l'importateur.

3.1.3 Le risque de change : Le risque de change désigne l'incertitude quant au taux de change d'une monnaie par rapport à une autre à court et moyen terme. Il s'agit du risque qui pèse sur la valeur d'une devise par rapport à une autre du fait de la variation future du taux de change. Le risque de change constitue un véritable inconvénient pour les importateurs et exportateurs qui réalisent des opérations internationales. Les fluctuations du taux de change au cours des délais de paiement peuvent affecter le montant des factures, c'est ce qu'on appelle le risque de transaction.

De la même manière, une variation du taux de change d'une monnaie par rapport à une autre peut entraîner des conséquences sur la marge du produit livret car en effet si ya une variation défavorable l'importateur n'a d'autre choix que d'augmenter ses prix afin de rentabilisé. Les intervenants dans le commerce international (importateur et exportateur) doivent prévoir le risque de change. Pour se prémunir contre les risques de change, divers dispositifs sont à la leur disposition.

3.2 Les garanties bancaires :

Les garanties bancaires sont des engagements de la banque envers un bénéficiaire, de le dédommager par une somme déterminée en cas où y'a une défaillance dans l'exécution des obligations que la garantie bancaire est tenue de couvrir. Elle se caractérise du fait qu'elle est irrévocable.

La banque propose plusieurs garanties qu'on peut énumérer comme suite :

3.2.1 Les garanties du marché : Elles sont émises en faveur de l'importateur afin d'assurer la bonne exécution du contrat. On distingue :

La garantie de soumissions : Elle oblige l'exportateur à respecter son offre de initial et exécuter ses engagements, une garantie de soumission lui est exigée afin de couvrir l'importateur.

La garantie de bonne exécution : La banque s'engage à verser un montant donné au faveur de l'importateur en cas où l'exportateur ne respecte pas ses engagements.

La garantie de restitution d'acompte : un acompte est souvent exigé dans un contrat international pour financer les premières dépenses de l'exportateur mais en réalité elle ne finance aucune dépense particulière, d'où le risque que l'exportateur encaisse l'acompte et déparer. Cependant l'acheteur ne versera aucun acompte que si il reçoit une garantie de restitution d'acompte.

La garantie de retenu de garantie : Elle permet à l'exportateur de recevoir une partie du paiement final, afin de s'assurer en cas de mauvaise exécution des obligations de l'importateur.

3.2.2 Les garanties de paiement : elles sont émises par la banque de l'importateur afin de prévenir en cas de non paiement. Afin de se prémunir contre ce risque de non paiement la banque met à la disposition de l'exportateur plusieurs garanties tel que la lettre de crédit stand by qu'on a déjà vue dans la section précédente.

Cependant l'exportateur peut aussi faire recours à une assurance crédit pour assurer son paiement, ce service est proposé par la banque mais aussi par les sociétés d'assurance. Les garanties bancaires sont des prestations de services proposées par la banque afin de couvrir chaque un des intervenants dans une opération internationale, que ce soit l'importateur ou l'exportateur, le but de la présentation de ces services est d'encourager le commerce international, car en effet conclure un accord commercial avec un partenaire étranger ne garantit pas le bon déroulement de la transaction et expose les deux à des risques qu'ils sont pas forcément prêts à assumer.

3.3 Les couvertures des risques :

Les couvertures des risques sont des pratiques exercées lors d'une opération du commerce international afin de se protéger contre un risque quel que qu'il soit en étant indemnisé partiellement ou totalement selon l'accord signé avant.

Plusieurs risques sans à prévoir lors d'une transaction internationale on va citer si dessous certaine couverture des risques fréquemment utilisés :

3.3.1 La couverture de risque de non paiement : Ces couvertures des risques protègent contre le risque de non paiement en indemnisant la contre partie d'un montant donné, il peut être une indemnisation totale ou partielle. On pourrait se couvrir de façon interne avec :

Le choix des instruments ou techniques de paiement : Comme on l'a précisé dernièrement les différents instruments et techniques de paiement offrent chacune des prestations et des caractéristiques différentes et le bon choix du bon moyen de paiement vous couvre contre toute incidents indésirables, pour ce genre d'incident ya le crédit documentaire confirmé, ce dernier assure à l'exportateur d'être réglé quoi qu'il arrive.

La clause de réserve de propriété : Cette clause suspend le transfert de propriété de la marchandise jusqu'au règlement total de la facture. Elle permet de revendiquer la marchandise en cas de non respect des engagements de l'importateur (le paiement).

On peut se couvrir aussi de façon externe en utilisant l'un de ses moyens présentés si dessous :

Le recours aux assurances : les compagnies d'assurances acceptent de prendre les risques de non paiement contre un pourcentage, si l'importateur règle pas sa créance, la compagnie d'assurance rembourse l'exportateur du montant négocié auparavant.

Le recours aux sociétés d'affacturage : Les sociétés d'affacturage acceptent le transfert de créance et règle l'exportateur avant l'échéance.

3.3.2 La couverture contre le risque de change : La majorité des opérations d'importation et d'exportation se font avec des devises différentes, la variation des taux de change infecte donc directement ces opérations et lorsque le montant de la transaction est important, ce risque prend une plus grande ampleur. Afin de se couvrir contre ce risque de change il existe techniques internes comme :

Le netting : est une technique financière qui consiste à compenser les entrées et les sorties de devises dans le but de diminuer le nombre et le volume des transactions en devises, cela se passe généralement entre la société mère et ses filiales. Pour mieux expliquer le netting supposant que ya deux opérations commerciales entre la filiale et la maison mère, donc normalement dans la première opération la maison mère envoie de la marchandise et la filiale

Chapitre 2 : Le financement du commerce international

effectue le paiement puis dans la deuxième opération la filiale envoie une autre marchandise et la maison mère effectue le règlement, mais avec le netting on calcule la différence entre les deux flux financiers et cette différence sera envoyée de celle qui la doit à l'autre.

