



REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR

ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE

UNIVERSITE MOULOU MAMMERI DE TIZI OUZOU

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



Mémoire de fin d'étude

*En vue d'obtention d'un diplôme d'études supérieures en finance et
Commerce international*

Thème :

**Financement du commerce
extérieur par les banques
le cas BADR 580 TO**

Promoteur :

Mr ABIDI Mohammed

Présenté par:

Mlle SELLOUM MYLISSIA

Members jury

Mr GHEDDACHE LYES

Mr ACHIR Mohammed

Année 2021 / 2022

REMERCIEMENTS

On remercie dieu le tout puissant de nous avoir donne la sante la volonte d'entamer ce memoire.

Tout d'abord, ce travail ne serait pas aussi riche et n'aurait pas pu voir le jour sans l'aide et l'encadrement de Mr. ABIDI Mohammed, on le remercie pour la qualite de son encadrement exceptionnel, pour sa patience, sa rigueur et sa disponibilite durant notre preparation de ce memoire.

L'expression de notre gratitude s'adresse a notre chef de spécialité' Mr OUALIKENE Selim-

Nous tenons a exprimer notre gratitude a nos professeurs qui nous ont suivis tout au long de notre cursus universitaire.

Nous tenons a remercier nos parents, et également toutes nos familles pour la confiance

Nous tenons a remercier Mr IZOUINE AMAR et qui nous a apporte leurs aides durant la période de notre stage pratique au sein de la banque BADR TO

Nos vifs remerciements pour l'ensemble du personnel de la BADR TO pour l 'esprit de coopération et la courtoisie dont ils ont fait preuve durant notre stage.

En fin toute personne qui a participé de prés ou de loin l'accomplissement de ce mémoire soit sincèrement remerciée.

DEDICACE

A ma chère mère :

Tu as su porter pour nous les soins et consentir les efforts pour notre éducation. Aucune dédicace ne saurait exprimer tout le respect et l'amour que nous te portons, tu nous as toujours fait confiance, qui n'a jamais dit mon âmes exigences et qui n'a épargné aucun effort pour me rendre heureuse ma source d'amour: mon adorable mère OURIDA .

A mon cher pere :

*Ma précieuse off re du dieu, qui doit ma vie, ma réussite et tout mon respect: mon cher père
MOHAND.*

A ma chères sœurs :

Qui n'as pas cessées de me conseiller, encourager et soutenir tout au long de mes études. Que dieu les protège et t'offre la chance et le bonheur .

A mes cher frères :

en gageant leurs profonde estime pour l'aide que vous m'as apportent . Vous m'avez soutenu, reconforte' et encourage. Puissant nos liens fraternels se consolider et se pérenniser encore plus.

A ma chere: Mouna

A mes voisins voisines

A ma famille

A mes amies qui m'on donner leur soutien, encouragement et qui ont étáis toujours a mes cotés, puisse dieu conserver notre amitié.

A tous ceux qui ont eu et qui ont confiance en nous

MILYSSIA

Le plan

Introduction générale

I. Chapitre : approche conceptuelle du commerce extérieur

Introduction

Section 01 : Notion de base sur le commerce extérieur

- Définition du commerce extérieur
- historique du commerce extérieur
- Notion de base

Section 02 : le Rôle des banques dans le financement du commerce extérieur

- notion générale sur la banque
- fonction et objectif des banques commerciales
- concept de base sur les banques commerciales
- les caractéristiques

Section 03 : les outils de financement du commerce extérieur

- le crédit documentaire
- Les formes du crédit documentaire
- Les risques de crédit documentaire
- La remise documentaire

Conclusion

II. Chapitre : Les techniques de financement du commerce extérieur

Section 01 : Financement à court terme du commerce extérieur

Section 02 : Financement à moyenne et à long terme

Section 03 : les autres techniques de financement

III. Chapitre : les efforts de l'agence de la BADR Tizi Ouzou

Section 01 : présentation et organisation de la banque

Section 02 : la domiciliation des opérations de commerce extérieur

Section 03 : les moyennes de paiement utilisé dans le commerce extérieur

Conclusion générale

Annexes

Bibliographie

Introduction générale

Le commerce extérieur est né du besoin ressenti par les hommes de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses en raison de la diversité dans la répartition des richesses.

C'est ainsi que les échanges internationaux se sont développés et ont pris de l'ampleur jour après jour. Des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre.

Le commerce extérieur est caractérisé par deux opérations, l'une à l'importation et l'autre à l'exportation de biens ou services, lesquelles prennent naissance de la conclusion d'un contrat commercial.

La banque joue un rôle important en matière de financement des opérations de commerce extérieur. Elle participe en tant qu'intermédiaire financier à travers les crédits accordés aux entreprises importatrices et exportatrices, elle s'engage directement dans certaines opérations mais sa responsabilité dans ce contexte n'est pas de diminuer les risques, des garanties ont été mises en place dans le but de les couvrir. Donc la banque n'est pas un simple intermédiaire financier mais c'est un primordial. L'Algérie comme tout pays n'est pas isolée du monde des échanges et son ouverture sur l'économie de marché permet l'importation et l'exportation aux entreprises.

Pour parier les risques et établir une sécurité des transactions, divers moyens de paiement internationaux ont été mis en place. Ainsi, lors des négociations commerciales, les modalités financières du contrat prennent une importance primordiale. Elles concernent, entre autres, la monnaie de facturation, les délais de règlement, le mode de paiement, les techniques de paiement ou procédures de recouvrement dont certaines sont spécifiques au commerce international, telles que les remises documentaires et les crédits documentaires.

Le banquier accompagne l'importateur et l'exportateur dans leurs opérations commerciales réalisées avec des parties étrangères, en leur procurant de la liquidité nécessaire pour l'accomplissement de ces opérations.

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

Introduction générale

Lorsqu'il s'agit d'importation de moyens de production ou de réalisation de grand projet, les techniques appropriées sont plutôt des financements à moyen terme (entre deux et sept ans) et à long terme (excédant sept ans).

Après avoir étudié les aspects théoriques de commerce extérieur et le rôle des banques, nous avons par la suite effectué notre stage au sein de l'agence BADR580 de Tizi Ouzou a fin de suivre le traitement pratique des opérations de commerce international.

En effet, dans les échanges internationaux, le vendeur veut bien livrer sa marchandise, mais qui doit être payée et l'acheteur qui veut bien payer mais qui doit être livrée. Donc existe des modes et techniques de paiement qui offrent les conditions de sécurité d'autant plus que les intérêts de l'exportateur et ceux de l'importateur qui sont en parties contradictoire ?

C'est ce que nous allons tenter de répondre dans notre travail qui s'articule autour de trois chapitres.

A cette fin, notre recherche s'articule autour de trois chapitres :

Chapitre 01 : présenter les notions de base et l'historique de commerce extérieur, ainsi que, le rôle et l'importance des banques dans le financement du commerce extérieur, a la fin j'ai cité les outils des financements du commerce extérieur.

Chapitre 02 : dans ce chapitre j'ai essayé de tirer quelque enseignement technique de financement.

Chapitre 03 : consacré également a la présentation de l'agence BADR580 Tizi Ouzou.

Chapitre I : Approche conceptuelle du commerce extérieur

Introduction :

Le commerce extérieur est un domaine qui fait intervenir des acteurs qui sont généralement situés dans des pays différents voir même des continents distincts

En définitive, le commerce extérieur peut être considéré comme l'ensemble des échanges entre un pays et l'ensemble de ses partenaires extérieurs. Et le commerce international peut donc être défini comme l'ensemble de transactions commerciales entre les différentes nations du monde.

Chapitre I : Approche conceptuelle du commerce extérieur

Section 1 : Notion de base sur le commerce extérieur

1. Définition

Le commerce extérieur est un groupe d'activités qui dépendent du commerce de produits entre un pays spécifique et d'autres pays, et il est défini comme l'échange de service, de capitaux et de biens à travers les frontières internationales ou régionales le commerce extérieur constitue une partie importante de l'économie de la plupart des pays du monde et effectue directement leur produit intérieur brut

Le commerce extérieur est l'un des activités économique les plus importantes au monde, comme tous les pays en dépendent pour leurs systèmes économiques ; ce qui contribue à répondre à tous les besoins des consommateurs

Le commerce extérieur est un mesure des capacités de production et de la concurrence des pays sur les marchés mondiaux en raison de sa dépendance aux taux de production disponibles et aux capacités des pays à obtenir des devises, et considéré comme l'un des domaines vitaux des sociétés, qu'elle aient un environnement économique en développement ou développé, le commerce extérieur contribue à relier les pays entre eux et contribue à renforcer les capacités de commercialisation en créant de nouveaux marchés.

Chapitre I : Approche conceptuelle du commerce extérieur

L'importation :

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

1.1. L'exportation :

Le terme « exportation » désigne en économie l'ensemble des ventes de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (biens de capital).

2. Historique de commerce extérieur :

Sur les vingt dernières années, les importations étaient en moyenne de l'ordre de 42 milliards de dollars. La balance commerciale était excédentaire jusqu'en 2014. La baisse du prix du pétrole a généré des déficits commerciaux qui s'accroissent depuis cette date malgré les restrictions aux importations décidées depuis cette date.

2.1. Données globales du commerce extérieur de l'Algérie :

Les réformes affectant le commerce extérieur de l'Algérie constituent un élément important du processus de transformation engagé par le pays à partir de la seconde moitié des années 1980 (Abbas, 2012).

L'analyse de l'évolution du commerce extérieur de l'Algérie fait ressortir les principales caractéristiques, telles que la stabilité de la structure globale mono-exportatrice d'hydrocarbures, la faible diversification des produits exportés, le déséquilibre accentué de la balance commerciale aggravant ainsi le niveau d'extraversion de l'économie nationale et sa dépendance énergétique comme source de financement.

Elle demeure fragilisée, car elle dépend de la conjoncture internationale des matières premières, à l'export pour les hydrocarbures et à l'import pour les produits de base. Le tableau 2 illustre les données globales du commerce extérieur de l'Algérie.

La balance commerciale de l'Algérie est excédentaire durant la période 2010 jusqu'au 2014, ensuite elle est déficitaire de 2015 à 2018 dues à la baisse des cours du prix de pétrole durant cette période.

Cependant, cette situation n'est pas un signe d'une économie solide, puisque la croissance économique n'est pas tirée par des secteurs industriels, agricoles et même tertiaires dynamiques.

Chapitre I : Approche conceptuelle du commerce extérieur

En revanche, la primauté du secteur énergétique n'a pas permis la floraison des autres secteurs, ce qui explique d'ailleurs la part insignifiante des exportations hors hydrocarbures, notamment celui des produits agricoles et agroalimentaires dans le total des exportations de l'Algérie.

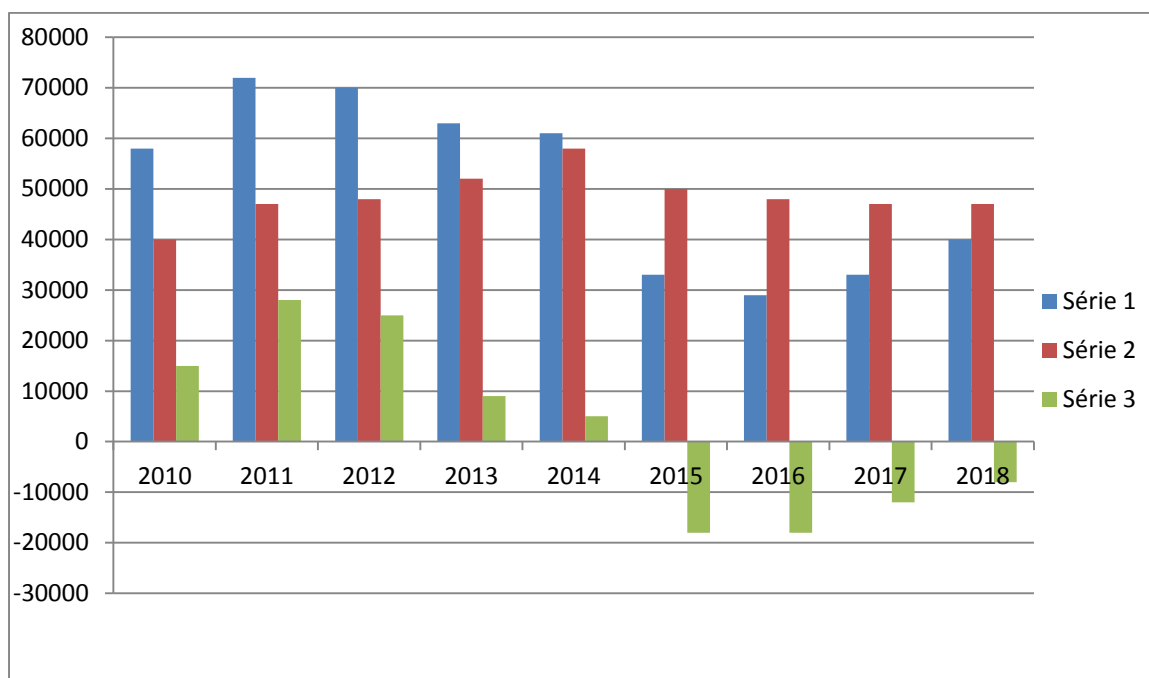
Évolution du commerce extérieur de l'Algérie de 2010 à 2018


	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Exportation agroalimentaires	281	325	272	342	271	185	269	278	297
Exp hors hydrocarbures	1526	2062	2062	2014	2810	1969	1781	1930	2830
Exportation hydrocarbures	55527	71427	69804	62960	60146	32900	27100	33261	38338
Total des exportations (FOB)	57053	73489	71866	64974	62886	34668	30026	35191	41168
Importations agroalimentaires	6058	9850	9022	9580	11005	9316	8224	8438	8573
Total des importation CAF	40473	46247	47490	55028	58580	51702	47089	46059	46197
Balance commerciale	16580	27242	24376	9946	4306	-17034	-17063	-10868	-5029
Echanges commerciaux	97526	119736	119356	120002	121466	86370	77115	81250	87365


Source : établi par nous même, d'après les statistiques de CNIS (2018)


Le commerce extérieur algérien a enregistré au cours de l'année 2018 un volume global des importations de 46,19 milliards de US\$, soit une très légère hausse de 0,30 % par rapport aux résultats de l'année 2017. Il a enregistré aussi un volume global des exportations de 41,16 milliards d'US\$, soit une augmentation de 16,98% par rapport aux résultats de l'année 2017.

Cela s'est traduit par un déficit de la balance commerciale durant la période de l'année 2018 de l'ordre de 5,03 milliards d'US\$. Ces résultats dégagent un taux de couverture des importations par les exportations de 89% durant l'année 2018, contre un taux de 76% au cours de l'année 2017.



 Total des exportations FOB

 importations totales CFA

 balance commerciale

source établi par nous même à partir des données du tableau

3. Notion de base

3.1. La balance commerciale :

3.1.1. Définitions :

La balance commerciale qui est appelée en anglais le terme commerciale et économique « balance of trade » est définie comme la différence de valeur entre la somme des exportation et des importations de biens, de service ou de ventes pendant une certaine période de temps, appelées année grégorien balance des paiements.

Les exportations désignent la valeur des biens qui ont été produits à l'intérieur de pays et vendus à des résidents à l'étranger, tandis que les importations désignent la valeur des biens qui ont été importés de l'extérieur de pays

La balance concerne le commerce international et importante de l'unité économique mondiale, car est liée au budget de dépenses, qui comprend le totale de toutes les transactions

Chapitre I : Approche conceptuelle du commerce extérieur

économique entre un pays et ses partenaires commerciaux dans le monde, en plus des mouvements de capitaux et d'un groupe d'autres dépenses telle que les dépenses touristiques, les frais d'expédition et d'assurance, les économistes utilisent la balance commerciale comme un outil statistique pour les aider à comprendre la force et la structure relatives de l'économie d'un pays par rapport aux économies d'autres pays et les flux commerciaux entre les pays

La balance commerciale avec un solde positif est appelée balance commerciale gagnante et la balance commerciale avec un solde négatif est appelée balance commerciale perdante

La balance commerciale fait partie du compte courant, qui comprend d'autres transactions telles que les revenus de la position nette des investissements internationaux ainsi que l'aide internationale. Si le compte courant est excédentaire, la position nette des avoirs internationaux du pays augmente d'autant à terme égaux il réduit le déficit par les avoirs internationaux nets.

3.1.2. Divisions de la balance commerciale deux parties :

❖ Balance commerciale des produits de base :

C'est ce qu'on appelle la balance commerciale visible, elle comprend tous les services et les biens qui sont sous une forme physique tangible, telle que les exportations et les importations des biens physiques qui se produisent à travers les frontières douanières.

❖ Balance commerce services :

C'est ce qu'on appelle la balance commerciale invisible, et elle comprend tous les services échangés entre les pays tels que (transport, tourisme, assurance).

3.1.3. La différence entre la balance commerciale négative et la balance commerciale positive :

La balance commerciale positive : C'est dans laquelle les exportations de biens et de services du pays sont supérieures à ses importations, et c'est ce qu'on appelle un excédent de la balance commerciale, dans ce cas l'économie de ce pays est stable.

La balance commerciale négative : C'est dans laquelle les importations de biens et services du pays sont supérieures à ses exportations, et c'est ce qu'on appelle le déficit de la balance commerciale. Dans ce cas l'économie du pays est caractérisée par l'instabilité mais il

Chapitre I : Approche conceptuelle du commerce extérieur

ne faut pas la qualifier de négative mais elle est considérée comme un événement cyclique lié au cycle économique. Cela se produit dans les pays dont l'économie est en croissance.

3.2. La balance de paiement :

3.2.1. Définition :

La balance paiement est un registre comptable et financier dans lequel, sont enregistrées toutes les actions économiques relatives aux pays chaque pays du monde a sa propre balance des paiements dans la quelle il traite avec d'autres pays pour enregistrer les transactions financiers qui ont lieu entre eux il se compose de deux parties dans la quelle les procédures financières qui sont payés sont enregistrés et le seconde est pour le créancier, dans lequel les procédures financière qui sont collectées sont enregistrées

La balance des paiements dépend de l'enregistrement de tous les montants en espèces qui sont payés que ce soit pour acheter un service ou un produit et elle contient également des détails liés au capital et à d'autres dépenses habituellement, le système de paiement est préparé pour une année fiscale commençant au début de l'année, le premier janvier et se terminant à la fin de l'année le 31 décembre.

La balance des paiements est importante pour évaluer la situation économique d'un pays car elle clarifié le lien entre l'économie locale et l'économie mondiale.

- Contribua à l'évaluation des impacts économiques mondiaux sur les économies des pays.
- Aide à prévoir les taux de change.
- Fournit des données statistiques sur les opérations financières de l'économie de chaque pays.

3.2.2. Segmentation de la balance des paiements :

Est divisée en trois grandes catégories :

- **Compte courant** : utilisé pour déterminer les entrées et les sorties de biens et de services dans le pays ainsi que les secteurs public et privé
- **Compte de capital** : le compte dans lequel tous les transferts mondiaux de capital sont enregistrés cela comprend l'acquisition ou la cession d'actifs non financiers (par exemple des actifs physiques tels que de terrains) et des actifs non productifs, qui sont importants pour la production mais non produits par exemple (une mine de diamants)

Chapitre I : Approche conceptuelle du commerce extérieur

- **Compte financier** : à travers lequel les flux financiers liés aux investissements dans les entreprises immobilières, les actions et les obligations sont documentés il comprend également les actifs appartenant à l'Etat, tel que les réserves de change l'or et les droits de tirage spéciaux qu'un pays détient auprès du fonds monétaire.

Les actifs privés qu'il détient à l'étranger et les investissements étrangers directs.

Les actifs détenus par des étrangers qu'ils soient privés ou publiques.

Section 2 : Le rôle des banques dans le financement du commerce extérieur :

I. Notion générale sur la banque:

L'origine du terme « banque » dérive du concept Italien Banco, qui désigne le banc en bois sur lequel les changeurs exerçaient leurs activités au moyen âge, le mot banque apparait dans la langue française au XVe siècle, les banque sont aussi appelées établissement de crédit ou société financement.

1. Définition :

Le premier avantage que procure une banque consiste à mettre en lieu sûr les richesses des particuliers. Les banque garderont ces richesses et les garantiront contre les disparitions possibles pour cause de perte, de vol...

La banque est institution financière qui joue le rôle d'intermédiaire entre les agents a capacité de financement et qui ont besoins de financement. La banque avait pour principale mission de relais entre le trésor publique et les entreprises publiques. Selon LAURENT BRAQUET, DAVID MOUREY la banque est définie comme un établissement financier « ...Les banques sont des établissements financier qui collectent les dépôts de leurs clients, disposent du monopole de la gestion des moyens de paiement et assurent la distribution du crédit aux ménages et aux entreprises. Elles facilitent la circulation de la monnaie grâce aux différents instruments de paiement (espèce, cheque, carte de paiement, virements) et concourent ainsi à la croissance du volume des échanges. Les banque ont dévitriifié leurs activité et ont désormais d'autre fonctions telles que le placement des titres (actions, obligation), l'offre de produit d'assurance, les opérations de change, les conseils en gestion de patrimoine », et aussi « les banques disposent du pouvoir de création monétaire ; chaque fois qu'une banque accorde un crédit se transforme en dépôt sur le comte de client emprunteur (dont le compte est crédité, en vertu de la logique selon laquelle les crédits font les dépôt) tandis que le remboursement donne lieu à une destruction de monnaie ».

II. La typologie des banques :

L'ensemble des banques, chapeauté par la banque centrale, forme le secteur bancaire d'un circuit monétaire. On distingue ainsi, différents types de banque selon leur rôle

1. Banque centrale :

La banque centrale met en circulation la monnaie officielle du pays ou de la zone monétaire, une Banque Centrale a pour rôle de réglementer et superviser les opérations des différentes banques, de veiller à leur solvabilité à l'égard des déposants, de superviser la production de monnaie par ces banques, et d'en réguler l'usage par le biais du taux directeur elle est une institution publique propre à un seul pays qui gère la monnaie et contrôle la masse monétaire, c'est-à-dire la quantité de monnaie en circulation, son rôle principale est d'assurer la stabilité du système bancaire et financier d'un pays ou d'une zone monétaire .

La principale fonction de la Banque Centrale est de préserver le pouvoir d'achat de la monnaie donc, de lutter contre l'inflation. La Banque Centrale est aussi appelée la « Banque des banques » car elle contrôle l'émission de monnaie des banques de détails , elle veille à assurer la liquidité bancaire (notamment lors des crises de confiance) et elle joue le rôle de prêteur en dernier ressort quand les banques de détails ne veulent plus se prêter de la monnaie entre elles (panique bancaire, les banques ne se font plus confiance).

Toutes les banques de détails sont obligées de détenir un compte créditeur non rémunéré auprès de la banque centrale.

2. Banque universelle :

La banque universelle est l'envergure de la gamme des produits. En effet, un établissement bancaire universel d'un large clientèle en répondant à leurs divers besoins, ces clients sont attirés par l'avantage de sécurité et confrontés par le fait que la banque concernée a les moyens appropriés pour obtenir les avantages de diversifier ses activités.

3. Banque islamique :

Le finance islamique qui possède des préceptes de l'islam, s'organise autour de trois principes fondamentaux à savoir :

- ✓ Interdiction de fixation de taux d'intérêt.
- ✓ Partage du profit ou des pertes résultant d'investissement.
- ✓ Promotion des investissements productifs, créateurs de richesses et d'emplois.

4. Banque commerciale :

1. Définition :

Banque commerciale peut être définie comme une institution financière ou une institution qui accepte des dépôts de particuliers et d'organismes (personnes morales) à vue ou à terme, puis utilise ces dépôts pour ouvrir des comptes et accorder des prêts avec l'intention de profit.

Et la banque commerciale elle comprend trois catégories de banque qui se présentent comme suit :

1.1. Banque de dépôt : La banque de dépôt qui est formée de la banque de détail et de la banque des affaires, a ainsi pour vocation non seulement le dépôt d'argent pour le compte de ses clients, mais aussi la gestion de leurs capitaux en leur octroyant des emprunts en cas de besoin.

1.2. La banque de détail : une banque de détail le type de banque le plus connu du grand public puisqu'il s'agit des banques qui gèrent nos compte bancaires et comptes d'épargne. Les banques de détail sont des banques commerciales qui proposent ses services aux particuliers et aux entreprises. Parmi ces services bancaires on peut citer :

- La mise à disposition d'un compte bancaire avec tous les services qui vont avec comme par exemple la mise à disposition de moyens de paiement (carte bancaire, chéquier...)
- Les différents crédits ou prêts

Le dépôt d'argent (comptes épargne...)

1.3. La banque d'affaires : Contrairement aux banques commerciales collectant l'argent des particuliers avant de le répéter avec une marge d'intermédiation, une banque d'affaires ne recueille pas de dépôts. Elle est au service exclusif d'entreprises qu'elle accompagne dans leur stratégie de financement et de développement. Les banques d'affaires se financent essentiellement sur le marché interbancaire (auprès des autres banques) des banques centrales ou des marchés financiers, par voie d'emprunt. Cela les rend vulnérables en cas de crise de liquidité comme en 2008 avec les subprimes. Elles se rémunèrent grâce aux commissions acquises au titre des services/conseils rendus aux entreprises.

1.4. La banque d'investissement : La banque d'investissement de son côté se différencie des autres par le profil de ses clients. Ces derniers sont en effet, pour la plupart des investisseurs

Chapitre I : Approche conceptuelle du commerce extérieur

et des entreprises qui veulent souscrire un emprunt obligatoire, acheter des actions ou s'introduire en bourse.

Les banques d'investissement ont une activité basée sur les marchés financiers. Parmi ses activités on peut citer :

- L'achat et la revente d'action, d'obligations ou de produits dérivés.
- L'émission de titres financiers sur les marchés.
- Les introductions en bourse de sociétés.
- Les augmentations de capital.

2. L'émergence des banques commerciales :

Le besoin humain de trouver des agences de sécurité pour préserver ses biens et son patrimoine l'a poussé à réfléchir à la création d'institutions privées à cet effet, car l'émergence des banques commerciales est historiquement liée au développement de l'activité des changeurs et des orfèvres au Moyen Âge en Europe et en Italie en particulier. Dans cette section, des commerçants et des hommes d'affaires déposaient leurs affaires auprès de ces changeurs dans le but de les conserver en échange de quittances délivrées par les changeurs (préservation des droits des dépositaires que les deux éléments de cette opération reposent sur la confiance des déposants pour récupérer leurs dépôts quand ils le souhaitent d'une part et la rentabilité des changeurs de monnaie d'autre part, et ces deux axes sont à la base du processus Crédit.

Ainsi, la première fonction classique des banques est apparue, qui est de déposer de l'argent. Ensuite, les certificats de dépôt ont été transférés entre les mains du peuple et la propriété de l'argent déposé transférée au titulaire du certificat de dépôt, et donc la deuxième fonction classique a été établie, qui est le processus d'utilisation des chèques pour retirer les dépôts. Le déposant était S'il veut son or, il donne le reçu à l'orfèvre et prend l'or, et avec le temps, les gens acceptent le reçu entre eux comme moyen d'échange, et l'or reste dans les coffres-forts du bijoutier, et le bijoutier peut alerter De ce fait, il commença à prêter sur ce qu'il possédait d'or en échange d'intérêts, et ainsi s'établit la troisième fonction classique des banques, celle des disques.

Et la chose la plus importante qui distingue les banques commerciales à l'heure actuelle est que les banques actuelles offrent des prêts dont la valeur est bien supérieure à la valeur de

Chapitre I : Approche conceptuelle du commerce extérieur

l'argent déposé auprès d'elles, et ce processus s'appelle la création de dépôts. Et les orfèvres réalisant ces travaux n'ont pas été une percée, mais le résultat d'un développement qui a pris du temps, et qui a été alimenté par une augmentation significative de la confiance du public qui traitait avec l'orfèvre, qui a transformé son institution dans le premier noyau de la banque commerciale et peut-être le premier.

3. Fonction et objectifs des banques commerciales :

3.1. Les fonctions :

Peuvent être divisés en générale en deux parties :

3.1.1. Les métiers traditionnels :

Des banques commerciales et sont représentés dans les métiers suivante :

- 1 -Ouverture de comptes courants et acceptation de dépôts de toutes sortes.
- 2 - Exploitation des ressources de la banque, en tenant compte du principe de conciliation entre liquidité, rentabilité, et sûreté ou sécurité parmi les formes les plus importantes d'opération et d'investissement figurent les suivantes :
 - a) Octroi de divers prêts et avances et ouverture de comptes courants.
 - b) Collecte et escompte des effets de commerce.
 - c) Négocier des valeurs mobilières, y compris des actions et des obligations, en achetant et en vendant pour son portefeuille ou au profit de ses clients.
 - d) Financement du commerce extérieur par l'ouverture de crédits documentaires.
 - e) Fournir des garanties et des lettres de garantie aux clients.
 - f) Négoce de devises étrangères, achat et vente, chèques de voyage, virements internes et externes.
 - g) Collecte des chèques locaux par l'intermédiaire de la chambre de compensation et encaissement des chèques tirés sur eux.

3.1.2. Les fonctions modernes

- a) Fournir des services de conseil aux clients :

Chapitre I : Approche conceptuelle du commerce extérieur

En préparant les études financières requises pour les clients, y compris la détermination du montant optimal de financement, ainsi que la méthode de paiement et son accord avec la politique du projet en matière d'achat et de production, et Vente et recouvrement.

b) La fonction de services fiduciaires d'investissement :

Elle comprend une large gamme de services fournis par la banque à ses clients, tels que :

- Paiement des obligations périodiques
- Organisation d'expositions commerciales en interne et en externe.
- Organisation de ventes aux enchères pour l'achat et la vente de biens.
- La pratique de l'achat et de la vente de biens immobiliers.
- Toute autre affaire pour les clients tant qu'elle est légitime.

c) Fonction de distribution :

Dans les sociétés à planification économique centrale, tous les fonds nécessaires à la production ou à la reproduction et générés à partir de sources extérieures au projet lui-même sont distribués par l'intermédiaire de la banque, et cela se fait généralement par des méthodes de crédit. Il n'y a pas d'autre institution que les banques qui s'engage dans cette activité sous Ce système et 1 qui a presque pris fin avec l'effondrement de l'Union soviétique.

d) Autres services bancaires :

Outre les principales opérations et services fournis par les banques commerciales, il existe divers services annexes, notamment :

- Services de cartes de crédit.
- Achat et vente de chèques étrangers.

3.2. Objectifs des banques commerciales :

La banque commerciale revêt une grande importance dans l'économie qui varie selon les fonctions qu'elle exerce Certains objectifs se répartissent comme suit :

3.2.1. Objectifs généraux :

Ce sont les objectifs liés à la politique générale de la banque, tels que la réalisation d'une croissance de la taille de la rentabilité de la banque à des taux supérieurs à ceux des concurrents sur le marché bancaire.

3.2.2. Objectifs fonctionnels :

Ce sont les objectifs qui se rapportent aux aspects opérationnels, tels que les objectifs liés aux relations de la banque avec les clients, la sélection de l'emploi, et autres...

Et comme d'autres voient que les objectifs de la banque commerciale découlent des caractéristiques suivantes :

Rentabilité :

La plus grande partie est constituée par les dépenses de la banque sont constituées de coûts fixes représentés dans les intérêts sur les dépôts, ce qui signifie, selon l'idée de levier financier, que les bénéfices de ces banques sont plus affectés par le changement de leur volonté de le faire par rapport à d'autres institutions commerciales, on dit donc que les banques commerciales sont parmi les institutions commerciales les plus exposées aux effets de levier financier.

Les revenus de la banque d'un certain pourcentage, ce qui a entraîné une augmentation de bénéfices d'un pourcentage plus élevé. Au contraire, si les revenus diminuent d'un certain pourcentage, les bénéfices diminuent d'un pourcentage plus élevé. Au contraire, les bénéfices de la banque peuvent se transformer en pertes, ce qui oblige la direction de la banque à s'efforcer d'augmenter les revenus et éviter leur diminution.

Liquidité :

La plus grande partie des ressources financières de la banque est constituée de dépôts exigibles à vue, puis la banque est prête à les honorer à tout moment. Payer les cotisations, même pendant un certain temps, juste une rumeur sur le manque de liquidités suffisantes avec la banque suffit à ébranler la confiance des déposants, et les forcer subitement à retirer leurs dépôts, ce qui peut exposer la banque à la faillite.

Sécurité :

Le capital d'une banque commerciale est relativement petit, si son ratio sur l'actif net ne dépasse généralement pas 10%, et cela signifie le petit avantage de sécurité pour les déposants, dont l'argent dépend de la banque comme source d'investissement, la banque ne peut pas absorber les pertes qui dépassent la valeur du capital Argent, si les pertes dépassent cela, elle peut dévorer une partie de l'argent des déposants, et le résultat est la faillite de la banque, donc la banque cherche toujours à gagner la confiance du déposants et il garde entièrement leur argent comme dicté par la logique et la loi, c'est-à-dire en prenant des demandes pour rendre le droit à son peuple où il croise pour cette préoccupation garantit qu'il demande de prêter à d'autres.

4. Le concept de base sur les banques commerciales :

- Les banques commerciales restent le principal moyen de paiement.
- Les banques commerciales ont la capacité de générer des fonds à partir des réserves générées par les dépôts publics.
- Les banques commerciales sont le principal canal par lequel l'État manifeste sa politique monétaire.
- Les banques commerciales sont le principal entrepôt du système financier.
- La banque commerciale peut fournir des services financiers meilleurs et plus larges que les autres institutions financières, et elle peut répondre à tous les besoins financiers, de paiement et d'épargne des particulier, des entreprises et des gouvernements.

5. Les caractéristiques des banques commerciales :

Les banques travaillent pour réaliser une grande quantité de bénéfices comme les autres institutions financières commerciales et se caractérisent par plusieurs caractéristiques :

- Les banques commerciales se spécialisent sans autres institutions et projets commerciaux que la plupart de leurs actifs constituent des droits sur les établissements et les personnes sous la forme de différents dépôts, et qu'ils sont les seuls capables de créer des passifs transférables de personne à personne ou même d'établissement à autre au moyen d'un chèque, et qu'ils

Chapitre I : Approche conceptuelle du commerce extérieur

ouvrent des comptes courants pour leurs clients et les convertir en papier-monnaie ou vice versa, et qui est à leur demande et une procédure Opérations de compensation pour leur propre compte et qui est à la vitesse la plus faible et avec le moins d'effort, de sorte que les banques commerciales effectuent cela avec le plus fonction importante, qui est la gestion de la masse monétaire dans la société.

- Une de ses caractéristiques est aussi qu'elle se spécialise dans la capacité de prêter, et cela se fait par médiation entre épargnants et investisseurs (déposants et prêteurs) ou par la création et le prêt de sources de financement, et pour cette raison les banques exercent une influence effective sur le volume du crédit et sa répartition entre les différents secteurs économiques de la société.

-Les banques commerciales ne traitent que des actifs monétaires et financiers, tels que des dépôts, des prêts et des titres, et n'entrent pas dans les domaines des investissements directs dans des actifs réels, car les lois des banques dans de nombreux pays du monde empêchent les banques d'interférer dans investissements d'actifs immobiliers, sauf dans la mesure où la nature du travail avec la banque commerciale en tant que propriétaire d'immobilisations (bâtiments, mobilier)

Et la chose la plus importante dans laquelle les banques commerciales se spécialisent est leur capacité à créer et à détruire de l'argent. Lorsque les banques commerciales acquièrent des actifs financiers qui génèrent un rendement, le résultat de la vente ou du transfert de ces actifs se traduit par une augmentation de la banque commerciale dépôts, et il est considéré comme la source directe la plus importante de changements dans l'argent de l'offre pour le rendement le plus élevé possible.

Section 3 : Les outils de financement du commerce extérieur

I. Crédit documentaire :

1. Origine du crédit documentaire :

Le crédit documentaire, quasi ignoré des lois dans presque tous les pays du monde, est né de la pratique et des usances pour répondre essentiellement au besoin de sécurité du vendeur et de l'acheteur dans les transactions internationales. Il constitue une garantie que le vendeur recevra le prix convenu dans les délais prescrits, contre remise de documents conformes prouvant que la prestation est conforme au contrat conclu, et l'acheteur ne sera tenu de payer que contre délivrance de documents attestant que la marchandise désirée a été livrée et/ou la prestation effectivement fournie.

Le crédit documentaire, dans sa forme actuelle, paraît n'avoir réellement pris naissance qu'au XIXe siècle avec le développement du commerce international. Il trouve cependant sa source dans une institution qui semble remonter à l'antiquité : la lettre de crédit.

2. Définition :

a- Généralités :

Un importateur (acheteur) et un exportateur (vendeur) se connaissent mal peuvent hésiter, l'un à se dessaisir de sa marchandise ; l'autre à la régler avant de peuvent reçue. Pour cela , ils conviennent de dénouer leur transaction commerciale par l'ouverture d'un crédit documentaire, afin d'éviter cette situation embarrassante.

Le crédit documentaire est ouvert à la demande de l'importateur en faveur de l'exportateur avec l'intervention de leurs banques respectives par la présentation de documents sans lesquels l'opération ne peut se concrétiser.

La banque de l'importateur n'agira dans cette opération, que sur instruction de son client importateur.

Quant à l'exportateur, il aura à présenter des documents conformes à sa banque contre paiement à vue ou à échéance.

b- Définition :

Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque à la demande et conformément aux instructions de son client importateur s'engage par l'intermédiaire d'une banque correspondante en faveur de l'exportateur d'opérer par paiement, acceptation ou négociation le règlement des documents constatant l'expédition des marchandises effectuées dans les conditions stipulées par l'importateur dans sa demande d'ouverture de crédit.

c- Exigences du crédit documentaire :

Par cette définition, on comprend que le crédit documentaire est un engagement pris vis-à-vis de l'exportateur par la banque de l'importateur et sous conditions qu'elle reçoit des documents conformes pouvant l'expédition des marchandises convenues.

Dans cette opération, le paiement de l'exportateur n'a lieu qu'au vu des documents conformes stipulés dans le crédit, d'où leur importance exclusive.

Il est très important pour l'importateur d'avoir constamment à l'esprit que le paiement est lié à **la conformité des documents et non à la marchandise elle-même** qui n'est aucunement prise en compte dans son aspect physique et réel. L'assurance quant à la conformité de la marchandise point capitale pour l'importateur n'est appréciée uniquement sur la base des documents probants qu'il a indiqués dans la demande d'ouverture du crédit documentaire.

Dans l'opération de crédit documentaire, il est fait abstraction des conditions du contrat commerciale liant l'importateur à l'exportateur.

La banque de l'importateur ne prend en considération que les termes et les conditions indiqués par l'importateur dans sa demande d'ouverture de crédit documentaire.

Seuls les documents et conditions énumérés dans cette demande sont à vérifier par la banque de l'importateur, d'où l'importance que doit attacher l'importateur à la rédaction de la demande d'ouverture de crédit.

3. Les intervenants du crédit :

Le crédit documentaire fait généralement intervenir quatre parties qui sont :

Chapitre I : Approche conceptuelle du commerce extérieur

-Le donneur d'ordre (l'acheteur) : c'est l'importateur qui négocie un contrat commercial avec l'exportateur étranger, il donne instruction à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de son fournisseur.

- La banque émettrice : c'est la banque de l'acheteur qui après avoir reçu des instructions de son client émet le crédit documentaire c'est à dire procède à son ouverture.

-La banque notificatrice : c'est la banque correspondant de la banque émettrice dans le pays de l'exportateur. Son rôle est de notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Elle prévient la bénéficiaire, examine les documents et transmet le paiement dès sa réception, cette banque n'est pas forcément la banque habituelle de l'exportateur.

-Le bénéficiaire (le vendeur) : C'est l'exportateur qui est le bénéficiaire de l'engagement bancaire, il expédie les marchandises, remet les documents demandés à la banque notificatrice, et reçoit le paiement.

4. Les formes de crédit documentaire :

4.1. Le crédit documentaire révocable :

Ce type de crédit peut être défini comme étant une simple mise à disposition contre documents avec avis simple du banquier payeur au bénéficiaire de crédit. Il ne comporte aucun engagement bancaire dans la mise en place de l'opération et peut être notifié au bénéficiaire par l'intermédiaire d'une banque notifiant sans engagement de sa part.

Donc le crédit révocable est un crédit documentaire dans lequel le banquier de l'acheteur ne souscrit aucun engagement à l'égard du bénéficiaire (le vendeur), qu'il informe simplement de l'ouverture du crédit qu'il consent à son client. Ce type ne peut pas être annulé par la banque émettrice à tout moment et sans avis préalable au bénéficiaire. Cependant celle-ci ne peut plus exercer cette faculté à partir du moment où les documents ont été présentés par le bénéficiaire à la banque notificative.

Cette forme de crédit ne représente qu'une sécurité de paiement relative, elle n'est utilisée que dans certains cas particulier comme par exemple :

- Cas de transaction ne pouvant faire l'objet de contestations ;
- Transaction entre filiales d'un même groupe.

-La transaction doit être réalisée dans un pays politiquement stable.

4.2. Le crédit documentaire irrévocable :

Un crédit irrévocable constitue, pour la banque émettrice, pour autant que les documents stipulés soient remis à la banque désignée ou à la banque émettrice et que les conditions du crédit soient respectées, un engagement ferme :

-Si le crédit est réalisable par paiement à vue, de payer à vue.

-Si le crédit est réalisable par paiement différé, de payer à la date ou aux dates d'échéance déterminable conformément aux stipulations du crédit.

-Si le crédit est réalisable par acceptation.

L'engagement de la banque émettrice ne saurait être remis en cause sans l'accord des deux autres parties, l'acheteur et le vendeur.

A ce titre trois conséquences extrêmement importantes en découlent :

-A partir du moment où le banquier ouvre un crédit stipulé irrévocable, le donneur d'ordre de trouve engagé d'une façon définitive. Il ne peut ni révoquer l'ordre d'ouverture de crédit, ni en modifier les conditions.

-De même le banquier émetteur du crédit est engagé d'une façon irrévocable à l'égard de son bénéficiaire, il ne peut pas faire état des difficultés qui s'élèveraient entre lui et son donneur d'ordre.

-Le caractère irrévocable de l'engagement du banquier ne peut profiter à son bénéficiaire.

A ce titre le crédit documentaire irrévocable compte certains avantages, car il garantit le risque commercial, il compte une date limite d'expédition des marchandises et compte aussi une date validité mais en contrepartie il ne garantit pas le risque politique et peut être notifié une banque inconnue de bénéficiaire.

4.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :

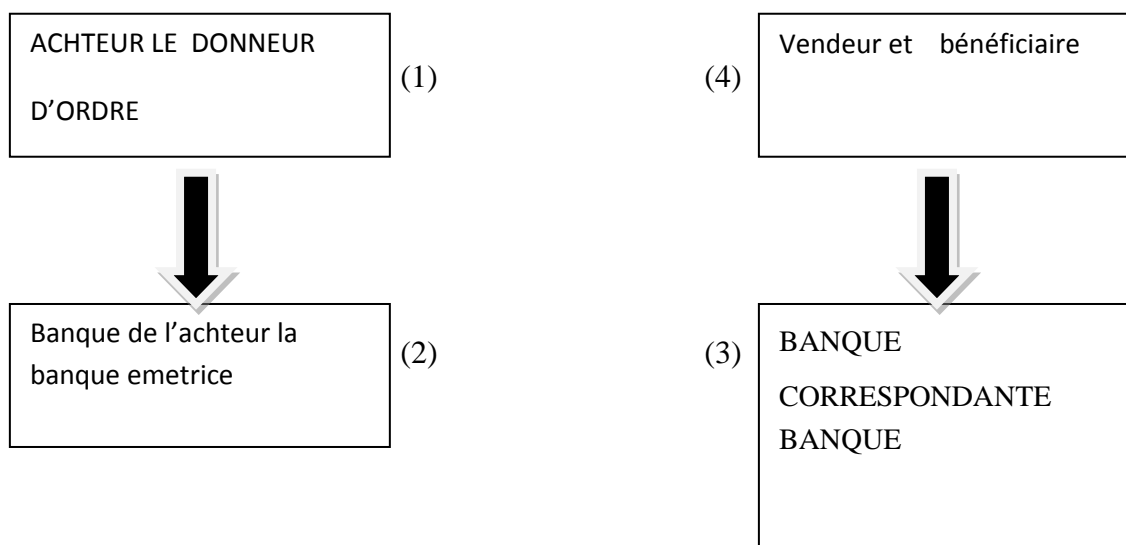
La confirmation d'un crédit irrévocable par une autre banque (la banque confirmant), agissant sur autorisation ou à la demande de la banque émettrice, constitue un engagement ferme de la banque confirmant s'ajoutant à celui de la banque émettrice. Pour autant que les documents

Chapitre I : Approche conceptuelle du commerce extérieur

stipulés soient présentés à la banque confirmante ou à toute autre banque désignée et que les termes et conditions du crédit soient respectés, la banque confirmant doit :

- i) si le crédit est réalisable par paiement à vue, payer à vue ;
- ii) si le crédit est réalisable par paiement différé, payer à la date ou aux dates d'échéance déterminable(s) conformément aux stipulations du crédit ;
- iii) si le crédit est réalisable par acceptation :

Schema N°01:d'un credit documentaire confirmé



- 1) L'acheteur /le donneur d'ordre c'est lui qui ouvre le crédit documentaire auprès d'une banque située en généralement dans le pays d'importation. Sa banque peut lui donner les documents immédiatement et lui accorde un délai de paiement sur sa ligne crédit habituelle.
- 2) La banque émettrice c'est elle qui lance l'opération en émettant le crédit documentaire, conformément au besoin de l'acheteur. Elle payera si les documents sont conformes.
- 3) La banque confirmatrice c'est elle qui prévient le vendeur qu'un crédit documentaire est ouvert en sa faveur, elle est située dans le pays de vendeur et elle s'engage à payer le montant du crédit si les documents sont conformes, même si un événement politique survient entre les pays concernés.
- 4) Le bénéficiaire il doit expédier la marchandise, et remplir toutes les conditions mentionnées sur le crédit doc. En cas de désaccord il doit demander une modification avant l'expédition et encaissera le montant du crédit documentaire.