Auparavant on parlait uniquement du netting entre filiale et maison mère, mais à présent il y a un nouveau terme qui est apparu le netting bilatéral et ce dernier s'effectue entre deux entreprises différentes.

Le choix de la devise de facturation : Il s'agit tout simplement de choisir une devise qui comporte le moindre risque de variation de son taux afin de minimiser le risque de variation défavorable de change pour chacun des intervenants.

Le termage : C'est tout simplement le fait de faire changer les termes du contrat afin de profiter d'une variation favorable de change.

Supposant qu'un exportateur prévoit une appréciation de la devise de règlement, il tentera de retarder le paiement, mais s'il prévoit une dépréciation de la devise du contrat, il accélérera le règlement. Le contraire aussi pourra être effectué par l'importateur.

Il existe aussi des techniques externes :

Les forwards : Un contrat forward représente un accord entre deux parties pour acheter ou vendre un actif à un prix défini et à une date future précise. Les deux parties ont l'obligation de remplir leur part du contrat. Donc par cela aucune variation de taux de change ne pourra affecter le montant de la transaction.

Les swaps de devise : Les swaps ont pour vocation initiale de réduire l'exposition au risque d'une. Aucune transaction n'est effectuée sur le capital : ce sont uniquement les flux d'intérêts qui sont échangés (swapés).

Dans le cadre d'une opération de couverture, le swap de devises désignera un accord conclu entre deux parties qui s'échangent un montant déterminé de devises étrangères et s'engagent mutuellement à effectuer régulièrement des paiements correspondant aux intérêts ainsi qu'à se rendre le montant échangé à une échéance déterminée.

Les avances sur devise : est un prêt en devise qui sera accordé par la banque à un exportateur pour couvrir une créance.

Les options de change : C'est un contrat à terme dans lequel l'acheteur de l'option acquit le droit d'acheter ou de vendre une certaine quantité déterminée d'un actif financier ou d'une marchandise à un prix déterminé.

La technique de couverture de change se distingue du fait que l'option représente un droit et non une obligation, donc le détenteur de l'option peut attendre la variation favorable de taux de change afin d'exercer son droit.

Plusieurs types d'options existent afin de se couvrir contre le risque de change, par exemple l'option sur facture qui est une livraison d'une devise à une date ultérieure et d'un cours fixé.

Conclusion

A travers ce chapitre on a pu voir les différents instruments et techniques de paiement à l'international, l'importance du bon choix de moyen de paiement peut influencer sur le bon déroulement de l'opération de commerce international.

La sécurité et les garanties proposées par une technique ou un instrument de paiement est souvent accompagnées par un coût plus cher. Le choix d'une technique ou d'un instrument de paiement dépend de plusieurs paramètres dans le principal est la relation qui existe entre l'importateur et l'exportateur, si c'est une nouvelle relation commerciale ou une relation de confiance consolidée par des années de partenariat, mais il y a aussi la situation de la trésorerie des deux intervenants et bien évidemment le délai de chaque technique ou instrument qui détermine l'orientation du choix, en effet si l'importateur a besoin de sa marchandise dans les plus brefs délais il optera pour un moyen de paiement simple même si il est possible de l'adapter à ses besoins.

A travers ce chapitre on a pu aussi déterminer les risques majeurs auxquels sont confrontés chacun des intervenants (importateur et exportateur) lors de son opération commerciale internationale, et si ces risques sont jugés trop importants le recours à la banque pour une éventuelle garantie ou même couverture de risque est toujours possible.

L'importateur et l'exportateur sont exposés à des risques liés au commerce international, chacun d'eux cherchant à se prémunir contre ces risques il peut recourir à la banque à travers la technique de paiement adéquate au genre de risque auquel ils sont exposés. Le choix de la bonne technique ne suffit pas à le couvrir correctement, donc les intervenants consolident leur sécurité à travers de nombreuses prestations de services proposées par la banque comme par exemple les garanties bancaires ainsi que les couvertures des risques qu'on a pu étudier auparavant en donnant plus de détails sur leur utilisation mais aussi leur fonctionnement.

A travers ce catalogue de choix d'instruments et de techniques de paiement mais aussi les nombreuses garanties et couvertures des risques que se précise le rôle important de la banque lors d'une opération de commerce international.

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Introduction :

Dans les différents chapitres présentés, nous avons exposé les principales techniques du paiement et du financement en évoquant pour chacune d'elle le contexte d'utilisation.

Afin de mieux comprendre les techniques de financement des importations qui sont traitées au niveau d'une structure fonctionnelle, de comparer entre les deux moyens de paiements qui sont le crédit documentaire et la remise documentaire (encaissement documentaire).

A cet effet, nous examinerons d'abord le déroulement de deux opérations de financement des importations : la première est effectuée par crédit documentaire et la seconde par remise documentaire. Ensuite, nous essayerons de faire ressortir les points de divergence et de convergence entre ces deux techniques de financement.

Section1 : présentation de la Banque de Développement Local :

Nous avons eu l'occasion d'effectuer un stage au sein de la banque BDL 147 de Tizi-Ouzou qui avec une évolution très rapide, a pu dépasser des obstacles pour établir une stratégie par laquelle elle a pu devenir une banque très importante en Algérie.

1.1 : Historique de la BDL :

La BDL a été créée par décret du 30 avril 1985 par le décret No 85/84 à partir des structures et activités du réseau de crédit populaire algérien (cession de 40 agences, le transfert de 550 employés et cadres et 890 000 comptes clientèles). Doté d'un capital entièrement souscrit par l'Etat. La BDL est habilitée à effectuer toutes les opérations de banque classique et spécialement chargée de financer:

- Les entreprises économiques locales et de façon Générale le secteur PME/PMI;
- Crédit à la promotion immobilière;
- Crédit immobilier
- Le prêt sur gage.