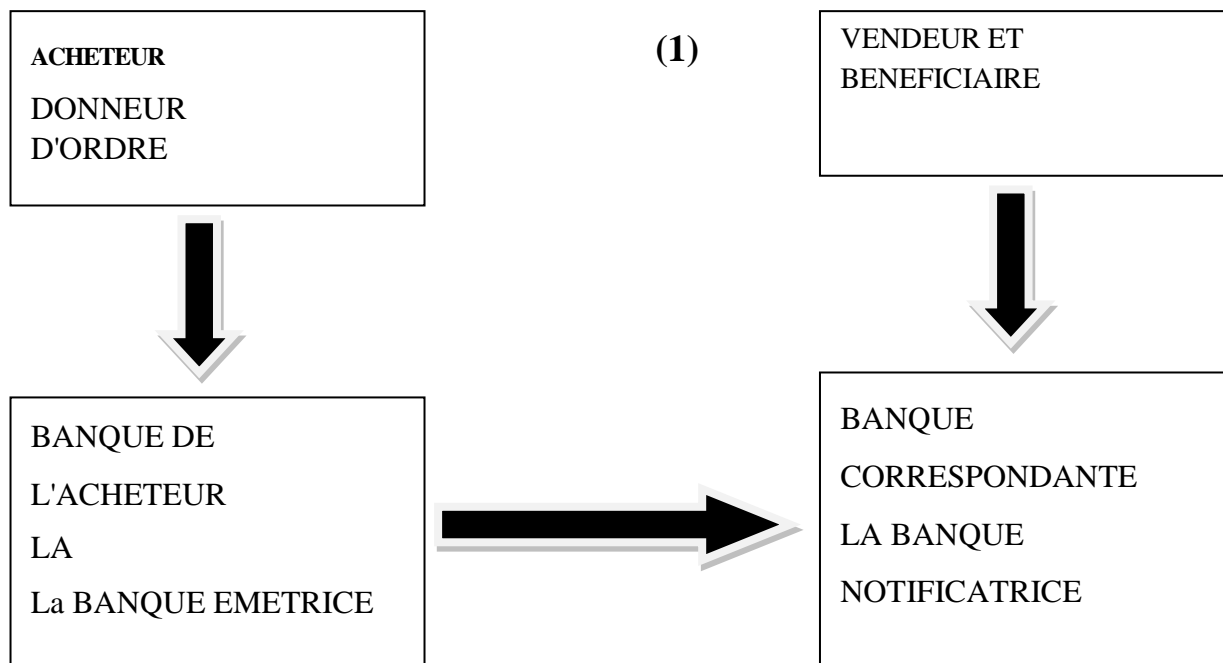
4.4. Le crédit irrévocable notifié :

A partir du moment où le second banquier accepte le rôle d'auxiliaire postale et authentifie la signature du premier, il peut se contenter de transmettre le crédit sans prendre personnellement l'engagement de réaliser et l'on dira que le crédit irrévocable est notifié par la second banque.

Dans le crédit notifié un rapport de droit existe entre, d'une part le donneur d'ordre et la banque émettrice d'autre part entre cette dernière et la bénéficiaire.

Aucun lien direct n'apparaît entre donneur d'ordre et bénéficiaire, il y a une absence d'engagement entre la banque notificative et la bénéficiaire ou la banque émettrice

Schema n° 02 : d'un credit documentaire notifie



- 1) Donner d'ordre c'est lui qui ouvre le crédit doc auprès d'une banque située en généralement dans le pays d'importation.
- 2) La banque émettrice c'est elle qui lance l'opération en émettant le crédit doc conformément au besoin de l'acheteur. Elle payera si les documents sont conformes.
- 3) La banque notificatrice c'est elle qui prévient ou notifie le vendeur qu'un crédit doc que lui remettra l'exportateur, elle transmettra le paiement venu de la banque émettrice.

- 4) Le vendeur il doit expédier les marchandises et remplir toute les conditions mentionnées sur le crédit doc.

4.5. Le crédit documentaire provisionné :

Le crédit documentaire provisionné est un crédit documentaire que la banque du vendeur n'accepte de confirmer que si la banque de l'acheteur lui verse les fonds correspondants au crédit consenti. La banque confirmatrice affecte ces fonds dans un compte spécial (preg) provision reçue en garantie en attendant de les verser à son propre client (le bénéficiaire du crédit) sur présentation des documents concernés.

4.6. Les crédits documentaires non provisionné ou partiellement provisionné :

C'est un crédit qui présente dès son origine, un risque de financement pour la banque émettrice, mais si celle-ci n'a pas l'intention d'accorder un concours financier à son client.

Il faut distinguer quatre cas :

Premier cas : dès l'émission du crédit documentaire un accord est conclu entre le client et son banquier, stipulant que le premier remboursera le second dès que l'exportateur est payé.

S'agissant donc d'un règlement par anticipation de la part du banquier, celui-ci encours un risque dans le cas ou son client s'avérait défaillant.

Deuxième cas : dès l'émission du crédit documentaire, un accord est conclu entre le banquier et son client, stipulant que ce dernier ne remboursera le premier qu'à réception des documents d'expédition, c'est un concours de trésorerie que le banquier accorde à son client en attendant l'arrivée des documents.

Troisième cas : dès l'émission du crédit documentaire, un accord est conclu entre le banquier et son client, stipulant que ce dernier ne rembourse le premier qu'à l'arriver des marchandises. Dans ce cas le banquier peut conserver les documents en garantie, en l'occurrence, le connaissance établi à son ordre lui confère la propriété des marchandises, et par voie de conséquence, il détient un droit de gage.

Quatrième cas : a cause de difficultés de trésorerie, l'importateur peut demander à la banque émettrice de maintenir son concours après l'arrivée des marchandises.

Chapitre I : Approche conceptuelle du commerce extérieur

Si le banquier consent à le faire, il a intérêt à ce que le connaissement soit établi à son ordre, de telle façon à devenir propriétaire de la marchandises et pouvoir désigner un transitaire qui le prendra en charge et la stocker dans un local de la banque ou dans un magasin général.

Si le client consent à rembourser son banquier, ce dernier lui délivrera un bon de livraison pour une partie ou totalité de la marchandise.

Le souci d'encaisser le montant de la transaction pour le vendeur, ainsi que l'acheteur de recevoir sa marchandises nécessite une réglementation plus rigoureuse, donc le crédit documentaire simple ne satisfait pas totalement ces garanties donc il ya recours à des crédits plus spécifiques.

5. Les risques de crédit documentaire :

L'analyse des risques peut se répartir en deux catégories :

5.1) – Risques pour les banques :

-Risques du banquier donneur d'ordre :

Risque relatif au financement :

Ce risque n'apparaît que si le crédit est irrévocable. C'est-à-dire, le banquier donneur d'ordre a pris un engagement. Il doit payer le vendeur (exportateur) en tout état de cause dès lors que les documents sont conformes. Il n'est pas sûr que l'importateur le rembourse le moment venu. Le crédit documentaire est, avant tout, un crédit par signature. Le banquier émetteur paye dès réception des documents. Il conserve les documents et supporte le décaissement jusqu'au paiement par l'importateur.

On peut supposer que l'importateur n'est pas en mesure de rembourser sa banque dans les délais de validité du crédit.

Il demande, alors, des délais supplémentaires pour lui permettre soit de :

- Transforme la marchandise (matière premier).
- De trouver un acheteur, s'il s'agit de produits.

A cela le banquier doit trouver des solutions :

Chapitre I : Approche conceptuelle du commerce extérieur

Si le banquier fait confiance à son client, il lui remet les documents tout en perdant le gage, il obtient en contrepartie un engagement de payer une dette déterminée. Dans ce cas, un autre crédit est mis en place et il n'a aucun rapport avec le crédit documentaire. Exemple « **avances sur marchandises** ».

Le banquier ne voulant pas se dessaisir du gage, endosse le connaissement à l'ordre d'un transitaire chargé de prendre les marchandises et de les stocker pour son compte.

Remarque : Pour détenir un droit sur les marchandises, le banquier donneur d'ordre se fera établir ou endosser à son ordre, le jeu complet de connaissements de même que les documents d'assurance.

Risque relatif à l'examen des documents :

Il existe un risque important relatif à l'examen des documents et à la décision qu'il faudra prendre. C'est pour cela que la vérification des documents est toujours délicate et minutieuse nécessitant une bonne expérience de la part du banquier.

Les questions d'interprétation peuvent se poser. C'est grâce aux règles et usances du crédit documentaire (**R.U.U 600**) que beaucoup de litiges sont évités.

-Risques du banquier correspondant :

Risque relatif à l'examen des documents :

L'examen des documents est aussi délicat pour le banquier confirmateur qui a pris un engagement équivalent de celui du banquier émetteur.

Risque de non-remboursement du banquier confirmateur :

Le banquier confirmateur ayant déjà versé le montant au bénéficiaire sur présentation des documents et en cas de non-remboursement par le banquier émetteur, assume son engagement et conserve le risque.

5.2)-Risques pour les clients :

-Risque de l'importateur (donneur d'ordre) :

Pour l'importateur, les marchandises peuvent ne pas être conforme à la commande. Pour cela, il peut faire jouer en sa faveur une garantie de bonne fin.

-Risque de l'exportateur :

Quant à l'exportateur, il n'a de sécurité maximale que si le crédit documentaire comporte l'engagement des banques. C'est à leur niveau que l'étude des risques doit être plus attentive.

6) Les particularités du crédit documentaire :

6.1. Les crédits Documentaires Spéciaux :

Le crédit documentaire peut être adapté à certaines situations spéciales, comme on l'a expliqué tout au long de cette partie qui lui est consacré.

Le crédit documentaire est un crédit mis en place en faveur d'un exportateur (appelé généralement bénéficiaire) pour lui permettre de récupérer le produit de ses exportations dans les délais convenus avec l'importateur (donneur d'ordre) contre remise des documents conformes à l'ouverture du crédit.

Comme nous l'avons dit précédemment, il existe une situation d'insécurité partagée entre l'acheteur et le vendeur qui résulte du souci d'encaissement et de livraison. A ce titre, les crédits classiques ne représentent pas une garantie satisfaisante, donc il a recours à des crédits plus spécifiques qui sont les suivants :

6.1.1. Le crédit revolving ou permanent :

Ce terme apporte une modalité particulière à l'ouverture de crédit, il ne modifie pas la nature, révoquant, irrévocable et confirmé, c'est un crédit renouvelé automatiquement. C'est un crédit normal qui se renouvelle par lui-même dans certaines circonstances. C'est un crédit dont le montant est renouvelé, sans qu'il soit nécessaire de donner de nouvelles instructions à la banque émettrice, il est mis en place lorsque la qualité et le prix de la marchandise ne changent pas, il évite la création d'un nouveau crédit documentaire à chaque expédition.

6.1.1.1. Sa mise en place :

C'est au moment de l'ouverture que le donneur d'ordre doit informer la banque émettrice, qu'il désire mettre en place un crédit revolving. La banque émettrice peut refuser d'émettre un tel crédit si elle juge l'encours de son client dépassé, elle peut demander de bloquer une certaine partie ou la totalité des fonds mis en jeu. Comme tous les crédits documentaires, le revolving est soumis aux règles et usances uniformes (brochure n° 400 de la chambre de commerce internationale CCI)

6.1.1.2. Formes du crédit revolving :

Ce crédit documentaire n'a pas de forme particulière. Il utilise les mêmes imprimés qu'un crédit documentaire normal, il est simplement fait mention de sa particularité, le mot « revolving » est inscrit en toutes lettres sur les documents bancaires mis en en circulation.

Il porte les mentions :

- nombre de fois est possible de l'utiliser en plus de son utilisation principale.
- révocable ou irrévocable.
- confirmé ou non confirmé.

6.1.1.3. Les avantages et les inconvénients du crédit revolving :

❖ Les avantages :

C'est une opération facile à mettre en place, il peut s'utiliser pour de faible montant, son cout est moins élevé que celui de plusieurs crédits documentaires, c'est un outil d'échelonnement de livraison et le travail administratif est simplifié.

❖ Les inconvénients :

Les banque émettrices ou confirmatrices peuvent refuser sa mise en place, estimant l'encours plus important et le non-respect des délais d'expédition en cas de crédit non cumulatif une partie de son montant.

6.1.2. Le crédit transférable :

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

Un crédit ne peut être transféré que s'il est expressément qualifié de « transférable » par la banque émettrice. Des termes tels que « divisible », « fractionnable », « assignable » ou « transmissible » ne rendent pas le crédit transférable. Si de tels que sont employés, il n'en sera pas tenu compte.

Une banque transférable n'a aucune obligation d'effectuer ce transfert, si ce n'est dans les limites et les formes auxquelles ladite banque aura expressément consenti.

6.1.2.1. La forme du crédit transférable :

Ce crédit documentaire n'a pas de forme particulière, il utilise les mêmes imprimés que le crédit documentaire normal sous lequel la rubrique est prévue.

Dans la pratique c'est le crédit irrévocable qui sert support.

- Le crédit transférable peut être confirmé.
- Les expéditions partielles peuvent être autorisées.

6.1.3. Le crédit documentaire « back to back »

Contrairement au crédit documentaire transférable qui est un contrat documentaire unique et ce malgré sa notification à un second bénéficiaire, ce contre crédit ou crédit adossé ou bien encore back to back, est un crédit séparé indépendant du crédit initial bâti par la banque du bénéficiaire du premier crédit en vue de permettre la réalisation du crédit de base .

Et on distingue deux sortes de crédits back to back :

Chapitre I : Approche conceptuelle du commerce extérieur

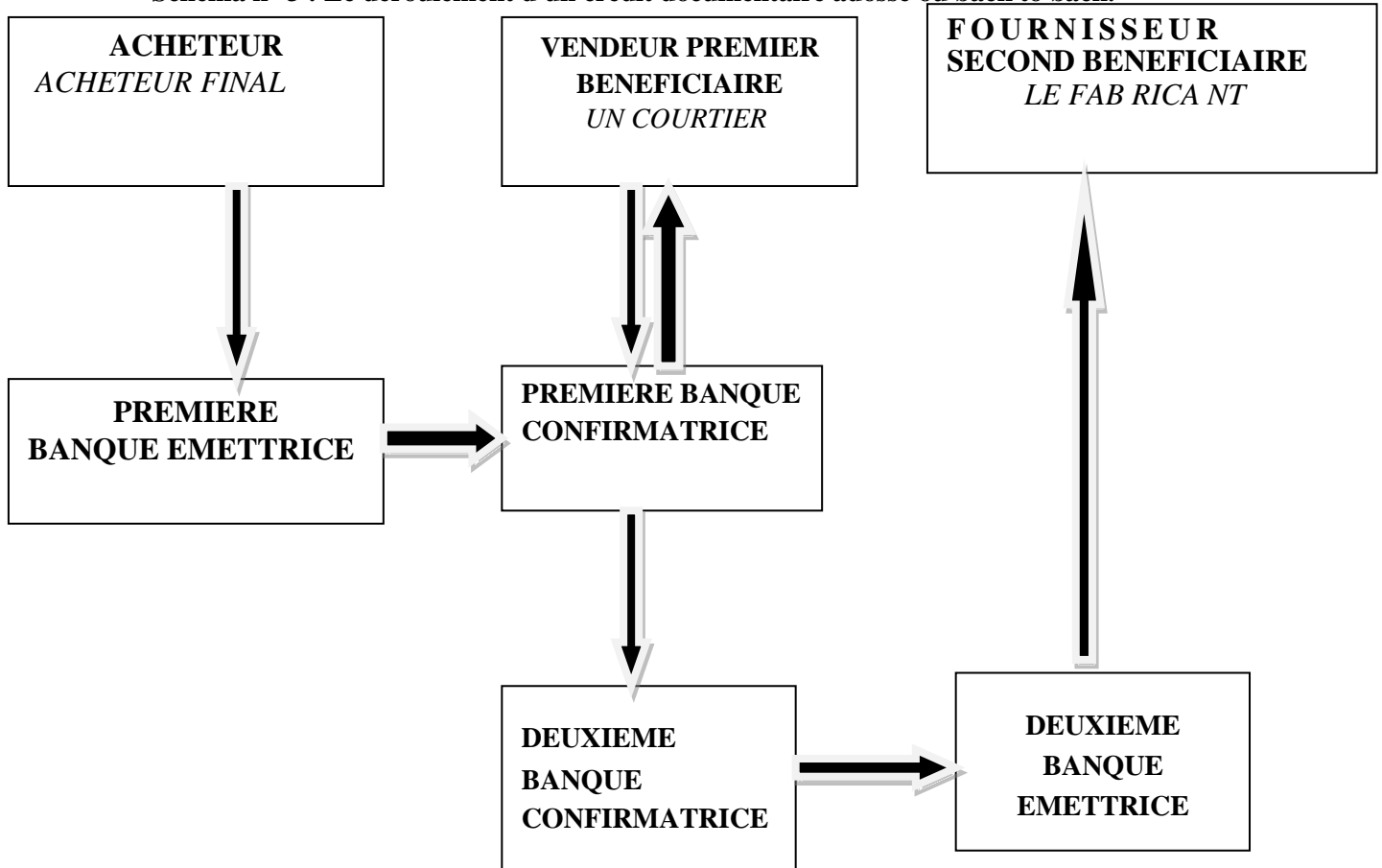
- ❖ **Le crédit concordant** : le crédit adossé à ouvrir exige la présentation des mêmes documents qui après échange de la facture et le cas échéant de la traite, pourront être appliqués tels quels au crédit d'origine.
- ❖ **Le crédit non-concordant** : le crédit d'origine ne peut pas, après échange de la facture et le cas échéant de la traite, être utilisé avec les autres documents levés en vertu du contre-crédit (par exemple : le crédit d'origine exige un certificat d'origine visé et/ou légalisé par le pays de l'intermédiaire).

6.1.3.1. Sa mise en place :

- L'acheteur final ouvre un crédit documentaire en faveur de la banque de l'intermédiaire.
- Dès la réception de ce crédit, la banque de l'intermédiaire ouvre un crédit documentaire en faveur du fournisseur.
- Le crédit émis par la banque de l'acheteur final doit être irrévocable de manière à couvrir la banque de l'intermédiaire d'une éventuelle renonciation à cette affaire de la part de l'acheteur final.
- La banque de l'intermédiaire demande à son client une copie du contrat d'achat du client final.
- Une cession de créance qui permette à la banque d'être propriétaire légitime des marchandises.
- Le titre de transport établi au nom de la banque endossé en blanc, pour devenir réellement propriétaire des marchandises.

Chapitre I : Approche conceptuelle du commerce extérieur

- Schema n° 3 : Le déroulement d'un crédit documentaire adossé ou back to back.



- L'acheteur il demande l'ouverture d'un crédit doc en faveur de la banque du vendeur
- La première banque émettrice elle émet le crédit doc en faveur de la banque du vendeur.
- La première banque confirmatrice la banque du vendeur elle notifie confirme au vendeur le crédit reçu.
- Le vendeur après réception du crédit il demande à la banque d'ouvrir un crédit doc en faveur du fournisseur, la différence entre le prix payé à l'acheteur et la somme reçue du fournisseur représentera sa commission.
- La deuxième banque émettrice la banque de vendeur elle émet un nouveau crédit doc dont les termes basés sur le premier avec possibilité d'en changer les conditions.
- Le fournisseur il reçoit un crédit doc conforme au contrat passé avec le vendeur.

6.1.3.2. Les avantages et les inconvénients :

- Les avantages :

-il permet à des intermédiaires ayant une surface financière très réduite de réaliser des transactions internationales d'un montant important.

-Les risques commerciaux de la part de l'acheteur final sont couverts.

-Les crédits peuvent être confirmés, évitant tous risques politiques.

-L'intermédiaire peut effectuer en plus, le transport, les opérations de douane. Il peut également changer les conditions de vente par apport aux conditions d'achat et obtenir des délais de paiement.

- Les inconvénients :

- Une rigueur administrative poussée.

- L'établissement de nouveaux documents.

- Aucune réserve n'est généralement acceptée.

- Frais de commissions bancaires en rapport avec la complexité du montage de ce crédit.

6.1.4. Le crédit documentaire « stand by » :

C'est un instrument de garantie de défaut de paiement. Sa mise en jeu intervient en cas de défaillance du donneur d'ordre ou de la partie qu'il entend faire garantir.

Ce type de crédit documentaire, à caractère de garantie, est surtout utilisé aux Etats-Unis et au Japon où les banques ne sont pas autorisées, de la loi à émettre des garanties classique universelles. Son libellé aux règles et Usances Uniformes relative aux crédits documentaires auxquelles il est soumis, présente les caractéristiques d'une garantie qui ne sert que dans le cas où un paiement dû n'est pas effectué.