La BDL compte actuellement un réseau de 160 agences au niveau du territoire algérien, son capital social est de 36.8 milliards de DZD

L'effectif de la BDL, au 31 décembre, est de 4424 collaborateurs, enregistrant ainsi un taux d'accroissement de 2.2% par rapport à 2017

En 2018 l'âge moyen de l'effectif de la banque est de 39 ans, alors que par le sexe, il est de 40 ans pour la population masculine, et 38 ans pour le personnel féminin

En 2018, l'âge moyen de l'effectif de la Banque est de 39 ans ; alors que par sexe, il est de 40 ans pour la population masculine et de 38 ans pour la population féminine ¹

¹ <https://www.bdl.dz>

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

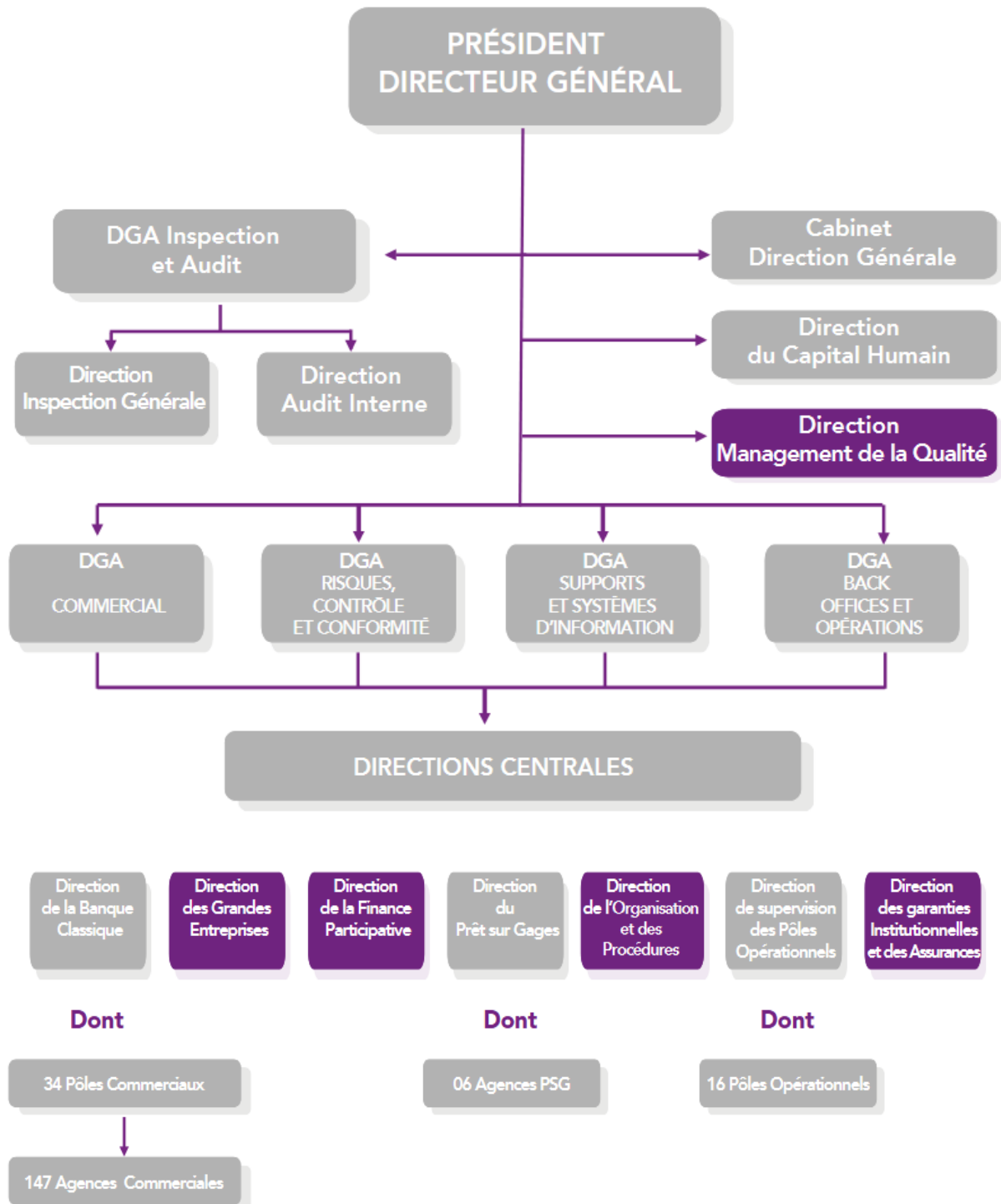
1.2 Rôle du service étranger :

Dans le cadre de l'exécution des missions qui lui sont dévolues, le service étranger doit observer les règles essentielles suivantes dans ses relations avec la clientèle, la hiérarchie et les autres services de l'agence:

- Garder un contrat permanent avec sa clientèle et lui faire part par les moyens les plus adéquats et rapides de la réception pour son compte ou en faveur de tout ordres de paiement ou virement de l'étranger de tout jeu de documents, de tout ordre de notification ou de confirmation de crédit documentaire ou accréditif, ou de toute information la concernant.
- Informer sa clientèle par les moyens les plus rapides de l'exécution de tout ordre d'opérations initiées par elle.
- Gérer les échéanciers de manière à assurer les paiements à bonne date.
- Assurer la conservation des valeurs et documents représentant les existants dont il a la charge.
- Assurer une bonne tenue et un classement adéquat des dossiers de références (domiciliation, règlement financier et contrats) et les tenir à la disposition de tout contrôle tant interne qu'externe.
- Assurer une bonne tenue des registres et répertoires.
- Assurer la comptabilisation adéquate des opérations qui lui sont confiées et procède à la vérification périodique de l'exactitude et la sincérité des soldes des comptes dont il a la charge.