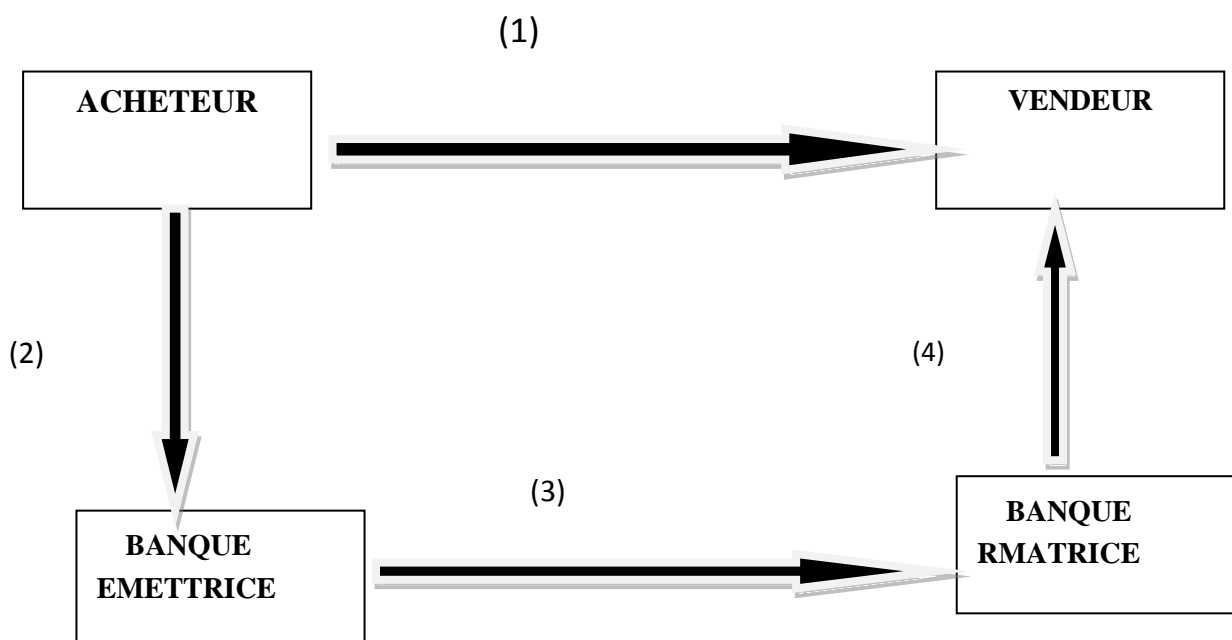
Pour apporter la preuve que la prestation a été fournie ou que l'engagement pris n'a pas été respecté, il suffit d'une déclaration du bénéficiaire, accompagnée des documents énumérés, pour encaisser le montant convenu. Dans bien des cas, il suffit d'un simple reçu du bénéficiaire attestant la réception des fonds en utilisation du crédit documentaire « stand by ».

6.1.4.1. La mise en place :

La lettre de crédit stand by peut être refusée de l'émettre si elle juge que son client ne pourra pas en honorer.

La banque peut obliger son client à bloquer une certaine partie ou la totalité des fonds correspondants, elle peut demander des garanties en contre partie (nantissement des marchandises).

- **Schema n°4 : de letter de credit .stand by.**



Ce schéma présent les opérations suivantes :

- 1) Le contrat prévoit le paiement à X jours garantis par stand by.
- 2) L'acheteur demande l'ouverture de stand by.
- 3) La banque émet stand by.
- 4) Le vendeur en possession du stand by, elle sera éventuellement mise en jeu.

6.1.4.2. La forme du stand by of crédit :

Les lettres de crédit stand by sont transmises par les banques, soit par courrier, soit par télex, soit par Swift.

6.1.4.3. Les avantages et les inconvénients du stand by lettres of crédit :

Le stand by of crédit est une opération facile à mettre en place, son cout est moins élevé qu'un crédit documentaire classique (si elle n'est pas mise en jeu), elle permet d'avoir des encours clients, facilite l'échelonnement des livraisons, sa date limite de validité permet de connaitre avec certitude la date de fin d'engagement des deux parties et elle peut se concrétiser en quelque heures.

Mais en contre partie l'exportateur doit être vigilant concernant les documents qu'on va lui demande de présenter.

6.1.5. Le crédit documentaire « clause rouge » (red clause) :

La clause était portée à l'encre rouge pour attirer l'attention sur la nature particulière de ce crédit qui signifie que la banque notificatrice ou confirmatrice a effectué une avance au bénéficiaire (exportateur) avant présentation des documents pour lui permettre de procéder à l'expédition de ses marchandises.

Cette caluse est insérée à la demande du donneur d'ordre (l'importateur) par sa banque, en précisant le montant de l'avance autorisée.

Dans certaine cas, ce montant peut être égale à la totalité du crédit.

L'importateur a intérêt à ce que l'acompte soit garanti par une banque exigeant en contrepartie une garantie de restitution d'acompte.

7. La réalisation du crédit documentaire :

Lors de l'examen d'une demande d'ouverture, et des particularités du crédit documentaire, le banquier émetteur et notificateur doivent encore vérifier le mode de réalisation du crédit. Etant donné que ces modes de réalisation sont nombreux, nous avons cru bon de les grouper dans un chapitre séparé.

Pour bien comprendre ces différents modes de réalisations, c'est-à-dire la façon dont le bénéficiaire du crédit sera payé , il y lieu de retenir qu'un crédit documentaire peut être payable :

-soit aux caisses du banquier émetteur.

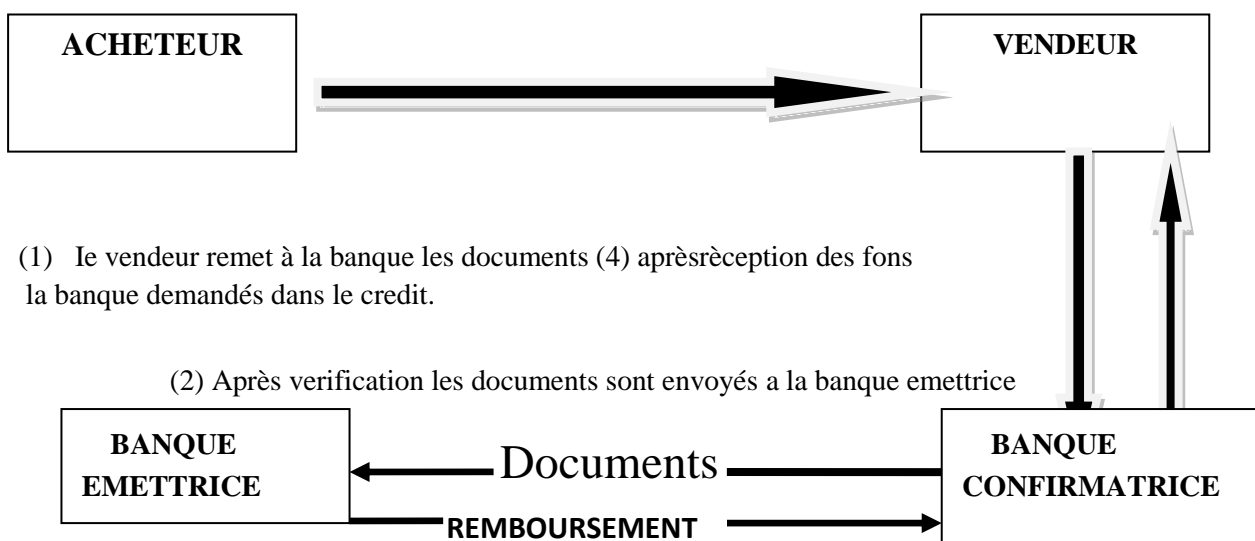
-soit aux caisses du banquier notificateur.

7.1. Crédit réalisable par paiement :

C'est évidemment la procédure la plus simple, pour la mettre en œuvre, le vendeur rassemble le jeu complet de documents d'expédition, qui comporte sa facture commerciale et confie le tout à sa propre banque dans son propre pays en lui demandant de vouloir bien lui assurer la transmission de cet ensemble de documents dans le pays de destination pour présentation à l'acheteur en vue d'obtenir de ce dernier le paiement qui pourra se faire aux guichets de la banque émettrice ou à la seconde banque.

Si la seconde banque s'est contentée de notifier le crédit elle conserve donc le choix de sa position au moment de la présentation des documents et peut se contenter de jouer le rôle d'encaisseur en faisant suivre les documents pour paiement à la banque émettrice.

Schema n°5 : Le déroulement de l'opération de paiement à vue du crédit documentaire non confirmé.



(1) Le vendeur remet à la banque les documents (4) après réception des fonds de la banque demandés dans le crédit.

(2) Après vérification les documents sont envoyés à la banque émettrice

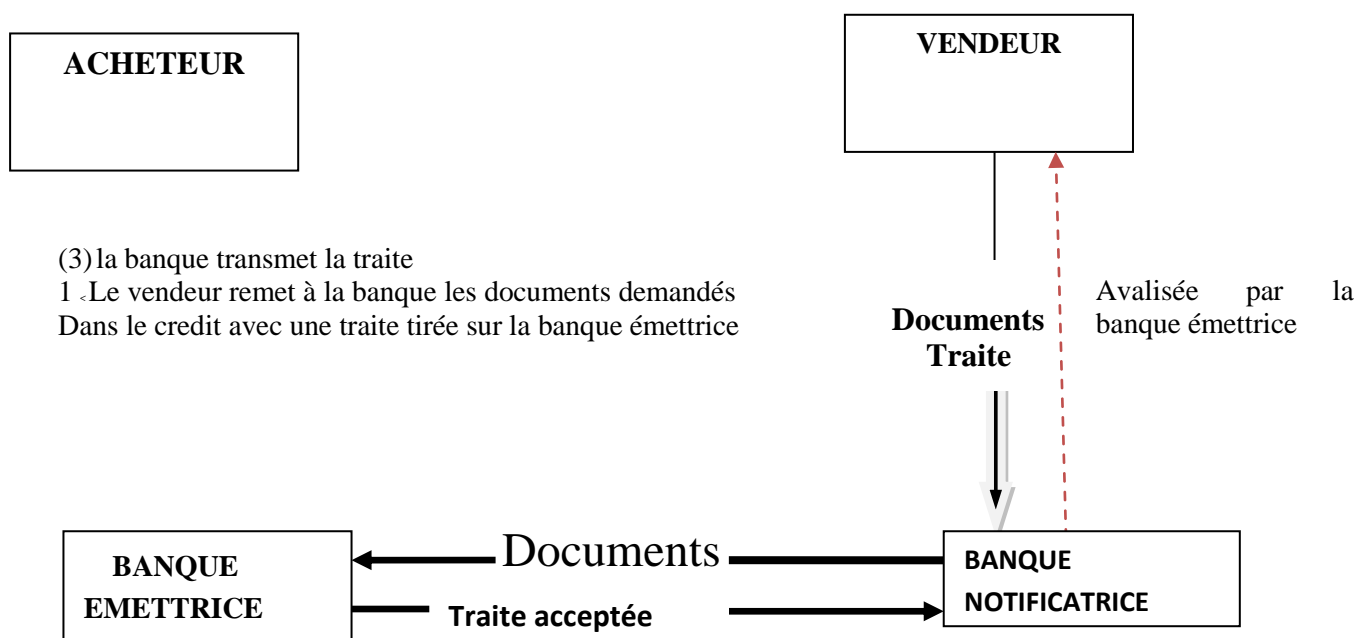
- 1) Après avoir expédié les marchandises, le vendeur remet à la banque tous les documents demandés dans le crédit.
- 2) La banque notificative vérifie la conformité des documents et les envoie à la banque émettrice. Elle lui demande en échange les fonds correspondants.
- 3) Après avoir déclaré les documents conformes. La banque émettrice effectue le transfert des fonds en faveur de la banque négociatrice.
- 4) Après réception des fonds, la banque notificatrice crédite le bénéficiaire.

Chapitre I : Approche conceptuelle du commerce extérieur

Cette banque aurait pu accorder une avance à l'exportateur dès la remise des documents dans le cas d'un risque politique ou de non-conformité des documents, l'exportateur est tenu de rembourser cette avance.

Si la seconde banque a confirmé le crédit, son engagement est apparu dans la lettre d'ouverture, il ne saurait être question, pour la banque confirmante de refuser le paiement de documents réguliers et de se dérober à ses obligations quelle que soient ses chances d'être remboursée par la banque émettrice.

Schema n°6 : Le déroulement de l'opération de paiement par acceptation du crédit documentaire non confirmé.



(3) la banque transmet la traite
1 Le vendeur remet à la banque les documents demandés
Dans le crédit avec une traite tirée sur la banque émettrice

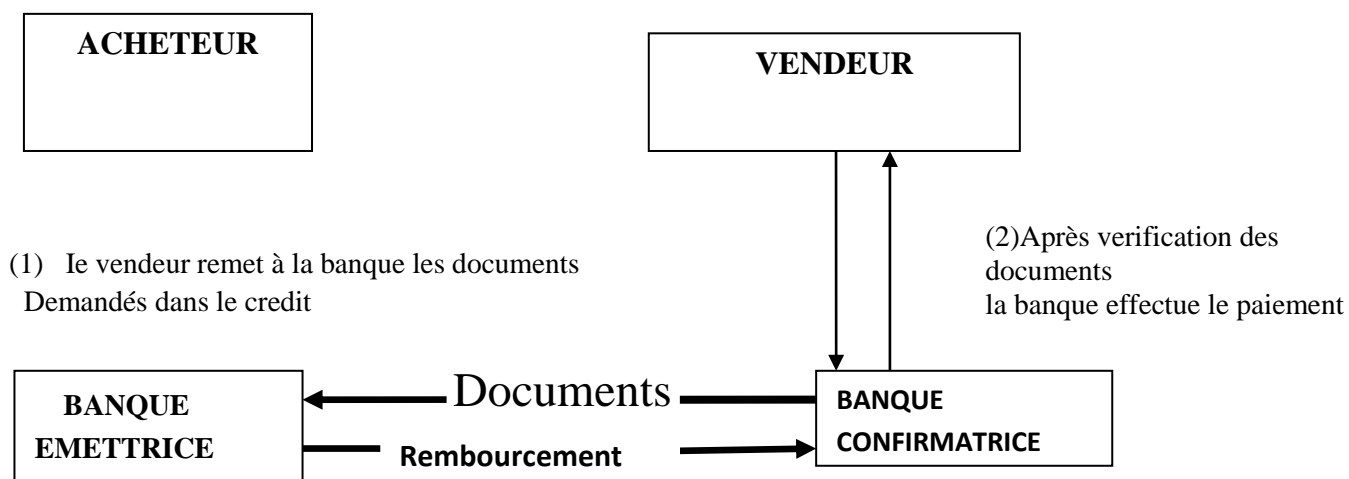
(3) après avoir déclaré les documents la banque
la banque émettrice avallise la traite.

Source iD.P.Monod .Op.cit

- Après avoir expédié les marchandises, le vendeur remet à la banque notifiative tous les documents demandés dans le crédit.
- La banque notifiative vérifie la conformité des documents et les envoie à la banque émettrice, elle joint la traite pour acceptation.
- Après avoir déclaré les documents conformes, la banque émettrice avallise la traite joint, elle retourne celle-ci à la banque notifiative.

Chapitre I : Approche conceptuelle du commerce extérieur

- Après réception de la traite, la banque notificative la transmet au bénéficiaire. Cette banque peut effectuer l'escompte de la traite à l'exportateur dans l'attente de la date d'échéance.
- Schema n°7 : Le déroulement de l'opération de paiement à vue du crédit documentaire non confirmé.



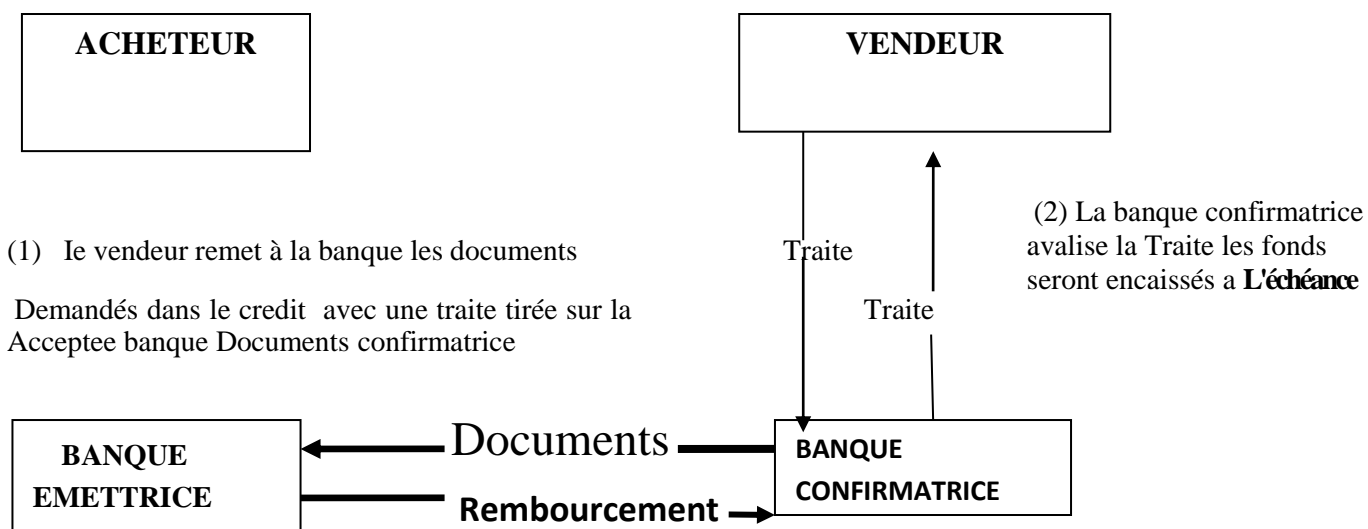
7Shemmmmm

- 1) Après l'expédition marchandises, le vendeur remet à la banque tous les documents requis dans le crédit.
- 2) La banque confirmatrice vérifie leur exactitude, s'ils sont conformes, elle règle le montant du crédit sans recours contre le bénéficiaire.
- 3) La banque confirmatrice envoie ces documents à la banque émettrice, elle lui demande en échange, le remboursement des fonds décaissés.
- 4) Après avoir déclaré les documents conformes, la banque émettrice rembourse les fonds à la banque confirmatrice.

7.2. Crédit réalisable par acceptation :

Le tiré de l'effet émis par le bénéficiaire peut être la banque émettrice, le donneur d'ordre (l'acheteur), la seconde banque ou tout tiers désigné, un crédit irrévocable constitue pour la banque émettrice un engagement ferme d'accepter des effets si le crédit est réalisable par acceptation de la banque émettrice un engagement ou d'assumer la responsabilité l'acceptation des effets et de leur paiement à l'échéance, si le crédit est réalisable par acceptation d'effets tirés sur le donneur d'ordre ou sur tout autre tiré mentionné dans le crédit.

Schema n°8 : Le déroulement de l'opération de paiement par acceptation du crédit documentaire non confirmé.



- 1) Après avoir expédié les marchandises, le vendeur remet à la banque notificative tous les documents demandés dans le crédit, le vendeur joint une traite tirée sur la banque confirmatrice au montant du crédit, avec la date d'échéance fixée dans le crédit.
- 2) La banque confirmatrice vérifie la conformité des documents, elle retourne à l'exportateur la traite avalisée par ses soins.
- 3) Elle envoie à la banque émettrice les documents, elle l'informe qu'à la date de l'échéance elle devra lui rembourser le montant du crédit.
- 4) Après avoir déclaré les documents conformes, la banque émettrice remboursera les fonds à la banque confirmatrice, en respectant la date préalablement convenue.

En fin il faut préciser que la remise d'une acceptation est pour la banque une obligation nouvelle qui se dénouera à l'échéance par le paiement de l'effet.

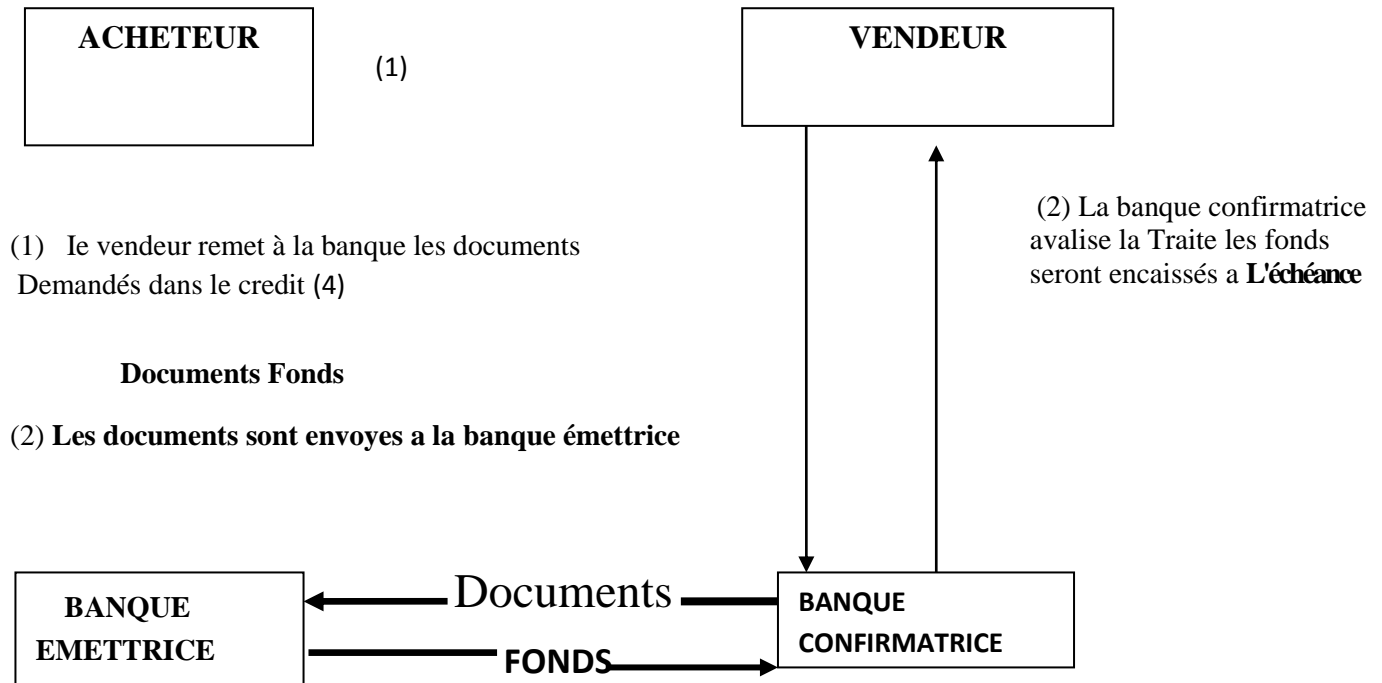
7.3. Le paiement différé :

Dans ce cas de réalisation du crédit documentaire, la date de paiement est convenu au moment de la conclusion du contrat commercial, entre l'acheteur et le vendeur. Cette date échéance est clairement indiquée sur la lettre de crédit.

Chapitre I : Approche conceptuelle du commerce extérieur

L'exportateur ne sera payé qu'à l'expiration de ce délai. Il peut avoir des difficultés à mobiliser sa créance en cas de besoin de trésorerie.