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Figure N°10 : Organisme général de la BDL :



Source : site de la BDL

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Section2 : procédure et déroulement d'une opération de crédit documentaire :

Afin d'éclairer la différence entre le traitement et la réalisation du crédit documentaire et de la remise documentaire, nous allons présenter et illustrer par un cas pratique le déroulement d'une opération de crédit documentaire à travers laquelle nous mettrons en évidence la complexité de cette opération ainsi que les coûts qu'elle engendre.

Il s'agira en particulier de montré comment se réalise un contrat commercial entre un importateur et un exportateur, l'ouverture d'un dossier de domiciliation bancaire et d'un dossier de crédit documentaire et l'apurement de dossier de domiciliation.

Dans notre cas, le contrat lié l'acheteur SARL XYZ et le fournisseur Italien pour l'achat de machines industrielles de textiles.

2.1. Présentation du contrat :

L'importateur algérienne qui est la SARL XYZ, spécialisée dans l'importation, signe un contrat, avec un fournisseur Italien ; pour l'importation de machines industrielles de textiles, en négociant les déférents détails concernant la marchandise :

- Les pays d'origine et provenance des marchandises
- Le prix unitaire est la valeur globale des marchandises
- La monnaie de facturation et la monnaie du paiement
- Les frais accessoires
- Les délais de livraison
- Les échéances fixées pour le paiement
- Incoterms (lorsque l'opération concerne une importation de biens)
- Modalités de paiement.

2.2 : Les étapes d'ouverture d'un crédit documentaire :

2.2.1 : demande de domiciliation bancaire :

Elle doit être remplie et signé, la demande de domiciliation a été faite le

24/04/2019, et contient les renseignements suivant :

Nom / raison social de l'importateur : SARL XYZ;

Désignation : X

Nature du produit : machines industrielles de textiles

Montant : 4 356 000 EURO

Tarif douanier : 350 189 000 DA

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Nom du fournisseur : exportateur européen ;

Mode de règlement : crédit documentaire irrévocable confirmé payable à vue

Facture pro format n° PRF 20180005

Incoterms : CFR

La monnaie de facturation et la monnaie du paiement : EURO;

Date d'expédition : 16/09/2019

Destination du produit : vente en l'état d'une demande de domiciliation de la BDL

2.2.2 : Une demande d'ouverture du crédit documentaire :

La demande d'ouverture fournie par le client contient les informations suivantes :

Date d'établissement : 24/04/2019 ;

-Nom / raison social de l'importateur : SARL XYZ

Désignation : X

Nature du produit : machines industrielles de textiles

Montant : 4 356 000 EURO

Date d'expédition de crédit : 16/09/2019

Le lieu d'expédition du crédit : Italie

Crédit notifié par : SWIFT

Règlement par crédit documentaire non transférable

Banque émettrice ; BDL 147

Banque notificatrice : banque italienne

Validité du crédit documentaire

Transbordements : non autorisé

Expédition partielles : non autorisé

Assurance couverte par : le donneur d'ordre

Terme de vente : CFR

Facture pro forma n° PRF 20180005

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Les documents exigés (pli bancaire) sont :

- 01 copie de connaissance maritime
- 02 originales de factures commerciales
- 01 copie de certificat de conformité.

- 01 original de liste de colisage (annexe 04) + 01 copie
- - 01 original de certificat d'origine cacheté et signé + 01 copie
- - 01 copie d'EX1 / EXA
- - 01 original d'EUR 1

2.2.3 : Facture pro forma :

La facture pro forma fait référence à :

Identification de l'entreprise ; raison social, adresse, capital social ;

Référence de la commande ; numéro...

Contenu de la commande ; articles, prestations

Délai et mode d livraison

Conditions tarifaires ; prix unitaire HT, port et emballage....

Conditions de paiement

Validité de l'offre

-Mentions particulières.

2.2.4 : Taxe de domiciliation ou engagement d'importation :

La taxe de domiciliation si la marchandise importée est destiné à être vendue en l'état, et si il s'agissait de marchandise destiné à l'exploitation de l'entreprise, on utilisera un engagement d'importation.

Il s'agit dans notre cas de la taxe de domiciliation, puisque la marchandise -importée est destiné à être vendue en l'état.

Taxe de domiciliation, contient les renseignements suivant :

- Date d'établissement : 24/04/2019

- Nom / raison social de l'importateur : SARL XYZ

-Statut juridique : SARL

-Capital social : 60 000000 da

Numéro didentité statistique : 001115019016674

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

-Numéro d'immatriculation ou registre de commerce : 15000048351b11

-Code d'activité 410336

-Numéro du compte bancaire de l'importateur : XXXXXX

-Nom prénom et l'adresse du gérant : XXXXX Tizi-Ouzou

Numéro d'identification statistique du gérant : 00115004835118

Indication et position tarifaire des produits importé par cas de travail : 6202999000

Montant : 4 356 000 euro, 350 189 000 DA

Banque émettrice ; BDL 147

Code de l'agence : 01

Banque notificatrice : banque italienne

Bénéficiaire étranger : Y

L'adresse du bénéficiaire : Italie

Facture pro forma n° 20180005

2.3 : La gestion de dossier d'ouverture du crédit :

2.3.1 : Vérification et conformité : Si c'est pour la première domiciliation, joindre une copie du registre de commerce dont la durée limitée actuellement à 2 ans et une copie de la carte fiscale et le certificat temporaire attestation du respect

À la réception du dossier de domiciliation d'importation, le chargé de la clientèle s'assure que celui-ci contient tous les documents exigés à savoir :

La demande de domiciliation modèle en vigueur, complétée et signée par le client importateur

Deux copies de la facture pro forma

Copie légalisée du registre de commerce

Le NIF

Quittance de la taxe de domiciliation pour les opérations des biens destinés à la revente en état

Autorisation ou visa délivrée par les ministres concernés pour l'importation de certains produits.