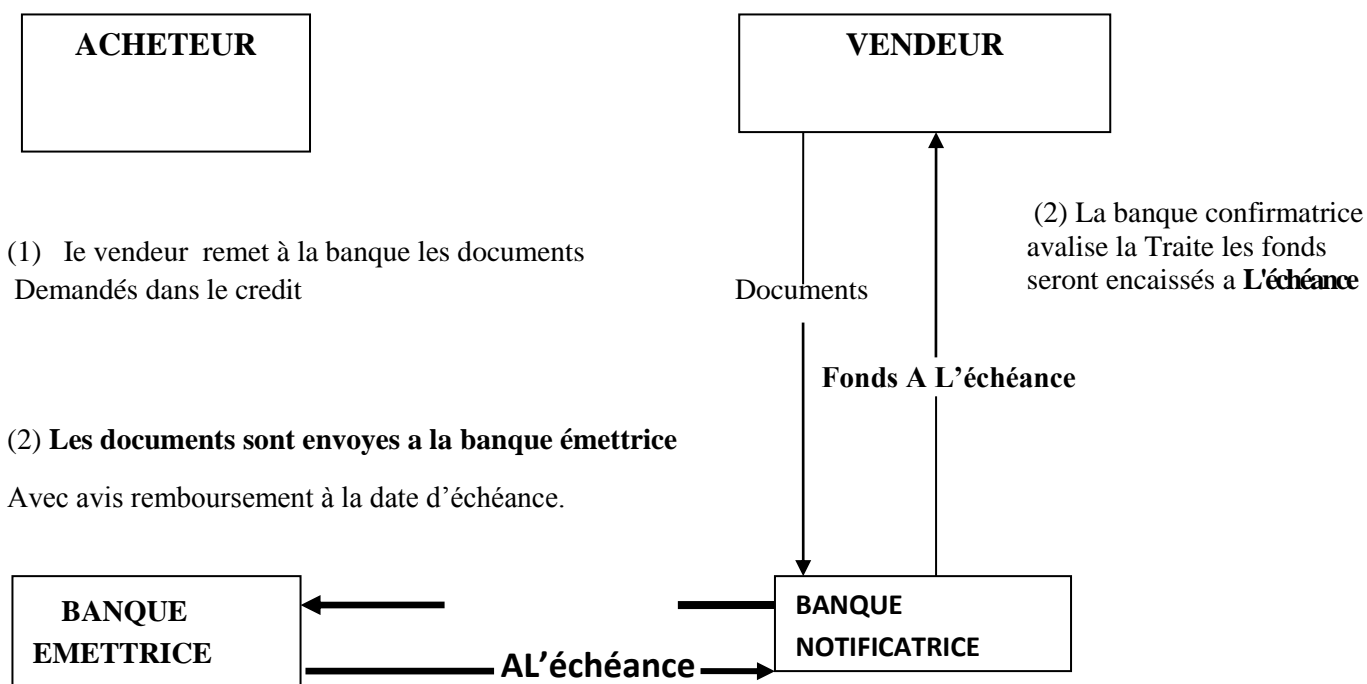
Schema n°09 : paiement diféré du credit documentaire non confirme



Chapitre I : Approche conceptuelle du commerce extérieur

- 1) Après avoir expédié les marchandises, le vendeur remet à la banque notificative tous les documents demandés dans le crédit.
- 2) La banque notificative vérifie la conformité des documents. Elle les envoie à la banque émettrice.
- 3) Après avoir déclaré les documents conformes, la banque émettrice transmettra les fonds à la date d'échéance fixée par le crédit.
- 4) La banque notificatrice informe l'exportateur de l'exactitude des documents, en lui demandant, pour le paiement d'attendre la date d'échéance indiquée, dans le crédit, pour autant qu'il n'ait pas de risque politique entre temps, ce qui retarderait le paiement jusqu'à ce que la situation soit régularisée. Si le crédit est confirmé par la banque notificatrice, même en cas de risque politique.

Schema n°10 : d'un paiement différé du crédit documentaire non confirmé



- 1) Après avoir expédié les marchandises, le vendeur remet à la banque notificative tous les documents demandés dans le crédit.
- 2) La banque confirmation vérifie la conformité des documents, elle s'engage à payer le montant du crédit à la date d'échéance fixée.

- 3) La banque confirmatrice envoie les documents à la banque émettrice, elle l'informe qu'à la date de l'échéance elle devra lui faire parvenir le montant du crédit.
- 4) Après avoir déclaré les documents conformes, la banque émettrice tout en respectant la date d'échéance préalablement convenue, virera les fonds à la banque confirmatrice.

Sous ces deux formes de paiement, la banque notificatrice peut consentir des avances, mais il faut les considérer comme faisant partie d'une avance hors cadre du crédit documentaire.

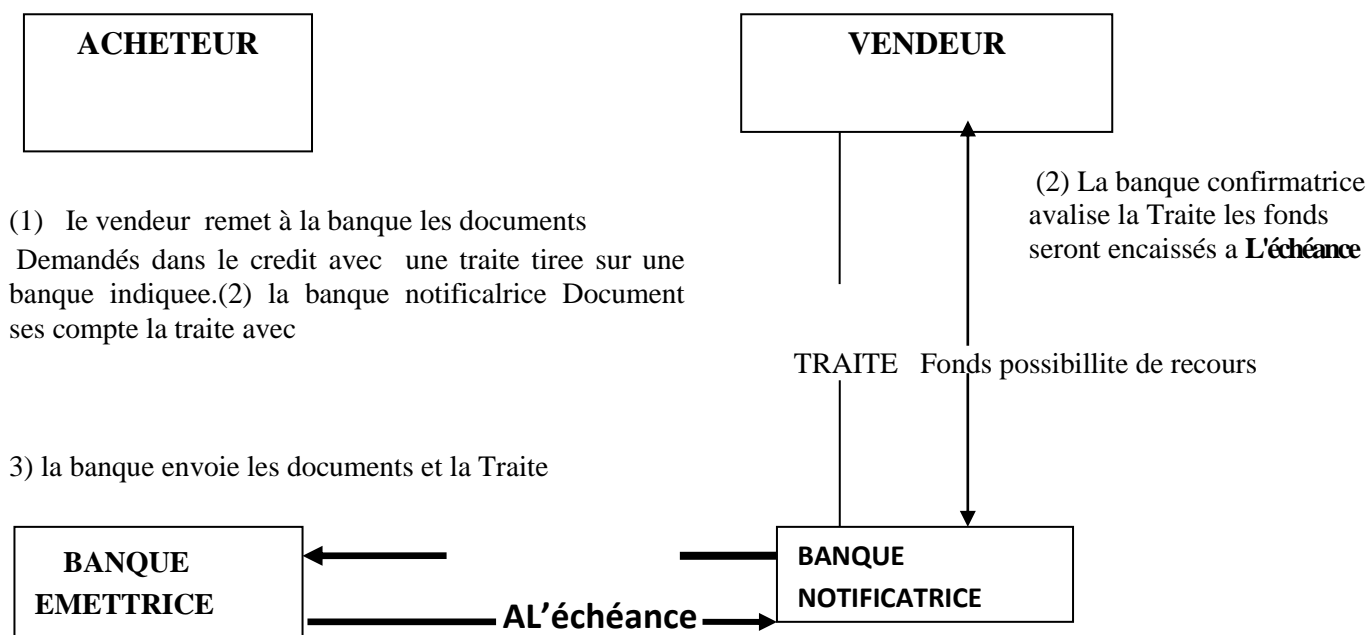
7.4. Le paiement par négociation :

Le crédit négociable, permet de retrouver, pratiquement le schéma classique à quatre personnes.

La banque émettrice d'un crédit irrévocable valable par négociation est tenue d'acheter sans recours les effets qui lui sont régulièrement remis. Il ne peut être négocié par une autre tierce banque recours les effets qui lui sont régulièrement remis, il ne peut être négocié par une autre tierce banque qu'avec recours contre le bénéficiaire.

La banque notificative n'ayant pas pouvoir de régler un paiement à vue peut effectuer une négociation, elle achète les documents au bénéficiaire du crédit et les revend ensuite à la banque émettrice comme rémunération de son service, elle prélève sur le bénéficiaire du crédit, une commission et des intérêts débiteurs pour un nombre de jour correspondant sensiblement à l'envoi des documents à la banque émettrice au retour des fonds.

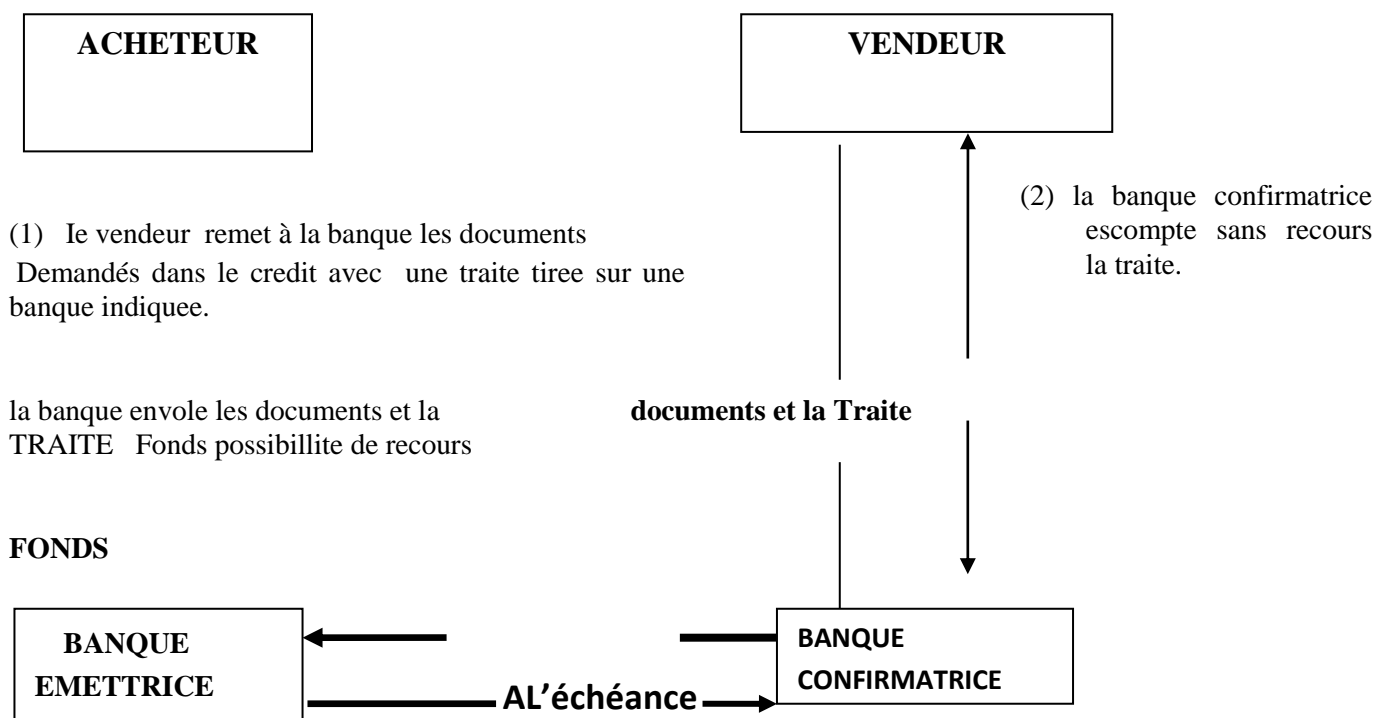
Schema n°11 : de négociation d'un credit documentaire non confirme.



- 1) Après avoir expédié les marchandises, le vendeur remet à la banque tous les documents demandés dans le crédit, il joint une traite tirée sur la banque émettrice ou sur une autre banque indiquée dans la lettre de crédit.
- 2) La banque notificative vérifie leur conformité, après des fonds, la banque notificative créditera le bénéficiaire.
- 3) La banque notificative envoie les documents et la traite à la banque émettrice.
- 4) Après avoir déclaré les documents conformes, la banque émettrice effectue le transfert des fonds en faveur de la banque négociable.

En cas d'un crédit confirmé par la banque intermédiaire, le négociation de ce crédit est régie par les règles et usances, qui précisent que si le crédit est réalisable par négociation, le banquier émetteur doit payer sans recours contre les tireurs et/ou porteurs de bonne foi, la ou les traite(s) tirée(s) par le bénéficiaire, à vue ou à terme, sur le donneur d'ordre ou sur tout autre mentionné dans le crédit autre que la banque émettrice elle-même.

Schema n°12 : de negotiation d'un credit documentaire confirm2.



- 1) Après l'expédition des marchandises, le vendeur remet à la banque tous les documents requis dans le crédit, il joint une traite sur la banque confirmatrice ou sur une autre banque mentionnée.
- 2) La banque confirmatrice vérifie leur exactitude. S'ils sont conformes elle règle le montant du crédit sans recours contre le bénéficiaire.
- 3) La banque confirmatrice envoie ces documents à la banque émettrice, elle lui demande en échange de la manière préalablement convenue, le remboursement des fonds décaissés.
- 4) Après avoir déclaré les documents conformes, la banque émettrice rembourse les fonds à la banque confirmatrice.

II. La remise documentaire

1. Définition :

La remise documentaire ou encaissement documentaire est l'opération par laquelle une banque remettante sur instruction de son client exportateur (tireur) se charge de l'encaissement

Chapitre I : Approche conceptuelle du commerce extérieur

du montant de la transaction, par l'intermédiaire d'une banque (chargée de l'encaissement) auprès de l'importateur tiré contre remise des documents.

Selon la définition qu'on a portée ci-dessus, les banques n'agissent que sur instruction du tireur (exportateur) pour remettre les documents au tiré (importateur) contre paiement (au comptant) ou contre acceptation d'une traite (paiement par échéance).

Il existe deux types de documents qui peuvent être exigés :

- Documents financiers
- Documents commerciaux.

Documents financier : vise des lettres de change, des billets à ordre des chèques ou autres instruments analogue utilisées pour obtenir le paiement de sommes d'argent.

Documents commerciaux : vise des factures, documents d'expédition, documents annexes ou tout autre document analogue autre que les documents financiers.

2. Différence entre « remise simple » et « remise documentaire » :

L'encaissement simple est une technique de paiement qui consiste à faire encaisser par la banque du vendeur des documents financiers (une traite dans la majorité des cas)

Cette procédure permet à l'exportateur d'expédier directement à son importateur tous les documents relatifs aux marchandises tels que factures, documents de transport et d'autres, et de tirer une traite à vue sur lui, qu'il transmet à son banquier pour encaissements. L'acheteur paie ainsi directement l'exportateur dès réception des documents conformes et non des marchandises.

Par contre, la « remise documentaire » est un processus qui consiste à ce que l'exportateur charge sa banque de collecter une créance due ou l'acceptation d'un effet de commerce par un acheteur contre remise de documents commerciaux tels que les factures, documents de transport.

Ces documents peuvent être accompagnés ou non de documents financiers tels que lettres de change, chèques, etc.... et ceci dans le but d'obtenir le paiement de la créance.

Chapitre I : Approche conceptuelle du commerce extérieur

La « remise documentaire » n'implique pas l'engagement des banques, elle demeure une opération basée sur la confiance entre l'exportateur et l'importateur.

3. Les intervenants dans l'opération d'encaissement :

Aux fins de l'article 3 RUU quatre parties interviennent dans une remise documentaire.

a. Le remettant :

Il s'agit de l'exportateur appelé également tireur. C'est lui qui rassemble les documents et les remet à sa banque avec l'ordre d'encaissement.

b. La banque remettante :

Elle reçoit les documents de l'expéditeur et les transmet à la banque du chargé de l'encaissement (c'est-à-dire la banque de l'importateur) selon les instructions reçues par ce dernier.

c. La banque chargée de l'encaissement :

Celle-ci s'occupe de la remise documents à l'importateur tiré soit contre paiement au comptant soit contre acceptation d'une traite payable à échéance.

d. Le tire :

C'est l'importateur à qui les documents sont présentés contre paiement (cash) ou contre acceptation d'une traite.

4. Aspects technique :

Pratiquement, l'opération de remise documentaire se présente comme suit :

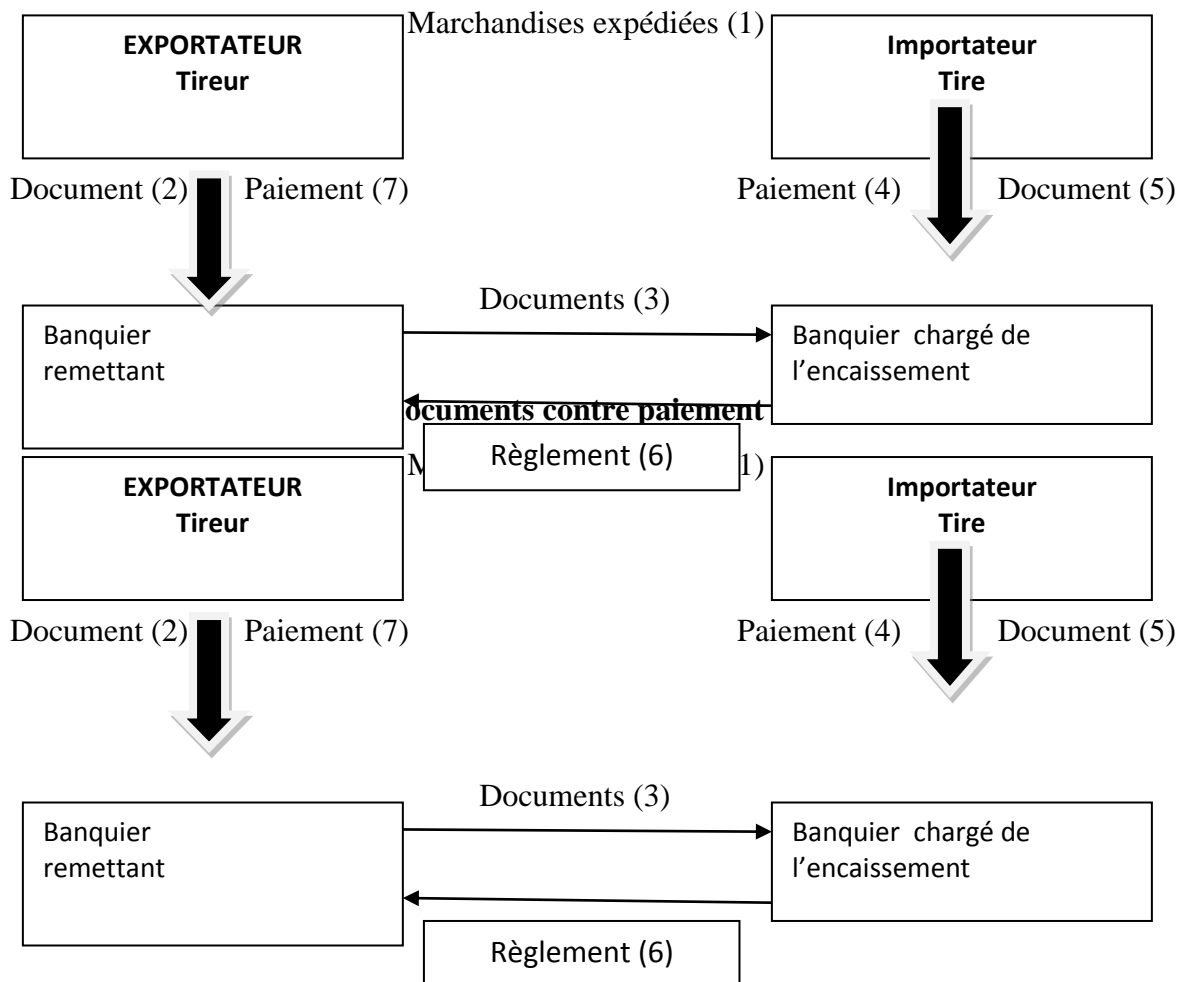
- Une fois les documents payés ou la traite acceptée par le client importateur, la banque chargée de l'encaissement effectue selon les modalités de règlement :
 - Soit le transfert (si remise au comptant)
 - Soit elle avise l'exportateur remettante (si remise contre acceptation d'une traite)
- Un contrat commercial est conclu entre un importateur et un exportateur. L'exportateur expédie la marchandise (suivant les termes du contrat commercial)
- Et récupère les documents de transport (connaissance, LTA).

Chapitre I : Approche conceptuelle du commerce extérieur

- Il remet l'ensemble des documents (facture, connaissement ou LTA etc...) à sa banque l'ensemble (banque remettante)
- La banque remettante qui est mandatée par l'exportateur présente les documents contre paiement (dans le cas où le règlement s'effectuerait à échéance) à la banque de l'importateur (banque chargée de l'encaissement).
- Une fois les documents reçus, la banque chargée de l'encaissement convoque son client (importateur)
- L'importateur (tiré) se présente au guichet de sa banque celle-ci ne lui remet les documents que contre paiement ou contre acceptation d'une traite.

L'opération, d'une remise documentaire peut se dénouer suivant trois modes de règlement :

a. Remise des documents contre paiement :



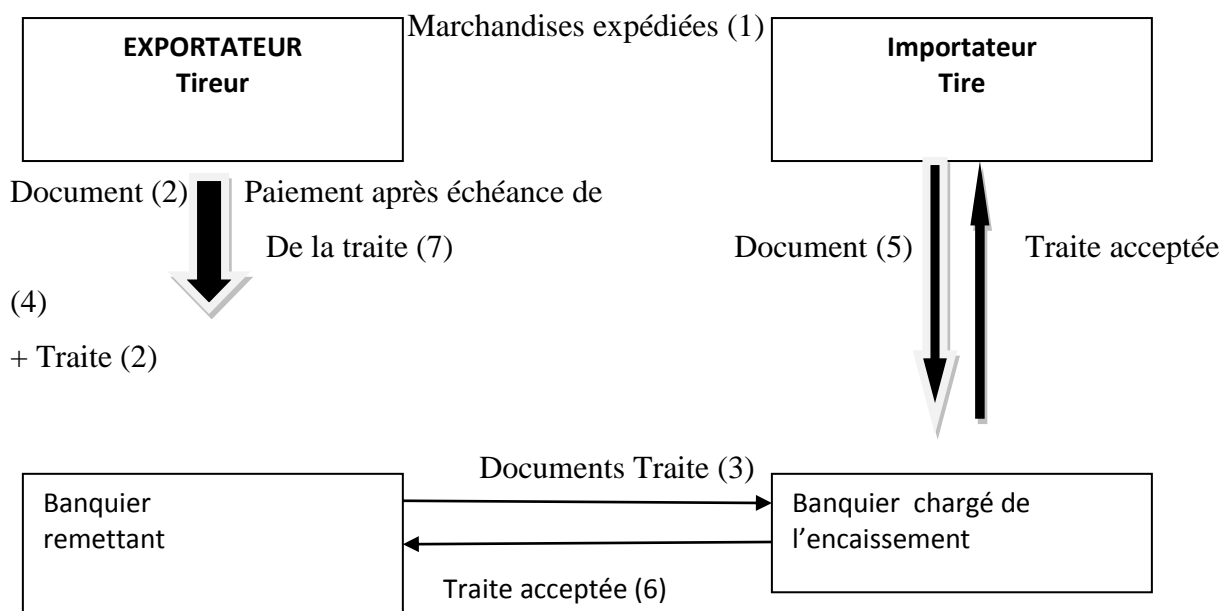
- ❖ L'exportateur dans ce cas expédie la marchandise à l'importateur.
- ❖ Ensuite, il remet les documents à son banquier remettant.

Chapitre I : Approche conceptuelle du commerce extérieur

- ❖ Le banquier remettant à son tour, envoie les documents au banquier chargé de l'encaissement suivant les instructions reçues de l'exportateur.
- ❖ Le banquier chargé de l'encaissement ne pourra délivrer les documents à l'importateur que contre paiement au comptant.
- ❖ Les documents ne doivent pas, dans ce cas être libérés par le banquier chargé de l'encaissement que s'il est possible de disposer immédiatement du montant payé.
- ❖ Règlement du banquier remettant par le banquier chargé de l'encaissement.
- ❖ Paiement de l'exportateur par le banquier remettant.

b. Remise de documents contre acceptation :

c. Remise des documents contre paiement :



- ❖ L'exportateur expédie la marchandise vers le pays de l'importateur.
- ❖ Ensuite, il remet les documents exigés avec une traite à la banque remettante, il lui donne l'ordre de délivrer les documents à l'importateur après acceptation de la traite libellée à l'échéance convenue par ce dernier.
- ❖ Le banquier remettant envoie les documents accompagnés de la traite à la banque chargée de l'encaissement.
- ❖ L'importateur ne peut disposer des documents qu'après avoir signé la traite, sorte de reconnaissance de dette admise sur le plan internationale qui facilitera à l'expéditeur, en cas de non-paiement, le recouvrement de sa créance par la voie juridique.

Chapitre I : Approche conceptuelle du commerce extérieur

- ❖ La banque chargée de l'encaissement remet les documents à son client importateur, la banque chargée de l'encaissement la transmet au banquier remettante avec une lettre, tout en demandant qu'elle soit créditée des frais.
- ❖ Une fois que la traite est acceptée par le client importateur, la banque chargée de l'encaissement la transmet au banquier remettant avec une lettre, tout en demandant qu'elle soit créditée des frais.
- ❖ Le banquier remettant paiera l'exportateur à échéance de la traite, après transfert des fonds par la banque de l'importateur qui a honoré ses engagements.

d. Remise des documents contre acceptation et aval :

Dans ce cas l'exportateur doit s'entourer de maximum de sécurité en demandant à travers l'aval la garantie de paiement de la banque de l'importateur à l'échéance et ce cas de défaillance de ce dernier.

La banque remettant envoie les documents accompagnés d'une traite à la banque chargée de l'encaissement. Dans ce cas la banque chargée de l'encaissement en plus de l'acceptation par l'importateur de la traite, est sollicitée pour donner son aval sur la traite jointe aux documents.

Le client importateur se présente à sa banque qui lui remet la traite pour acceptation.

Après acceptation de la traite par l'importateur, le service « engagement » de l'agence bancaire endosse et avalise cette dernière. Ensuite, l'agence remet les documents au client.

La traite sera envoyée au correspondant (banquier remettant) avec mention « veuillez bien nous présenter la traite acceptée et avalisée 20 jours avant l'échéance ».

À l'échéance convenue, la banque chargée de l'encaissement est engagée à régler la traite, sinon elle supportera des pénalités de retard calculées par le banquier remettant.

5. Aspects juridiques :

La chambre de commerce internationale a codifié des règles généralement adoptées par l'ensemble des banques pour la remise documentaire. « Ce sont les règles uniformes de la CCI relatives aux encaissements. Publication n°522 année 1995 ».

Ces règles reprennent les dispositions générales, la présentation, le paiement, l'acceptation, le protêt, les avis de sort, les commissions, les responsabilités...

L'essentiel, qu'on retiendra sont les articles relatifs à la responsabilité des banques à savoir :

Chapitre I : Approche conceptuelle du commerce extérieur

Article 9 : les banques doivent agir de bonne foi et avec un soin raisonnable.

Article 10 : les marchandises ne doivent pas être expédiées directement à l'adresse d'une banque ou consignées à l'ordre d'une banque sans l'accord préalable de cette banque.

Article 12 : les banques doivent vérifier que les documents reçus correspondent à ceux énumérés dans l'ordre d'encaissement de tout document manquant.

6. Les avantages de la remise documentaire :

- Sécurité pour le vendeur : l'acheteur ne peut prendre possession de la marchandise sans avoir réglé le montant de la facture.
- Moins de risque pour les banques puisque cette opération n'implique pas leur engagement financier.
- La simplicité et la souplesse de la procédure.
- Un coût bancaire minime, moins onéreuse qu'un crédit documentaire
- La remise documentaire est moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates par rapport au crédit documentaire.

7. Les inconvénients :

- Insuffisance de garantie pour l'importateur sur la qualité de la marchandise.
- La faible protection par les banque (elles ne s'engagent pas à payer).
- Un risque majeur pour l'exportateur qui ne pourrait rien faire si l'importateur refuse le retrait de la marchandise.
- Un tel événement entraînerait sans aucun doute des frais supplémentaires (frais d'entreposage, de réexpédition de la marchandise ...)
- Un risque de non-paiement encouru par l'exportateur.
- Dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation, après libération de la marchandise l'exportateur ne dispose, comme garantie, que de la traite acceptée par l'importateur.
- Il encourt donc le risque de non-paiement pour cause de faillite ou d'insolvabilité de l'importateur.

Conclusion

On peut dire que le commerce extérieur est le résultat de l'expansion des échanges économique au sein de la société humaines, et il est aussi le résultat de l'expansion des marchés géographique des échanges économique car il n'est plus fermé ou basé sur une région spécifique car il s'est élargi aux échanges entre territoire porteurs de composantes politiques et sociales différentes.

Chapitre 2 : Les techniques de financement du commerce extérieur :

Introduction

Pour faciliter les échanges internationaux la banque a mis au point différentes techniques de financement de manière globale, on peut distinguer trois catégories de techniques : les techniques de financement à court terme, technique de financement moyenne et long terme et les autres techniques de financement.

Chapitre 2 : Les techniques de financement du commerce extérieur :

Section 1 : Technique de financement à court terme :

1- Définition :

Ce sont des crédits dont la durée peut varier de deux à sept ans avec un différé de un à deux ans. De ce fait ils sont destinés à financer des équipements ou des constructions légères dont la durée d'amortissement fiscale est compatible avec celle d'un amortissement financier. Ce type de concours entraîne un décaissement de fonds de la banque et comporte des sûretés réelles qui sont généralement l'équipement financé.

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

-en cours de fabrication ou de livraison

-après de contentieux avec fournisseur.

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

1-1. Le crédit de préfinancement

L'exportateur peut bénéficier d'un crédit de préfinancement entre la date de conclusion du marché et la date d'expédition de la marchandise.

1-1-1. Définition :

Le crédit de préfinancement est un crédit de trésorerie accordé par une banque à un exportateur afin de lui permettre de financer des besoins courants ou exceptionnels résultant de son activité exportatrice avant l'expédition des marchandises. Il est destiné soit aux opérations commerciales soit à l'ajustement du déséquilibre de la trésorerie.

Chapitre 2 : Les techniques de financement du commerce extérieur :

Il est consenti en contre partie de la remise , par le bénéficiaire des traites mobilisables auprès de la banque centrale.

1-1-2. Avantages et inconvénients :

- Le crédit de préfinancement offre des avantage visant la promotion des exportations.
- La disponibilité de fonds suffisant permet l'exécution satisfaisante ,par l'exportateur des commandes confiées une bonne exploitation de ce crédit peut favoriser la conquête d'autres marchés .
- Ce type de crédit connaît cependant des limites.
- Le montant est souvent plafonné ;il n'est pas accessible à toutes les entreprise.

1.2. La mobilisation des créances nées sur l'étranger :

Elle représente un financement d'exportation dès la naissance de la créance qui prend effet de la date la sortie de marchandise du territoire douanier.

2.1. Définition :

La mobilisation de créances nées sur l'étranger des délais de paiement à court terme ,d'obtenir le financement du montant total des créances qu'ils détiennent, à parti du moment ou celles-ci existent juridiquement .ce financement est généralement assuré par les banques moyennant la négociation des effets de commerce. L'intérêt de ce crédit est de permettre aux entreprises exportatrices titulaires de créances à court terme sur leurs cocontractants étrangers de recevoir leur contrepartie après la mobilisation des ces créances auprès d'une banque.

2.2. Procédure :

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

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

2.3. Avantages et inconvénients :

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

-Elle permet aux exportateurs ayant des créances payables à terme, de disposer immédiatement de fonds nécessaires à leur exploitation .

-Elle améliore le niveau de compétitivité des entreprises nationales par l'octroi d'avantages financiers aux clients comparables à ceux de leurs concurrents étrangers.

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

-Risque de non-paiement

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

1.3. Les avances en devises :

1.3.1. Définition : Les avances en devise consistent à mettre à la disposition des entreprises des capitaux leur permettant de transférer le jour de leur mise en place les devises empruntées ou leur contre valeur si l'emprunt n'est pas contracté dans la monnaie de facturation. L'avance en devise est un crédit qui permet aux exportateurs de disposer des montants de leurs créances peut être consentie dans une devise autre que celle du contrat commercial.

1.3.2. Déroulement de l'opération :

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

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

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

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

1.3.3. Avantages et inconvénients :

L'avance en devise présente les avantages suivants :

Chapitre 2 : Les techniques de financement du commerce extérieur :

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

Cependant, il y a lieu de relever quelques point faibles à savoir :

- Le risque commercial est à la charge de l'exportateur.
- Si la devise de l'emprunt diffère de la monnaie de facturation , l'exportateur encourt toujours le risque de change .

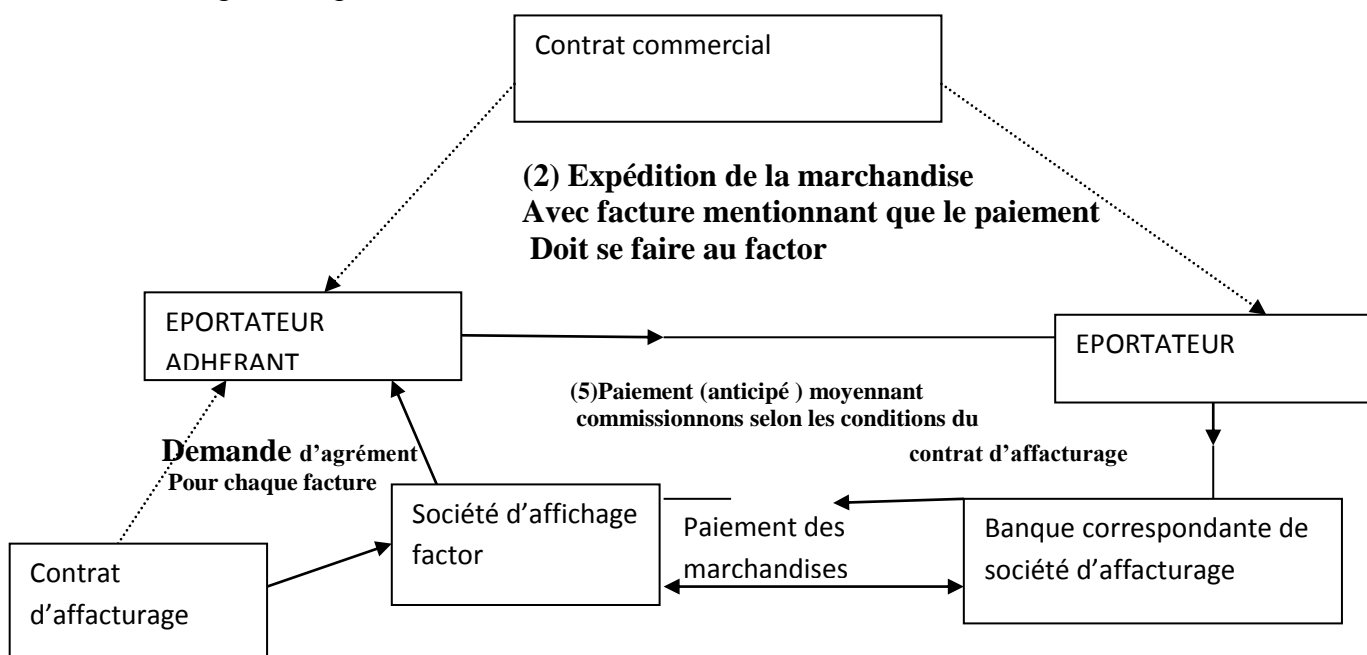
1.4. L'affacturage :

1.4.1. Définition :

L'affacturage plus communément désigné par son expression anglaise « factoring » est une technique qui vise à protéger l'exportateur contre le risque de non-paiement. Il représente également un mode de financement des opération commerciales internationales . il peut, en outre offrir une protection contre le risque de change.

1.4.2. Présentation technique générale :

L'facturation est la cession des créances d'un exportateur à une société d'affacturage qui se charge d'en opérer le recouvrement.



Chapitre 2 : Les techniques de financement du commerce extérieur :

L'exportateur est obligé de céder toute les factures payables à terme (sont exclues les factures payées comptant) qu'il détient sur ces clients et qui répondent à certains critères (les factures sur des pays déterminé, par exemple).

Ces factures concernent le plus souvent des biens de consommation ou d'équipement légers dont le crédit est octroyé à court terme. L'exportateur ne peut pas opérer de sélection dans ses factures, la société d'affacturage étant peu disposé à ne supporter que les mauvais risques. Cette dernière peut en outre refuser les factures qu'elle estime trop « risquées ».

Pour bénéficier de la garantie de la société d'affacturage, l'exportateur doit obtenir son autorisation préalable pour chacun des acheteurs dans le cadre d'une limite de crédit. Le délai moyen de réponse est d'une dizaine de jours mais dépend du pays de l'acheteur et du montant de la facture. En cas de refus, l'adhérent peut réaliser l'opération à ses propres risques ou en recourant à une autre technique de couverture. Il est cependant important de noter que la société d'affacturage souhaite, en général, transférer son risque à une compagnie d'assureur crédit. Il ne sert donc souvent à rien de se tourner vers l'assureur crédit alors que celui-ci a refusé de couvrir le même risque pour la société d'affacturage.

Via une mention sur la facture, l'exportateur demande à ses acheteurs de payer le montant dû à la société d'affacturage. Celle-ci assure le suivi des clients et encaisse les paiements. En cas de retard de règlement, la société d'affacturage déclenche les relances . Elle entamera une procédure judiciaire en cas de refus de payer de la part de l'acheteur. Les montants encaissés par la société d'affacturage sont reversés périodiquement, le plus souvent chaque semaine à l'entreprise.

Par le factoring, les risques de non transfert des devises sont automatiquement couverts. Par contre les autres risques politiques ne sont pas couverts. Il en va de même des risques découlant de litiges commerciaux. Le risque de non-paiement ne doit pas être motive par une contestation d'ordre commercial ou technique. L'exportateur doit donc signale au facteur les litiges nés entre lui et l'importateur.

Il existe aussi un contrat de factoring dans le cadre duquel le tiers débiteur n'est pas mis au courant de la cession de la facture le concernant (factoring sans notification, factoring non dénommé...). Dans ce cas, l'acheteur payera son fournisseur directement et non pas la société d'affacturage. C'est seulement en cas de non paiement que la société d'affacturage notifié à l'acheteur que la propriété de la créance lui a été cédée.

Chapitre 2 : Les techniques de financement du commerce extérieur :

1.4. Services offerts :

La société d'affacturage apporte un service financier complet comprenant

La gestion administrative de la facturation cédée : gestion des comptes clients (surveillance des encaissements)

La couverture du risque d'impayé : si le débiteur s'avère être insolvable la société d'affacturage paiera à l'exportateur le montant de la facture en prélevant sur ses fonds propres. Elle ne peut cependant pas assurer une couverture illimitée. C'est pourquoi après une étude de solvabilité, elle fixera pour chaque débiteur une limite de couverture.

Et si l'entreprise le souhaite :

Le financement des créances : le factoring peut accorder à l'entreprise le financement total ou partiel des créances, selon les besoins de trésorerie de l'entreprise. Il est généralement accordé sous forme d'un crédit de caisse. La limite supérieure de ce crédit évolue en fonction du montant des factures en cours. Il peut atteindre jusqu'à 85% des factures remises. Le solde est payé lorsque les factures sont encaissées .

La couverture du risque de change : les sociétés d'affacturage offrent la possibilité d'obtenir des avances dans la devise des factures.

Si la plupart des sociétés faisant appel à l'affacturage sont intéressées par l'ensemble des services offerts , d'autres par contre choisissent de garder l'une ou l'autre de ces fonctions à leur propre compte.

1.4. Coût :

En recourant à l'affacturage, l'exportateur bénéficie d'une couverture à 100% du risque d'insolvabilité. Cette couverture présente néanmoins un coût relativement élevé. La commission perçue par la société d'affacturage varie entre 0,5% et 2,5% du montant des créances recouvertes (chiffres donnés à titre indicatif).

Ce taux varie en fonction de divers critères :

Le niveau de risque couvert (qualité des débiteurs, secteur géographique,...)

Le montant et le nombre de factures : de manière générale, plus ceux-ci sont élevés, plus le taux de commission baisse ;

Chapitre 2 : Les techniques de financement du commerce extérieur :

Le nombre de client et pays : plus le nombre de clients à observer est grand, plus la commission est élevée afin de couvrir les frais administratifs de leur suivi de la formule de factoring choisie

A cette commission, il faut ajouter le coût de financement en cas de paiement anticipé des créances. Ce coût dépend du taux du marché et de la durée de recouvrement de la créance par la société d'affacturage.

Si, a priori le coût de l'affacturage paraît élevé, il est important de relativiser celui-ci. Pour en estimer le coût global, vous ne devez pas additionner la commission d'affacturage et les intérêts que vous paierez pour les paiements anticipés. Il s'agit de deux coûts distincts correspondant à des services différents. De plus, l'affacturage diminue les charges salariales car une partie du travail administratif est transférée.

1.4. Les avantages et inconvénients :

1.4.1 .Avantage :

Gestion administrative, comptable et juridique (en cas d'impayé) simplifiée certaines sociétés d'affacturage vont jusqu'à offrir un accès à leur 'ordinateur pour consulter le solde d'un débiteur, vérifier instantanément le paiement d'une facture, reconstituer une historique de paiement.

Gestion de la trésorerie plus efficace car meilleure suivie des créances.

Evaluation des risques encourus réalisées par la société d'affacturage : il y'a donc une diminution des demandes, des renseignements commerciaux par l'entreprise sur ses clients.

Outils de financements pouvant payer de manière anticipative jusqu'à 85% du montant des factures.

Elimination du risque de non paiement par une couverture à 100% de montant de la facture(sauf en cas de litige commercial entre vendeur et acheteur).

Possibilité de bénéficier d'avance en devises, couvrant le risque irrévocable ou une remise documentaire, souvent difficile à demander d'un point de vue commercial(traduit un manque de confiance de la part de l'exportateur).

Chapitre 2 : Les techniques de financement du commerce extérieur :

1.4.2. Inconvénient :

Coût relativement élevé (quoiqu'il soit important de le relativiser. Voir à ce propos le coût de l'affacturage).

Obligation de présenter toutes les créances dans le secteur géographique ou économique choisi(même principe qu'en assurance-crédit).

Souvent à des facture à court échéance avec principalement des débiteurs établis dans les pays occidentaux.

Dépersonnalisation de la relation avec le client : les dossiers des clients de l'entreprise répondant aux critères du portefeuille de créances requis par la société d'affacturage sont traités de la même manière et peuvent vous empêcher de personnaliser vos relations avec vos clients.

Gestion du recouvrement des créances ou des retards de paiement parfois plus brutale que celle que l'exportateur appliquerait en interne, ce qui peut porter à conséquences sur les bonne relations commerciales entre l'exportateur et ses clients.

Section2 : technique de financement à moyen et long termes :

1.Définition :

Les financement à moyen et long termes permettent aux exportateurs de biens d'équipement, généralement coûteux, d'accorder à leurs clients un étalement des paiements qui ne peuvent être supportés par leur trésorerie.

Ce sont des crédits dont la durée est sept(7) ans et plus, généralement elle est comprise entre sept(7) net quinze(15) ans avec différé d'amortissement de 02 à 04 ans. Donc il s'agit d'immobilisation lourdes notamment des construction des logement des bâtiment, hôtels.

La banque ne disposant généralement que de ressources à court termes, peut mettre en péril son équilibre financier. En employant ses ressources dans un crédit à long terme, celle-ci entraînerait l'immobilisation de ses fonds à long terme. Il est donc fréquent pour ce genre de crédits, que la banque invite d'autres banque à financier et à partager les risque liés à ces crédits constituant un « pool » dont la direction des travaux est laissée à une banque « chef de file ».

Chapitre 2 : Les techniques de financement du commerce extérieur :

Les crédits à long termes nécessitent eux aussi des garanties comme l'hypothèque des immobilisations ou le nantissement des équipements.

2.1. Le crédit fournisseur :

2.1.1. Définition :

Le crédit fournisseur est un prêt bancaire accordé directement au fournisseur lui permettant d'octroyer des différés de paiement aux acheteurs.

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

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

2.1.2. Déroulement de l'opération :

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

Tout d'abord, l'exportateur exprime à sa banque sa volonté d'accorder un délai de paiement à son client et l'interroge sur les délais, le taux et la part finançable. Après accord mutuel, l'exportateur se couvre auprès d'un organisme d'assurance.

Par la suite l'exportateur et l'importateur établissent le contrat commercial fixant en outre les conditions financières. L'exportateur expédie la marchandise et remet les documents à sa banque accompagnés des effets tirés sur l'acheteur selon le nombre de semestrialités de remboursement.

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

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

Chapitre 2 : Les techniques de financement du commerce extérieur :

2.1.3. Avantages et inconvénients :

2.1.3.1 .Avantages :

La négociation donne lieu à un seul contrat reprenant les aspects commerciaux techniques et financiers.

La simplicité et la rapidité de la mise en place du crédit.

Le financement peut porter sur 100% du contrat.

La connaissance rapide de l'échéancier et du coût.

L'importation n'a qu'un seul interlocuteur le fournisseur qui est en même temps producteur, l'exportateur et financier.

2.1.3.2. Inconvénients :

Il supporte la quotité non garantie par l'assureur crédit.

La préparation le montage et la gestion du dossier crédit sont à sa charge.

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

D'un part comme le coût du matériel et de la prestation financière sont intégrés dans le même montant du contrat ; la valeur du matériel n'apparaît pas toujours de manière distincte.