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Après s'être assuré de la conformité des documents, le chargé de la clientèle vérifie aussi que :

- La recevabilité de la demande au plan formel est réglementaire tels :

Date d'établissement de la demande

Nature de contrat

Nom ou raison sociale de l'importateur et son numéro de compte au niveau de guichet domiciliation

Désignation des produits à l'import

Tarif douaniers

Montant en devise et la contre-valeur en dinars

Nom du fournisseur ou vendeur

Incoterms

Provenance et origine des produits

Nom du fournisseur ou vendeur

La date de règlement ou de premier règlement

La signature par les personnes accréditées

La conformité des copies du contrat commercial par rapport à l'original.

Que les exemplaires de l'engagement sont signés par les personnes

Que les indicateurs sur la demande accordent avec les caractéristiques du contrat

Que le contrat ne porte pas sur des produits prohibés à l'importation

Que le client n'est pas frappé par l'interdiction d'accès au commerce extérieur

À l'issue de ces vérifications, le chargé de clientèle soumet l'entier dossier faut superviseur pour contrôle et visa, saisi la domiciliation sur le système informatique en actionnant le menu approprié et attribue au dossier un numéro chronologique, reprend les informations du dossier sur le système informatique en utilisant le module approprié qui édite un avis de domiciliation en quatre reprenant

Numéro d'immatriculation de l'agence auprès de la Banque d'Algérie

Numéro du compte client

Nom ou raison sociale du client

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

L'adresse de la banque du client

Numéro registre de commerce du client et sa date de délivrance

Le NIF

Numéro et date d'établissement de la facture

Le montant de l'opération et sa contre-valeur en dinars

Désignation et tarifs douaniers de la marchandise

Mode de transport

L'incoterm

Pays de provenance d'origine

Nom et adresse du fournisseur

Délai d'expédition

Modalité de paiement.

2.3.2 : Attribution d'un numéro de domiciliation de l'importateur :

Une fois la vérification est terminée l'agence BDL procédera à la matérialisation de la domiciliation

Dans le cas contraire (opération conforme), il procède à l'enregistrement de la domiciliation. De ce fait, il attribue un numéro d'immatriculation, comme suit :

BDL 147
Domiciliation des importations
Agence de DJURDJURA

150504/2021.4/10/XXXXX/EURO

- La première case : Matricule de la wilaya de Tizi-Ouzou, code agrément banque et code agrément du guichet ; 150504 ;

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

- Deuxième case : Année de domiciliation et l'ordre de dossier dans le trimestre : 2020.4 ;
- Troisième case : chiffre identifiant le type de dossier d'importation :

10 : simple importation de bien ;

13 : contrat d'importation à la fois de bien et service ;

20 : marché de travaux ;

30 : marché d'étude, de prestation de service ou d'assistance techniques ;

60 : marché d'architecte ;

70 : contrat de brevet ou d'exploitation de licence.

- Quatrième case : ordre de dossier dans le trimestre : 00001
- Cinquième case : code de la monnaie.

La procédure de demande d'ouverture est très complexe, elle nécessite la présentation de différente facture importante, et c'est très important de commencer par une demande de domiciliation pour attribuer un numéro de domiciliation spécifique à chaque client.

Section3 : procédure et déroulement d'une opération de remise documentaire :

Dans cette section nous allons illustrer un cas pratique de remise documentaire, montrer comment se réalise un contrat commerciale entre l'importateur et l'exportateur, l'ouverture d'un dossier de domiciliation bancaire, d'un dossier de REMDOC, et l'apurement d'un dossier de domiciliation

3.1 : Présentation du contrat commerciale :

Dans notre cas d'étude, l'entreprise importatrice « BTX » spécialisée dans la vente de matérielle médicale .Elle a signé un contrat d'achat d'une machine, cet achat est effectué auprès du fournisseur américain « MEDICO », le contrat a été signé entre les deux parties le 01/07/2019.

Il stipule que :

- Le prix de cette marchandise est fixé à un montant de : 758.00 €
- Le nom et l'adresse de la banque émettrice : BDL 147
- Le nom et l'adresse de la banque de notificatrice : BNY Mellon
- La marchandise doit être expédiée : Aéroport Houari Boumediene
- Modalité de paiement avec une : remise documentaire à vue
- Incoterm : CPT
- Pays d'origine : U.S.A
- Aéroport d'expédition : JFK airport – New York
- La marchandise doit être expédiée : à l'aéroport d'Alger « Houari Boumediene »

3.2 : L'ouverture de dossier de domiciliation :

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

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

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

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

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Le cachet de domiciliation est composé de :

- Code wilaya (deux chiffres, exemple : 15)
- Code agrément de la banque (deux chiffres, exemple : 05 pour la BDL 147)
- Code agrément du guichet (deux chiffres, exemple : 13 pour la BDL 147)
- L'année en cours (quatre chiffres, exemple 2019)
- Le trimestre en cours (un chiffre, exemple 4)
- Nature de l'opération (a deux chiffres exemple : 12)
- Numéro chronologique
- Code monnaie normes ISO (USD pour le dollar Américain, EUR pour l'Union Européenne)

Pour un total de 21 chiffres pour un numéro de domiciliation.

3.3 : déroulement d'une remise documentaire :

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

3.3.1 : La constitution du dossier d'une remise documentaire :

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

A) Pour le client :

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

B) Pour le banquier :

De vérifier soigneusement que la marchandise importée rentre dans le domaine d'activité de cette entreprise

3.3.2 : Les documents exigés par le client : Afin que l'importateur (entreprise BTX) puisse dédouaner sa marchandise et de s'assurer de sa conformité, il a exigé à son fournisseur de lui envoyer les documents suivants :

- Factures commerciale
- Note de poids
- Listes de colisage
- Certificat d'origine
- Certificat de conformité
- Une traite (lettre de change)
- Jeu complet de connaissance

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

3.4 : La réalisation d'une remise documentaire :

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

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

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

Après possession des documents, l'importateur (BTX) a dédouané la marchandise, l'importateur donne un ordre de paiement à sa banque

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

Désignation	Montant (DA)
Commission banque d'Algérie	113.81
Commission courtage	57.40
Commission encaissement REMDOC	2500.00
Commission SWIFT	2500.00
TVA	823.00
Total commission	5994.21

(Tableau représentatif de la comptabilisation et de la commission de transfert)

Le prix de cette marchandise a été fixée à 758.00 €, soit une valeur en dinar de 100027.4234 DA (pour un cours à 131.9623).