2.2.Le crédit acheteur :

2.2.1. Définition :

Le crédit acheteur est un crédit consenti par une banque à un acheteur étranger pour lui permettre d'effectuer les paiements dus au vendeur au comptant. Il repose sur deux contrats juridiquement indépendants :

*un contrat commercial définissant les obligations respectives de l'acheteur et du vendeur.

*un contrat financier par lequel la banque s'engage sous certaines conditions de mettre à la disposition de l'emprunteur (qui peut être l'acheteur ou sa banque) les sommes nécessaires pour honorer ses engagements de paiement au comptant vis-à-vis du vendeur.

Chapitre 2 : Les techniques de financement du commerce extérieur :

L'emprunteur s'engage à rembourser le montant du crédit selon les précisions dans le contrat financier. Ainsi le contrat commercial est bien distinct du financier.

Néanmoins, comme ce dernier ne peut être généré sans le contrat commercial, son entrée en vigueur reste toujours subordonnée à celle du contrat commercial.

2.2.2. Avantages Et Inconvénients :

Ce crédit est le mode de financement le plus utilisé, il présente de nombreux avantages pour l'exportateur :

- Il est réglé au comptant, ce qu'il lui permet d'augmenter ses liquidités.

- Il est libéré de la négociation et de la charge du crédit, Il est donc dégagé du risque de crédit qui est transféré à la banque prêteuse.

- Cette technique lui procure un avantage concurrentiel du fait que l'acheteur dispose de plusieurs années pour le remboursement du crédit.

- Son bilan est allégé étant donné que les créances sur l'importateur sont supprimées. Pour l'importateur :

- Bénéficiaire de délais de paiement.

- Les coûts relatifs à cette technique sont connus avec exactitude.

Toutefois l'utilisation du crédit acheteur implique les inconvénients suivants :

* Pour l'exportateur :

- Seules les grandes entreprises peuvent bénéficier de ce type de financement.

- Les coûts étant connus avec précision, il se trouve limité en termes de liberté d'action sur le prix pratiqué.

*Quant à l'acheteur, il se trouve face :

- à deux interlocuteurs au lieu d'un seul, de plus la double négociation (contrat commercial, convention de crédit) prend généralement beaucoup de temps.

- à la lenteur de l'opération ;

- au coût de crédit, qui est souvent élevé à cause des commissions et des primes d'assurance qui s'ajoutent aux intérêts liés au crédit.

- au risque de change, puisqu'il s'endette dans une monnaie autre que la sienne.

2.3 : Le Crédit-Bail Ou Leasing :

Parmi les anciennes techniques de financement des équipements industriels, figure «le crédit-bail » appelé aussi «location financière » ou plus couramment «leasing ». Régi par les dispositions des textes suivants : La loi 90/10 du 14/04/1990 sur la monnaie et le crédit (Art

Chapitre 2 : Les techniques de financement du commerce extérieur :

n° 112,116), l'ordonnance 03/11 relative à la monnaie et au crédit dans son article 68; L'ordonnance 96/09 du 10/01/1996 relative au crédit-bail, L'instruction de la Banque d'Algérie 07/96 du 22/10/1996 fixant les modalités de constitution des sociétés de leasing et leur agrément.

2.3.1. Définition :

Le crédit bail est une technique particulière de financement des investissements apparue en Grande Bretagne au 19e siècle, et s'est développé aux Etats-Unis et dans d'autres pays anglo-saxons. Le crédit-bail ou leasing, est une opération commerciale et financière:

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

- ayant pour support un contrat de location pouvant comporter ou non une option d'achat au profit du locataire.

2.3.2. Caractéristique :

2.3.2.1. Le crédit-bail mobilier :

C'est l'opération qui consiste pour un client souhaitant acquérir un bien meuble, à demander à une société de crédit- bail d'effectuer la transaction. Pour cela, cette société devra contacter le fournisseur de ce client, qui aura au préalable choisi son matériel et négocié son prix. De ce fait, le bailleur est en fait, le lien qui lie le client avec son fournisseur. Défini par les dispositions du septième article de l'ordonnance du 1996 précitée comme suit « Le contrat de crédit-bail mobilier est un contrat par lequel la société de crédit-bail, la banque ou l'établissement financier, désignés par l'expression "le crédit-bailleur" donne en location pour une durée ferme et moyennant loyers à un opérateur économique, personne physique ou morale, désignée par l'expression "le crédit-preneur", des biens d'équipement, du matériel ou de l'outillage à usage professionnel en laissant à cette dernière la possibilité d'acquérir tout ou partie des biens loués à un prix convenu tenant-compte, au moins pour partie, des versements effectués à titre de loyer ».

2.3.2.2. Le crédit-bail immobilier :

C'est la même opération que pour le crédit- bail mobilier, sauf que c'est un bien immeuble, en général à usage commercial (bureaux, magasins, entrepôts). Ces locaux sont achetés ou construits à la demande du locataire par la société de crédit- bail immobilier et ensuite ils lui sont loués. Le contrat de location qui comporte une promesse unilatérale de vente pour un

Chapitre 2 : Les techniques de financement du commerce extérieur :

prix convenu à l'origine. Le crédit-bail peut être national ou international, décrit par le cinquième article de l'ordonnance du 1996 citée plus haut comme suit :

* comme national lorsque l'opération met en présence une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier et un opérateur économique, tous deux résidents en Algérie.

* comme international lorsque le contrat lui servant de support est:

* soit signé entre un opérateur économique ayant la qualité de résident en Algérie avec une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier ayant la qualité de non-résident.

* soit signé entre un opérateur économique n'ayant pas la qualité de résident en Algérie avec une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier résident en Algérie.

2.3.3. Les Avantages Du Crédit-bail :

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

2.3.4. Les Inconvénients Du Crédit-bail :

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

Chapitre 2 : Les techniques de financement du commerce extérieur :

- Le coût du crédit-bail est très élevé; en effet les loyers à verser et le prix résiduel devant être payé dans le cas de l'option d'achat sont importants. La lourde responsabilité du preneur en cas de dommage causé au bien loué.

Section 3 : Autres Techniques De Financement

En sus des techniques de financement mentionnées ci-haut, les opérateurs économiques disposent d'autres techniques de financement, peu utilisées mais qui peuvent s'avérer mieux adaptées pour certains cas

1. Le Forfaitage :

1.1 Définition :

Appelé également rachat forfaitaire de créances ou escompte à forfait, est une technique de financement ayant quelques caractéristiques relevant du crédit acheteur et d'autres du crédit fournisseur.

Il remplace peu à peu la confirmation de commande que nous allons voir par la suite. Il consiste pour un exportateur, ayant accordé des délais de paiement à son client, de céder les créances détenues sur ce dernier à un organisme qui peut être sa banque ou une société de forfaiting en contrepartie du paiement immédiat des valeurs nominales de ces créances diminuées des commissions d'escompte.

Cette cession est un escompte "à forfait" car elle représente une opération de vente définitive sans recours contre le cédant en cas de défaillance du débiteur (acheteur).

Autrement dit, cette technique permet au vendeur de céder ses créances en escomptant les effets de commerce (billet à ordre ou lettre de change) auprès du forfaitier sans aucun recours (le vendeur n'aura plus affaire à l'importateur, le responsable sera une banque garante ou autre institution), L'exportateur vend ses créances au forfaitier moyennant des commissions et le taux d'escompte).

1.2. La Réalisation :

L'exportateur présente au forfaitier un certain nombre de documents : contrat commercial, factures, supports de paiement, garantie...

Chapitre 2 : Les techniques de financement du commerce extérieur :

Ce dernier, après vérification et contrôle de ces documents, demande l'aval à la banque de l'acheteur avant de créditer le compte de l'exportateur du montant des créances diminué de la commission d'escompte à échéance. A échéance, sur présentation du support de règlement par le forfaitaire, l'acheteur effectue le paiement à sa banque qui rembourse à son tour le forfaitaire par virement.

Donc, la concrétisation de l'opération de forfaitage passe par les étapes suivantes :

- contrat commercial entre exportateur et importateur
- Forfaitage (expo- forfaitaire)
 - Livraison + envoi de la traite (expo-import).
 - Acceptation ou avalisation de l'effet (import---B import)
 - Remise de l'effet (B importateur--- expo)
 - Présentation des effets pour escompte (Expo---forfaitaire)
 - Paiement (forfaitaire---export)
 - Paiement (B importateur ---forfaitaire)

Le forfaitaire pour se prévenir contre le risque de non paiement souscrit à la CAGEX

1.4. Avantages Et Inconvénients :

Le forfaitage présente de nombreux avantages :

Pour l'exportateur :

- Le financement intégral et immédiat de la créance
- Amélioration de la trésorerie en transformant une opération à terme en opération au comptant.
- Obtention plus facile d'autres financements car l'escompte est sans recours.
- La créance sortant du bilan définitivement, les tâches administratives et financières liées à la gestion des créances sont allégées ou supprimées.
- Suppression des risques de non transfert, de non-paiement, de change, de coût d'intérêt et de risque politique du pays de l'acheteur.
- Suppression des aléas de recouvrement de la créance à l'étranger.
- Le coût de financement est connu au moment de la conclusion du contrat d'achat des créances. Pour l'acheteur
 - Bénéficiaire des délais de paiement.

Pour le forfaitaire

Chapitre 2 : Les techniques de financement du commerce extérieur :

-L'avantage, pour le forfaitaire, consiste à percevoir la commission d'escompte et, si l'exportateur venait à souhaiter un engagement ferme d'escompte de sa créance avant la livraison des biens, il bénéficierait aussi d'une commission d'engagement qui couvre la période jusqu'à la remise de la créance.

Toutefois, le forfaitage présente également des inconvénients :

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

-Cette technique ne s'applique qu'aux acheteurs de premier ordre (opérateurs publics ou bénéficiant d'une garantie publique ou bancaire).

-C'est une technique coûteuse car l'opération comprend :

-une commission du forfaitage selon l'estimation des risques par le forfaitaire.

-un coût du refinancement.

-une commission d'engagement.

-une prime d'assurance.

-La garantie de certaines banques étrangères est difficile à obtenir.

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

2.La confirmation de commande :

La confirmation de commande Parmi les techniques de financement les plus adaptées aux exportations de biens d'équipements nous retrouvons la confirmation de commande.

2.1. Définition :

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

2.2. Procédure:

Après conclusion du contrat commercial avec l'exportateur, l'acheteur étranger procède à la demande de confirmation de commande par laquelle il s'engage à lever les documents, accepter et payer les effets commerciaux. Dès la réception de cette demande, la société spécialisée en confirmation de commande fait une évaluation de risque et sert d'intermédiaire

Chapitre 2 : Les techniques de financement du commerce extérieur :

dans la négociation. En cas d'acceptation de l'opération, elle doit faire signer la demande de confirmation par l'acheteur. Par ailleurs elle doit contracter une assurance crédit auprès d'un organisme d'assurance pour se prémunir des risques. Cette société doit régler ensuite l'exportateur ayant livré la marchandise contre remise des documents originaux d'expédition et des traites tirées sur l'acheteur. A échéance, l'acheteur paye cette dernière contre présentation des traites.

2.3. Avantages et inconvénients :

2.3.1. Les avantages :

-Les services annexes que l'organisme de confirmation de commande met en œuvre afin de promouvoir les exportations des entreprises peu expérimentées en exportation et de leur apporter des renseignements de notoriété de gestion des comptes clients etc...

-La couverture de l'exportateur contre les risques de fabrication, de crédit et de non transfert.

Néanmoins, ces avantages ne sont pas sans contrepartie :

-Le coût est parfois très élevé du fait qu'il prend en compte le risque pays.

-Ces coûts sont parfois impossibles à identifier au préalable comme pour le crédit fournisseur.

3. Le Crédit Financier :

Afin d'accompagner les crédits à l'exportation, de financer les acomptes et les prestations de services non couvertes par les organismes de crédit à l'exportation, il a été mis en place des crédits spécifiques appelés crédits financiers.

3.1 : Définition :

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

-financer l'acompte qui est généralement entre 15 et 30% du montant du contrat.

-financer les prestations de services liées à l'exportation et qui ne sont pas couvertes par des organismes de crédit.

-financer les dépenses locales résultant de l'exécution du contrat commercial.

3.2 : Caractéristiques :

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

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

3.3 : Avantages Et Inconvénients

Le principal avantage est le but de ce crédit qui est le financement des acomptes, des prestations de services et des dépenses locales liées à l'exécution du contrat commercial.

-Par contre ce crédit présente les inconvénients suivants :

-Absence de toute garantie, les banques assument donc le risque de non remboursement. - Absence de taux d'intérêt bonifié, d'où les banques recourent aux taux variables.

-Le coût de ce crédit est très élevé.

Dans le but de mettre en évidence la spécificité de chaque technique et son domaine d'utilisation le mieux adapté. Nous avons exposé dans cette section les techniques de financement les plus utilisées dans le domaine du commerce international, La connaissance des différentes techniques de financement, qui conviennent aux particularités de chaque transaction, s'avère donc indispensable.

Le souci d'offrir aux acheteurs des conditions financières attractives ne doit pas être perdu de vue. Pour atteindre les objectifs souhaités le partenaire bancaire, de par son expertise, détient un rôle primordial de conseil, d'assistance et même de formation vis à vis de ses clients. Il y a lieu de préciser enfin que ces techniques ne sont pas toutes utilisées en Algérie (absence des sociétés de forfaitage, d'affacturage...).

Il est à signaler également que l'utilisation du " crédit acheteur" qui était très fréquente auparavant, tend à diminuer sensiblement en raison du risque de change qu'il engendre

Conclusion

Les transactions commerciales internationales se développent au jour le jour, et dans ce cadre les opérateurs économiques se trouvent souvent dans des situations de manque de provision et en besoin de financement, et par voie de conséquence ils ont recours aux banques pour financer leurs opérations, c'est pour cette raison que les banques mettent en œuvre plusieurs techniques de financement, différentes en matière de temps, de procédures et des formalités. Tous les échanges commerciaux avec l'étranger sont soumis au respect de certains éléments de base. Ces derniers, incontournables dans le commerce international de biens et de services, constituent les pièces maîtresses de l'opération. Aussi, ces éléments, représentent des outils indispensables pour le banquier, dans la conduite de toute opération de financement du commerce extérieur.

Chapitre III : Les efforts de l'agence de la BADR 580 TIZI-OUZOU

Section 1 : Présentation et organisation de la banque

1. Historique de la BADR banque :

La banque de l'Agriculture et du Développement Rural est une institution financière nationale créée par le décret n°28-106 en 13 mars 1982 est une société par action au capital social de 54.000.000.000 DA chargée de fournir aux entreprises publiques économiques conseils et assurance dans la gestion des moyens de paiement mis à leur disposition, et ce dans le respect du secret bancaire.

En vertu de la loi 90/10 de 14 avril 1990, relative à la monnaie et au crédit, la BADR est devenu une personne morale effectuant les opérations d'octroi des crédits, ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et de gestion.

2. Mission et rôles de la BADR :

La BADR a été créée pour répondre à une nécessité économique, née d'une volonté politique pour restructurer le système agricole, assurer l'indépendance économique du pays et relever le niveau de vie des populations rurales.

2.1. Les missions de la BADR :

- le traitement de toutes les opérations de crédit, de change et de trésorerie.
- La réception des dépôts à vue et à terme.
- L'ouverture de comptes à toutes les opérations faisant les demandes.
- La récupération à la collecte de l'épargne.
- Assurance de la promotion des activités agricoles, agro-alimentaires, agro-industriels et artisanales.
- Le contrôle avec les autorités de tutelle de la conformité des mouvements financiers des entreprises domiciliées.

2.2. Le rôle de la BADR :

- De mener une action continue en matière de collecte des ressources.
- De prendre en charge les réclamations des clients.
- D'établir le rapport annuel d'activité.
- De gérer les bureaux permanents et périodiques.

- D'exploiter les rapports de l'inspection générale.

3. Organisation de la BADR :

3.1.La direction générale :

Elle composée du président directeur générale (PGD) qu'est la haut autorité de la banque, ses pouvoirs sont déterminés par les statuts et conseil d'administration de la banque, son rôle est de diriger conformément aux pouvoirs qui lui confient les statuts et orientation du conseil d'administration.

- Le groupe de fonction « ressources, crédit de recouvrement »
- Le groupe de fonction « informatique, comptabilité, trésorerie »
- Le groupe de fonction « administration et moyens »
- Le groupe de fonction international
- La fonction « contrôle »
- La fonction « communication »
- La fonction « exploitation »
- La fonction « management »
- Les quatre groupes de fonction sont placés sous la responsabilité de directeurs généraux adjoints (D.G.A)

La fonction « contrôle » et « communication » sont rattachées directement au président directeur générale.

La fonction « exploitation » est pris en charge essentiellement par le réseau constitue les groupes régionaux d'exploitation (G.R.E) et des agence locales d'exploitation (ALE)

La fonction « management » concernent et implique l'ensemble de gestionnaires de la banque.

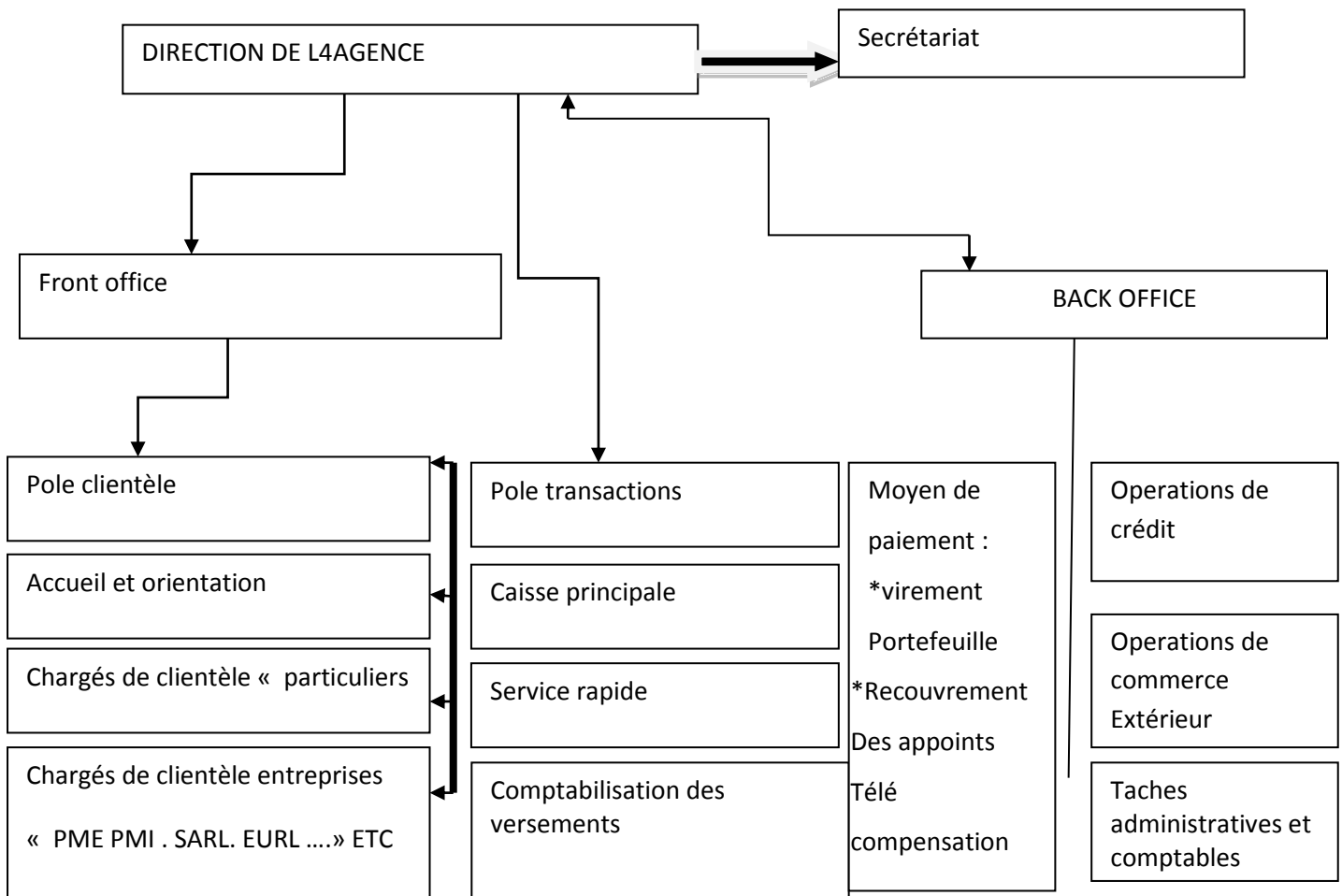
3.1.1. Les groupes régionaux d'exploitation GRE

La représentation de la banque au niveau régional se fait par groupe régional d'exploitation (GRE). Le groupe régional d'exploitation est une entité administrative, située en principe du niveau d'un chef-lieu de la wilaya et devant assister, coordonner et suivre l'ensemble des agences qui lui sont rattachées son rôle et également de contrôler, animer surveille le travail des agences qui traitent toutes les opérations de la banque, pour drainer de nouvelles ressources et mettre en place des crédits.

3.1.2. Les agences locales d'exploitation (ALE)

L'agence locale d'exploitation constituer la cellule de la base de l'exploitation de la banque. Elle fait l'objet d'une attention particulier par la BADR dans le cadre du nouveau concept : la banque assise.

3.2. Organigramme de la BADR :



4. Présentation de l'agence BADR 580 :

L'agence BADR 580, située à TIZI OUZOU centre : représente l'agence principale au niveau de la wilaya. Elle couvre un rayon d'exploitation assez large, et compte un nombre important de clients.

5. Organigramme de l'agence BADR 580 :

Section 2 : la domiciliation des opérations de commerce extérieur :

1. Définition :

La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliation de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale.

L'opération choisit l'intermédiaire agréé auprès duquel il s'engage à effectuer toutes les formalités et procédures bancaires liées à l'opération.

Règlement 07-01 art30.

2. Les dispensés de domiciliation :

Sont dispensés de la domiciliation bancaire (art 33) :

- Les importations/exportations dites sans paiement réalisées par les voyageurs pour leur usage personnel conformément aux dispositions des lois de finances.
- Les importations dites sans paiements réalisées par 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.
- Les importations dites sans paiements réalisées par les agents diplomatiques et consulaires et assimilés ainsi ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger lors de leur retour en Algérie.
- Les importations/exportations d'une valeur inférieure à la contre valeur de 100.000DA en valeur FOB.
- Les importations/exportations d'échantillons, de dons et marchandises réalisées sous le régime douanier suspensif.