Donc la banque a débitée du compte de son client les sommes de : 100027.4264 da, plus celle des frais et commissions qui est de : 5994.21 da.

Soit un total de : 106021.6364 DA

3.5 : L'apurement du dossier de domiciliation :

L'apurement du dossier de domiciliation consiste à s'assurer de la régularité et de la conformité de la réalisation des contrats commerciaux ainsi que du bon déroulement de l'opération.

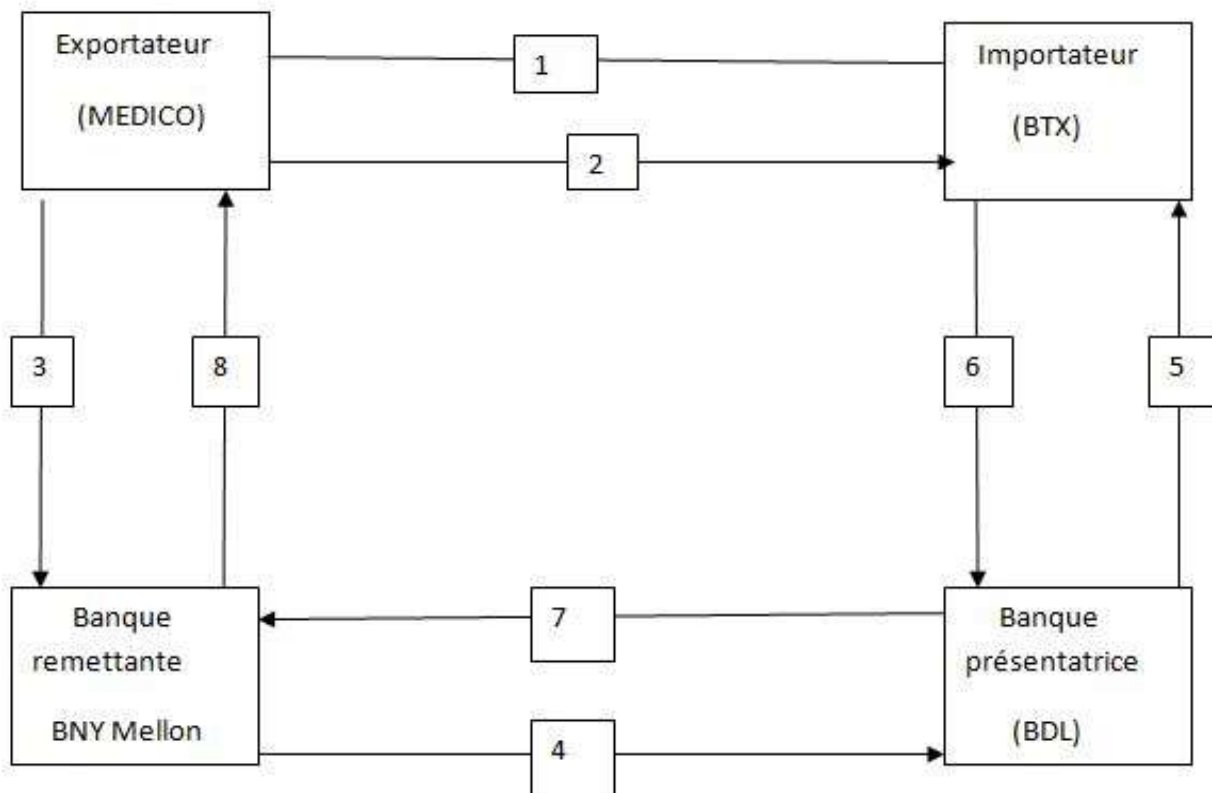
CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Elle se réalise par la vérification :

- De la facture définitive
- Du document douanier

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

Schéma récapitulatif d'une REMDOC :



Explication du schéma :

- Etablissement d'un contrat commercial entre l'importateur (BTX), et l'exportateur (MEDICO), pour l'achat d'une machine d'une valeur de 758.00 € , moyens de règlement : remise documentaire
- L'exportateur (MEDICO) envoie la marchandise vers le pays de l'importateur (BTX), et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice (BDL),
- Les documents sont remis à la banque remettante, banque de l'exportateur (BNY Mellon)
- La banque remettante remet les documents à la banque présentatrice (BDL)
- La banque présentatrice (BDL) remet les documents à l'importateur (BTX), contre paiement
- L'importateur (BTX) verse la somme à sa banque (BDL)

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

- Paiement de la banque présentatrice (BDL) auprès de la banque remettante (BNY Mellon)
- L'importateur (BTX) présente ces documents au transport, et prend possession de sa marchandise.

Synthèse entre le crédit documentaire et la remise documentaire :

A) Crédit documentaire :

Sécurité et garantie de paiement : très sûre

Gestion administrative : très lourde

Coûts : élevé

Acceptabilité par le client : mauvaise

B) Remise documentaire :

Sécurité et garantie de paiement : moins sûre

Gestion administrative : légère

Coûts : faible

Acceptabilité par le client : bonne

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

Ce tableau ci-dessous résume en détail la différence entre le CREDOC et la REMDOC, d'abord au niveau de sécurité et garantie de paiement, le CREDOC présente une sécurité de paiement sûr, par rapport au REMDOC qui procure moins de sécurité pour l'exportateur, ensuite la gestion administrative du CREDOC est très lourde et prend du temps pour l'acheminement de la marchandise alors que la REMDOC est moins formaliste et plus souple dans les échanges internationaux.

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

Enfin le client prendrait l'exigence de son fournisseur le paiement par le Credoc car cela est vu comme un manque de confiance de la part du fournisseur, En revanche le paiement par la

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

REMDOC demande un certain niveau de confiance pour que les deux parties soient d'accord pour ce mode de paiement.

➤ Les avantages et les inconvénients des deux modalités :

- La remise documentaire exige l'existence d'un certain niveau de confiance contrairement au CREDOC, qui est le meilleur instrument lorsqu'il s'agit d'opération faite pour la première fois, ou lors d'une transaction faite dans des circonstances très risqué.
- La domiciliation d'une importation par crédit documentaire se fait avant le déroulement de l'opération, tandis que la domiciliation d'une importation par remise documentaire se fait après l'expédition de la marchandise et l'arrivée des documents définit
- Le Credoc est ouvert à l'initiative du vendeur
- Le CREDIT documentaire est largement plus coûteux que la remise documentaire suite à une panoplie de commissions, tandis que la remise documentaire supporte moins de commission
- Les CREDOC exigent de lourdes procédures passant par une domiciliation, puis une demande d'ouverture de crédit qui ne se réalise qu'à l'obtention de l'accorde de la DOD, par contre la procédure de la remise documentaire est moins formaliste
- La remise documentaire est plus souple que le Credoc.
- La remise documentaire n'engage en aucun cas la responsabilité directe des banques tandis que le crédit documentaire met en jeu la responsabilité des banques.

CHAPITRE III : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Conclusion :

Malgré les points négatifs du crédit documentaire, il demeure l'instrument idéal dans les relations entre les importateurs et les exportateurs. En effet, cette technique concilie les deux parties. L'exportateur a l'assurance d'obtenir le règlement des marchandises fournies, s'il respecte les exigences de son client. L'importateur est certain que ce règlement ne se fera que contre la remise des documents prévus, sous la forme qu'il a prescrit.

L'évolution du financement par crédit documentaire a révélé des forces en matière de procédures, de maîtrise et de bonne fin pour les contractants et aussi des faiblesses, liées au type de crédit documentaire utilisé et au coût élevé de ce type de financement ainsi la lourdeur administrative qui en découle.

Par ailleurs, La remise documentaire est un moyen de paiement efficace et plus simple que le crédit documentaire dans le cas où il existe une certaine confiance entre les parties contractantes. Dans le cas contraire elle devient un moyen incertain et expose l'exportateur à de grands risques. Le banquier devra alors se prémunir au maximum en engageant sa responsabilité.

Les pratiques commerciales nous montrent que toutes ces techniques sont utilisées, bien que le choix de la technique à utiliser dépende de l'acheteur, du vendeur, de leurs pays respectifs, et du contexte économique dans lequel la transaction est conclue

Enfin pour en finir, tenons à ajouter que sur cette petite conclusion entre les 02 moyens de paiements, il y aurait peut-être ou certainement des détails qui nous ont échappé et que nous n'avons peut-être pas remarqué, mais ce qui est sûr, c'est que ce travail de comparaison a été le fruit d'un travail dur, soigneusement étudié, avec la plus grande volonté d'apporter une valeur ajoutée à ce travail pour que les étudiants des futures générations pourront en profiter.

Conclusion général

Les opérations du commerce international posent généralement des difficultés délicate, elles requièrent l'intervention de la banque qui apporte son savoir faire en techniques et instruments de paiement ainsi qu'aux garanties et couvertures des risques qu'elle propose afin d'apporter ce qui manque et jouer son rôle d'intermédiaire entre les deux intervenants dans les opérations du commerce international.

La court période durant laquelle nous avons effectué cette étude, nous avons tenté de percevoir de quelle sorte les établissements bancaire participent dans le commerce international par leurs techniques de financement, pour pallier aux différents adversités que nous avons mentionnées.

Le rôle que la banque entreprend dans le commerce international est considérable en matière de financement de transaction mais aussi avec toutes ces prestations de services qu'elle propose. Pour cella elle est appelé a mettre en œuvre tout les plateformes indispensables dans le but de répondre aux besoins de chaqu'un des intervenant dans le commerce international.

Le financement du commerce international à travers les banques algériennes ne cesse d'être menacer par des risques couru par l'un des intervenants. Dans l'optique de mettre en place des conditions favorables au bon déroulement d'une opération de commerce international et éviter de se confronter aux risques, les pouvoirs publiques en pris l'initiative de rendre le crédit documentaire le seul moyen de paiement des échanges commerciaux pour la revente en l'état de marchandise, car qualifié comme le procédé de règlement le plus sécurisé puisque c'est la banque qui s'engage a garantir a l'exportateur le paiement des marchandises.

Durant notre stage pratique au sein de la banque de développement local, on a constaté que le crédit documentaire occupe une place très importante dans le financement du commerce international, ca reviens sans doute à l'initiative du gouvernement dans le choix du financement du commence international mais aussi aux garanties qu'il procure à l'importateur comme à l'exportateur.

Actuellement avec l'internationalisation bancaire dans le processus de mondialisation, le système bancaire algérien n'a d'autre choix que de s'adapter et de se mettre à niveau avec les banques étrangères qui occupe de plus en plus de terrain sur le marché local, en effet pour garder sa part du marché et métriser le marché local le système bancaire algérien devra être compétitive et les banques algériennes devront être plus concurrentielles, la banque devras proposer une modernisations de ses techniques ainsi que d'autre services qui seront utile au bon déroulement mais aussi au développement du commerce extérieur algérien .

Références bibliographiques

BERNET (ROLLANDE) : principe de technique bancaire, 25 éditions DUNOD, paris, 2008

Bertrand Blancheton, « Maxi Fiche de Science Economique », édition DUNOD, Paris, 2009

CHAUVIER (Stéphane) : le contrat international, édition VUIBERT, paris, 2007

Deleplace, G., Laviaille, C. (2008). Histoire de la pensée économique. Paris: Dunod

Florence Gervais, Eléonore venin : pratiques du commerce international, édiction foucher, 2020

Herny LESGUILLONS, «Le crédit documentaire» in Lamy contrats internationaux, Tome 7, Éditions juridiques et techniques, paris, 1999

Hubert Martini, Dominique Deprée, Joanne Klein-Cornede - Collection Techniques bancaires

KLEIN Jean et MARIO Bernard, « Gestion et stratégie financière internationales », Edition Dunod

STÉPHANE CHATILLON, Le contrat international 4e ÉDITION

LEGRAND G, HUBERT M, « Commerce International » Ediction DUNOD, Paris

LEGRAND.G et MARTINI.H, Management des opérations du commerce international, 6ème édition, Edition Dunod, Paris, 2003

M.Basle, B.Chanenglobal, F.Benhamou, Geldon, et A.Lipietez « Histoire de la pensée économique internationale » ed, Dolloz, 1993

MEYER.V et ROLIN, « Technique du commerce international et technique financière internationale », 7ème édition, Edition Economica

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

PASCO (Corine) : Commerce International 6ème édition DUNOD, paris, 2006

RAINELLI (Michel) : le commerce International, édition LA DECOUVERTE, paris, 2003

STEPHANE B commerce international et politiques commerciales, ARMAND COLIN, Paris, 2006

Revue

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

BAAZIZ (R), et BENDAOUUD (S) : Financement des opérations du commerce extérieur par la remise et le crédit documentaire, mémoire de licence, INC, Alger, 2007

Convention de Varsovie du 12.10.1929

Crédit populaire d'Algérie, Manuel des procédures de domiciliation à l'import, Alger

Economie géographique, l'intégration des régions et des nations

Institut de la formation bancaire, Les opérations bancaires avec l'étranger, Alger

Jacques Fache et Marion Gobin, Institut de Géographie de l'Université de Nantes

L'information commerciale, facteur de promotion du commerce extérieur Mr. Brahim GUENDOUDI .Faculté des Sciences Economiques et des sciences de Gestion Université de TIZI OUZOU

Pierre-Philippe Combes, Thierry Mayer, Jacques-François Thisse - Collection Corpus - Economie

Site internet

akanea.com/transport-international

<http://economie.trader-finance.fr/importation/>

<http://www.iccwbo.org/about-icc>

<https://iccwbo.org/>

<https://www.glossaire-international.com/>

Incoterms 2020: Les règles ICC pour l'utilisation des termes commerciaux nationaux et internationaux

<ps://www.douane.gov.dz>

Sumup.fr

www.aps.dz/domiciliation

www.bank-of-algeria.d

www.direct-assurance.fr

www.économie-gestion.com

www.faq-logistique.com

www.petite-entreprise.net

www.techniques-ingenieur.fr

Résumé :

Le développement des échanges internationaux, a eu comme conséquence la mise en place d'une gamme de moyens de paiement, et de technique 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.

Le rôle de la banque dans le financement du commerce international, se situe exactement dans la capacité d'offrir des moyens de paiement adéquat qui répondent aux différentes exigences parfois opposé de l'importateur comme de l'exportateur, afin de garantir au mieux le bon déroulement de l'échange international et que chaque intervenant honore ses obligations.

Néanmoins pour chaque opérations des risques sont à prévoir et pour pallier à ces risques et assurer une sécurité pour les transactions, de nombreux moyens de paiement internationaux ont été mis en place. Ainsi, Lors des négociations commerciales, les modalités financières du contrat prennent une valeur fondamentale. Elles précisent, entre autres, la monnaie de facturation, les délais de règlement, le mode de paiement (la figure matérielle sous laquelle le paiement sera exécuté), les techniques de paiement ou procédures de recouvrement dont certaines sont spécifiques au commerce international.

Face à une compétition commerciale excessive, l'exportateur se doit de bien connaître les divers instruments dont il dispose, dans le but d'adapter son choix selon le pays, voire selon le client et le montant de la facture. À l'importation, l'acheteur dispose d'une panoplie d'outils dont l'usage suit les mêmes exigences qu'à l'exportation. Pour réduire ces risques et s'adapter à l'évolution des échanges, les banques n'ont pas arrêté d'imaginer des techniques de paiement et de financement, de plus en plus sophistiquées visant à sécuriser les opérateurs du commerce extérieur et d'offrir des techniques de couverture accoutumées à chaque risque.

Mot clés : commerce international, domiciliation bancaire, financement du commerce international, crédit documentaire, remise documentaire.

Abstract :

The development of international trade has resulted in the establishment of a range of means of payment, and adequate financing techniques for the development and strengthening of the latter, because these means of transaction constitute the determining and essential parameters. to any trade.

The role of the bank in the financing of international trade lies exactly in the capacity to offer adequate means of payment which meet the different requirements sometimes opposed by the importer as well as the exporter, in order to best guarantee the good progress of the international exchange and that each of the participants honors his obligations.

Nevertheless, for each operation, risks are to be expected and to mitigate these risks and ensure security for transactions, many international means of payment have been put in place. Thus, during commercial negotiations, the financial terms of the contract take on a fundamental value. They specify, among other things, the invoicing currency, the payment terms, the method of payment (the material figure under which the payment will be executed), the payment techniques or collection procedures, some of which are specific to international trade.

Faced with excessive commercial competition, the exporter must be familiar with the various instruments at his disposal, in order to adapt his choice according to the country, or even according to the customer and the amount of the invoice. On import, the buyer has a range of tools, the use of which follows the same requirements as for export. To reduce these risks and adapt to the evolution of trade, banks have not stopped imagining increasingly sophisticated payment and financing techniques aimed at securing foreign trade operators and offering hedging techniques accustomed to each risk.

Keywords: international trade, bank domiciliation, international trade financing, documentary credit, documentary remittance.