- Les déclarations en douanes relatives aux importation/exportation reçues dans le cas de mise en jeu de la garantie.
- L'article 58 de règlement 07-01 stipule que la domiciliation des contrats d'exportation n'est pas requise pour :
 - Les exportations temporaires, sauf si elles donnent lieu à paiement de prestations par rapatriement de devises.
 - Les exportations contre remboursement d'une valeur inférieure ou égale à la contre valeur de cent mille dinars (100.000DA) faites par l'entremise de poste d'Algérie.

3. Le déroulement de l'opération :

3.1.L'ouverture :

a. Les conditions :

- Avoir un registre de commerce, un compte bancaire au niveau de la BADR, numéro d'identification fiscal NIF (carte magnétique ou attestation d'identifiant fiscal)
- Etre solvable et non interdit de domiciliation bancaire.
- Présentation un extrait de rôle apuré ou échéancier.
- Vérifier les fichiers tricheurs et fraudeurs.
- Les sociétés sont tenues de présenter en plus :
 - Les statuts, attestations de mise a jour CNAS, attestations de mise a jour CASNOS (pour les employeurs).
 - Une attestation de commissaire aux comptes (personnes morale de capitaux)
 - attestation de conformité délivrée par les services de commerce de wilaya.
 - Bilan (copie)
 - T.C.R (copie)

Selon la nature de l'activité d'autres documents sont indispensables, à savoir :

Activités spéciales : autorisation ou agrément délivré par la tutelle.

Revente en l'état :

- La convention avec un commissaire au copte.

- Deux exemplaires n 02 et n 03 de l'attestation de la taxe de domiciliation bancaire dument visées par les impôts et signées par l'opérateur.

L'agent procède a la vérification de la concordance entre la demande de domiciliation/facture et attestation.

S'il ya une concordance entre ces documents :

- Conservation de l'exemplaire n 02 au niveau de la banque (fiche de contrôle)
- L'envoi de l'exemplaire n 03 dument annoté à la direction des impôts de la wilaya de rattachement de l'agence après avoir mentionné le numéro et la date de domiciliation et être visés par la banque.

S'il n'ya pas concordance :

Le client est tenu de procéder à l'actualisation de l'attestation auprès des impôts.

Production :

Un engagement à destiner les marchandises importées à l'exploitation (production) et s'interdit de les revendre en l'état **rempli et signé par le client**

Envoi d'une copie de l'engagement par la banque au directeur des impôts de la wilaya de rattachement dans un délai de 20 jours accompagnée d'une copie de l'attestation de la taxe de domiciliation.

b. Supports de domiciliation :

Une facture pro forma (en général), un contrat, un bon de commande ferme, une confirmation définitive d'achat.

Echange de correspondance entre les parties ou sont incluses toutes les indications nécessaires a l'indentification des paries et la nature de l'opération.

Article 32 de réglemente 07-01

Le support devra contenir : les caractéristiques de l'opération, le montant, les droits et obligations de chaque partie (incoterm).

La contrepartie de transfert et la régularité de l'opération doivent être clairement définies et établies.

Pour pouvoir domicilier un opération d'importation le client en plus de ces documents cités au dessus est tenu de présenter :

Une demande spécifique soigneusement remplie et signée qui reprend les caractéristiques de l'opération.

Engagement de ne pas confier cette opération a une autre banque ou agence de la même banque.

Une attestation de risque de change par laquelle l'opérateur décharge sa banque des risques de change éventuels sur l'opération qui serait en sa faveur.

Un avis d'acceptation délivré par la direction centrale adjointe des opérations à l'international suite à une opération de pré domiciliation.

Note :

- 1- Avant de procéder à la domiciliation d'une opération, un certain nombre de documents doit être présenté par le client au service engagement pour les transférer ensuite à la centrale des risques.
- 2- Une fois cette étape est exécutée l'agent procède a la saisie de l'opération sur le système informatique pour enregistrer l'ouverture.
- 3- Une annexe (avis d'ouverture d'un dossier de domiciliation de l'opération) est délivrée en 04 exemplaires comportant un numéro de domiciliation composé **de 21 caractères** à savoir :

18 chiffres :

_ *Wilaya* : 02 chiffres correspondant au lieu d'implantation géographique de l'agence bancaire

_ *Agrément* : 02 chiffres correspondant au code agreement de la banque.

_ *Guichet* : 02 chiffres correspondant au code attribué par la banque d'Algérie au siège domiciliataire.

_ *Année* : 04 chiffres correspondant à l'année.

_ *Trimestre* : un chiffre relatif au trimestre concerné.

_ *Nature* : 02 chiffres correspondant à la nature de contrat.

_ *Numéro d'ordre* : 05 chiffres indiquant le numéro d'ordre chronologique des dossier ouverts durant un trimestre.

Trois lettres : indiquant la devise (selon la norme ISO).

4. Apposer le cachet de domiciliation sur la facture pro forma.
5. Constitution de la provision et perception des commissions.

La comptabilisation des frais d'ouverture :

Débit : compte client

Crédit : compte produits de la banque

Un avis de débit va ressortir en quatre exemplaires (une copie pour le client ; une copie pour être conserver dans la fiche de contrôle ; 02 copies pour la comptabilité).

NB : Les frais d'ouverture sont de 3000 DA+ TVA sur les commissions 510 DA.

3.2. Gestion du dossier de domiciliation

a. l'ouverture d'une fiche de contrôle (FDI) :

Après avoir domicilié l'opération, une fiche de contrôle sera ouverte CA 1112 (rassemble l'ensemble des documents cités ci-dessus) pour le suivi des différentes étapes qui auront lieu ultérieurement) ainsi pour la gestion du dossier.

Le guichet de l'intermédiaire habilité à domicilier l'opération de commerce extérieur doit tenir un répertoire des dossiers domiciliés ; cotés et paraphé par une personne habilitée à fin d'assurer leurs suivis financiers.

b. Le suivi du dossier :

La domiciliation est préalable à tout transfert et/ou engagement c'est-à-dire règlement financier de l'opération, tout dédouanement c'est-à-dire réalisation de l'opération.

A la concrétisation de la transaction, l'importateur reçoit la facture définitive et aura besoin de sa banque pour procéder au dédouanement.

1. Facture définitive :

- ❖ Cachet officiel : report du cachet de domiciliation avec signature des personnes habilitées autorisant le douanier sur le coté de l'opération.
- ❖ Donc naissance du premier document qui sera le document commercial de la fiche de contrôle.
- ❖ Endossement du connaissement ou émission d'un bon de cession bancaire pour la LTA

2. Document douanier D10 :

- Emission du document douanier D10 après dédouanement c'est-à-dire l'entrée de la marchandise sur le territoire national.
- Le client reçoit l'exemplaire déclarant.
- Envoi du document douanier exemplaire banque directement à la banque domiciliaire.

Note :

Si l'administration des douanes n'a pas envoyé le document douanier ; elle sera saisie par l'agence. Et si après un délai d'un mois ; aucune réponse n'a eu lieu ; l'agence peut retirer un exemplaire équivalent sur le site internet CNIS (centre national d'informatique et statistiques).

3. La formule 04 :

L'agence exécute l'ordre de transfert de son client pour le règlement de l'opération, elle aura à établir une F4 qui servira pour l'achat des devises auprès de la banque d'Algérie.

Note : la formule 04 est établie par l'agence une fois le règlement n'a pas eu lieu par crédit documentaire ; dans ce cas elle est établie par la DGAI.

c. Le contrôle :

Le contrôle des dossiers de domiciliation et de transfert par l'intermédiaire agréé domiciliaire se base sur :

Pour les importations de biens :

Le contrat commercial et/ou des factures définitives domiciliées.

Les documents d'expédition.

Les documents douaniers (exemplaire banque), ou document admis équivalent.

La copie du message Swift.

La f4 annotée adressée a la banque d'Algérie.

Toutes correspondances de l'opérateur économique ou celles de service des douanes.

Pour les importations des services :

Le contrat commercial et/ou des factures définitives domiciliés.

L'attestation de service fait.

Des pièces ou autorisations éventuellement requises.

La copie du message Swift.

La F4 annotée adressée a la banque d'Algérie.

Les périodes de contrôle pour les contrats commerciaux réglés au comptant sont de trois mois au maximum suivant le règlement financier de l'opération et de trente jours suivant le dernier règlement, pou les contrats commerciaux réalisés par paiement différé.

La deuxième phase est terminée, s'en suivra l'apurement des dossiers domiciliés.

d. L'apurement des dossiers de domiciliation :

d.1 les motifs d'apurement d'un dossier de domiciliation :

- les ouvertures (annexe 01) : déclaration mensuelles des ouvertures a la banque d'Algérie.
- dossiers apurés (annexe 02) : un dossier régulier et conforme aux dispositions réglementaires (le montant de la formule 4 est équivalent z celui de document douanier exemplaire banque) que l'agence est tenue de déclarer après 90 jours de la date de règlement.
- Dossier non apuré (annexe 03) : pour les dossiers non apuré, les observations nécessaires seront adressées à l'importateur pour l'amener à compléter le dossier et le régularisé.
- Dossier d'ouverture dans le cadre de transferts libres (annexe 04) : domiciliation de l'importation des pièces détachées et des intrants pour un montant inférieur à 4000.000 DA.

d.2. Les motifs de non apurement d'un dossier de domiciliation :**1. dossier en excédent de règlement :**

Un dossier est dit en « excédent de règlement dans les cas suivants :

- Le montant figurant sur la formule de règlement (f4) est supérieur à celui de document douanier.
- Le document douanier (copie banque) n'est pas encore reçu ou même reçu alors le montant figurant sur le D10 banque est inférieur à celui de la f04.

Dans le cas où le montant de 10 < f 04 ; deux situations pourraient avoir lieu :

1. Si la différence est inférieure à 100.000 DA le dossier sera conservé au niveau de l'agence.
2. Si la différence est supérieure à 100.000 DA le dossier sera envoyé au niveau central.

2. Dossier en insuffisance de règlement :

Un dossier est dit en insuffisance de règlement f 04 dans l'une des situations suivantes :

- Le montant figurant sur la formule de règlement est inférieur à celui du document douanier.
- Le document douanier est reçu alors que le transfert n'a pas été effectué (absence de la formule de règlement annotée).

Note :

Dans les 05 jours qui suivent le mois de référence, les agences sont tenues d'adresser à leur direction générale un état d'apurement des dossiers (selon le canevas de la BA). Pour permettre à cette dernière de respecter le délai réglementaire des déclarations la banque d'Algérie (15 jours après le mois de référence).

La troisième phase est terminée, il s'en suivra l'archivage des dossiers de domiciliation.

e. L'archivage des dossiers de domiciliation :

Les dossiers de domiciliation doivent être conservés avec tous les justificatifs appropriés au niveau de l'agence domiciliataire pour être mis à la disposition du contrôle des changes ou tout organe de contrôle interne ou externe pendant une durée de cinq ans.

4. Les documents utilisés dans le commerce extérieur :

4.1. La facture pro forma :

C'est un document préalable à la conclusion d'une transaction de commerce international. C'est en effet une sorte de devis qui reprend les caractéristiques de la marchandise, la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement. Elle peut servir à l'acheteur de bon de commande.

Quant au vendeur, elle peut lui servir comme justificatif pour un préfinancement à l'exportation auprès de la banque.

La facture pro forma ne figure pas parmi les documents d'une opération documentaire.

4.2. La facture définitive (commerciale) :

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

4.3. La facture consulaire :

C'est un document à caractère commercial, établi par le vendeur dans le but d'identifier et de ratifier un produit par la douane du pays importateur.

Ce document doit être visé au consulat du pays de l'importateur afin d'attester et d'authentifier l'origine ou la valeur de la marchandise.

5. Les incoterms :**5.1. Définition :**

Les plus importantes sources de conflits peuvent surgir lors des négociations d'un contrat commercial, pour fixer la répartition des frais et les risques liés au transport de la marchandise.

A cet effet la CCI créera un vocabulaire commun pour les parties contractant dont la langue les pratiques commerciales sont différentes : ***les incoterms***

Les incoterms vont alors préciser :

- A quel moment ou à quel lieu l'acheteur va assumer les risques encourus par l'acheminement de la marchandise.

- A quel moment transférer risque de logistique international.
- les documents à fournir par l'une et l'autre des parties.

Ces incoterms vont alors constituer :

- Des éléments juridiques de commande.
- Des arguments dans la négociation commerciale.
- Des réponses aux incertitudes des opérations internationales.

3-2- la classification des incoterms :

Pour plus de maîtrise et de pratique, la CCI a décidé de loger ces incoterms dans des cases selon le degré de responsabilités de vendeur dans la prise en charge des risques liés à l'acheminement de la marchandise qui sont au nombre de 04 : E, F, C et D.

Ces quatre groupes sont également recensés en deux catégories dont la distinction est fondamentale : ceux de vente au départ et ceux de vente à l'arrivée.

Les incoterms sont ainsi ventilés par mode de transport : tout mode de transport ou transport fluviale et maritime.

3-2-1 les incoterms de vente au départ :

3-2-1-1. Groupe E : les obligations de vendeur s'arrêtent au point de départ convenu.

- **EXW « ex work » : à l'usine (lieu convenu)**

L'obligation du vendeur se limite à la livraison de la marchandise dans son local, marchandise.

3-2-1-2. Groupe F : l'obligation du vendeur s'arrête dès dédouanement de la marchandise et sa livraison au transporteur il ne paie pas le transporteur principal.

- **FCA « free carrier » : franco transporteur** (lieu convenu) le vendeur support les frais et les risques jusqu'à la remise des marchandises dédouanées à l'exportation au transporteur désigné par l'acheteur, au lieu ou point convenu.

- **FAS « free along side ship », franco le long du navire** (port d'embarquement convenu)

Le vendeur remplit son obligation lorsque la marchandise, dédouanée à l'exportation, est placée le long du navire, sur le quai ou dans les allèges au port d'embarquement convenu.

A partir de ce moment, l'acheteur supporte tous les frais et risque de part ou dommage que peut courir la marchandise.

- **FOB "free on board" : franco à bord** (port d'embarquement convenu)

Le transfert des remplit son obligation lorsque la marchandise, dédouanée à l'exportation, est placée le long du navire sur le quai ou dans les allèges au port d'embarquement désigné. Les frais de chargement sont payés par le vendeur car ils ne sont pas inclus dans le fret.

3.2.1.3. Groupe C : le contrat de transport est conclu entre le transporteur et le vendeur.

Les obligations de vendeur s'arrêtent après dédouanement de la marchandise et sa livraison au transporteur, il paie le transport principal mais déchargé des risques, dommages et perte de la marchandise lors de son acheminement. Ce risque est transféré à l'acheteur dès remise de la marchandise au transporteur.

- **CFR « cost and freight » : coût et fret** (port de destination convenu)

Le vendeur doit payer les frais et le fret maritime pour acheminer la marchandise au port de destination désigné mais le transfert des risques de perte, de dommage et même des frais supplémentaires se fait au moment où la marchandise passe le bastingage de navire.

- **CIF « cost insurance and freight » : coût, assurance et fret** (port de destination)

Ce terme est identique au terme précédent en matière de transfert des risques et des frais. Toutefois, le vendeur a l'obligation supplémentaire de souscrire une assurance maritime, pour l'acheteur, contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise.

- **CPT « carriage paid to » : port payé jusqu'à** (point de destination convenu)

Le vendeur choisit le transporteur. Il paie le fret pour le transport des marchandises jusqu'à la destination convenue. Le risque de perte ou de dommage ainsi que le risque de frais supplémentaires nés d'événements intervenant après livraison de la marchandise au transporteur sont transférés du vendeur à l'acheteur.

- **CIP « carriage insurance, paid to » : port payé assurance comprise jusqu'à** (point de destination)

Avec ce terme, les obligations des parties sont identiques à celles du terme CPT à la différence que le vendeur a pour obligation supplémentaire de fournir une assurance pour l'acheteur contre le risque lié au transport jusqu'au lieu de destination convenu.

3.2.2. Les incoterms de vente à l'arrivée :

Groupe D : Le vendeur assume les risques et les coûts de transport de marchandises jusqu'à destination

- **DDP Delivered Duty Paid :** Le vendeur organise le transport et en assume les frais et les risques jusqu'aux locaux de l'acheteur, ce dernier n'a plus qu'à décharger la marchandise.
- **DAT Rendu Au Terminal :** Spécifique pour le transport conteneurisé et le transport maritime ; le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation, l'amène au port de débarquement de son transporteur contractuel et la charge sur navire. Il assume les coûts mais sans l'obligation de conclure un contrat d'assurance et ce jusqu'au port de débarquement, déchargement inclus.

L'acheteur s'occupe des formalités et du transport jusqu'à destination.

- **DAP Rendu au lieu destination :** équivalant au DAT plus l'acheminement à destination.

Section 3 - Les moyens de paiement utilisés dans le commerce extérieur :

1-Le transfert libre

1.1-Définition :

Le transfert libre représente la technique de règlement la plus simple, puisqu'elle demeure la moins formaliste et la moins complexe. Elle repose sur un critère fondamental qui est la confiance totale entre le vendeur et l'acheteur.

En effet, l'exportateur convient d'expédier sa marchandise et entend de n'être payé qu'ultérieurement. Il renonce ainsi à sa propriété sans aucune garantie en échange, mis à part la parole de son débiteur importateur.

L'encaissement simple consiste donc en l'acte par lequel un acheteur (national) donne un ordre à sa banque de transférer une somme déterminée au profit d'un vendeur (étranger) domicilié auprès d'une banque étrangère.

2-La remise documentaire

2.1.Définition :

C'est l'opération par laquelle un exportateur, après avoir expédié la marchandise, remet les documents à sa banque avec instruction de les faire présenter par la banque chargée de l'encaissement qui ne remet les documents à l'acheteur que contre paiement immédiat ou contre acceptation d'une traite.

La remise documentaire (ou encaissement documentaire) est un moyen de paiement qui ne présente aucun engagement des banques. Celles-ci agissent comme mandataires et servent d'intermédiaires dans le paiement et la remise des documents

La remise documentaire doit se faire par le canal bancaire, c'est pourquoi la transmission des documents et des montants doit se faire directement de banque à banque.

3. Le crédit documentaire

3.1.Définition :

Le crédit documentaire est une opération par laquelle une banque s'engage pour le compte de son mandant (l'acheteur) à régler au vendeur (bénéficiaire) le prix des marchandises, en une monnaie convenue contre présentation dans le délai fixé, de documents déterminés contractuellement conformes.

S'agissant d'un crédit par signature, ce mode de règlement offre une sécurité pour les deux parties contractantes et crée un climat de confiance quant au dédouanement de la transaction commerciale.

3.2.Les règles du jeu :

- Contrôle des changes (banque d'Algérie).
- Règles et usances uniformes relative aux crédits documentaire (brochure 600 révision 2007).
- Pratiques bancaires internationales standards (cci-oct.2002)
- Règlement uniformes pour remboursement.
- R.P.I.S 98 (américains-standby)
- Incoterms de la CCI

3.3. Les formes de crédit documentaire :

Irrévocable : engagement de la banque émettrice, ne peut être annulé ou modifié sans accord des parties.

Irrévocable et confirmé : engagement des deux banque ne peut être annulé ou modifié sans accord des parties.

3.4. Modes de réalisation :

- **Contre paiement** : c'est un paiement a vue, traites peuvent être exigées, Lieu de paiement doit être indiqué, une banque non cofirmatrice n'est pas dans l'obligation de paiement.
- **Acceptation** : trait obligatoire avec échéance fixée par le crédit, la réalisation se fait au moment de l'acceptation, la trait peut être tirée sur la banque émettrice, confirmatrice,.
- **Différé de paiement** : paiement en vertu du credoc n'est pas immédiat, absence de traites, échéance fixée par les termes de credoc, la banque émettrice et/ou la banque confirmatrice s'engage à payer dans une date fixe , la banque notificatrice ne prend aucun engagement de paiement.
- **Paiement par négociation** : le terme négociation signifie que la banque a autorisée négocier règle la valeur des documents, il s'agit d'un achat de créance.
- **Paiement mixte** : la réalisation se fera en plusieurs paiements comme par exemple le paiement des acomptes puis le paiement des documents.

3.4. Procédures de mise en place d'un crédit documentaire :

Le traitement d'un crédit documentaire se subdivise en trois parties, à savoir : l'ouverture, la réalisation, et le règlement.

3.5. Ouverture de dossier de crédit documentaire :

- 1- L'importateur et l'exportateur conviennent dans un contrat que la transaction soit réglée par « crédit documentaire ».
- 2- Aprè avoir domicilié l'opération, l'importateur doit donc présenter une demande d'ouverture. Par laquelle il donne ordre à son banquier un ordre d'ouvrir une lettre de crédit en faveur de l'exportateur.

- 3- La structure chargée des ouvertures, s'assure que :
- *les renseignements portés sur la demande concordent avec ceux du contrat commercial.
 - *la demande ne porte pas sur une marchandise interdite.
 - *le client donneur d'ordre n'est pas frappé d'interdiction par le service de contrôle des changes.
 - *le document d'expédition attestant l'acheminement de la marchandise est prévu.
- 4- Ouverture de la chemise dossier crédit import :

Le banquier remplit la partie imprimée de la chemise modèle ET7 par des renseignements de la demande. Il complète celle-ci du numéro de dossier crédit généré automatiquement par le système informatique après la saisie du crédit. Au fur et à mesure des traitements, il classe les pièces du crédit à l'intérieur des sous chemises ouvertes par types de traitement comme : modification, réalisation...

- 5- Envoie de la demande d'ouverture à la DGAOI accompagnée des documents suivants :

Le ticket d'autorisation lorsque il s'agit de financement de l'opération par la banque de la PREG (provision reçue en garantie) lorsqu'il s'agit d'une opération financée par l'opérateur lui-même.

Un exemplaire du support de domiciliation.

- 6- Une fois la lettre de crédit est ouverte au niveau central, il nous envoie le Swift et l'avis de débit (frais d'ouverture).
- 7- Au niveau de l'agence :
- Débit : compte client.
 - Crédit : liaison siège.
- Un avis de débit va ressortir en 04 exemplaires : deux comptables, une copie pour le client et une autre ajoutée au dossier d'ouverture.

Note : la désignation du correspondant intervenant dans le crédit documentaire pour la notification, et /ou confirmation est choisie en fonction d'un ensemble de critères tels que : la qualité de leurs relation avec la BADR, leur importance et les suretés qu'il présente, les conditions et les qualités qu'il présente. Il est en définitif désigné par la DGAOI sur proposition de l'agence domiciliataire conformément a la demande du client.

3.5.1. La réalisation :

Lorsque le document Swift est reçu par le correspondant, celui-ci avis l'exportateur de l'ouverture du crédit à son profit.

Une fois la marchandise a été expédiée. L'exportateur réunit les documents et les présente à sa banque dans un délai ne dépassant pas les 21 jours contre accusé de réception.

Le traitement de l'opération diffère selon que le crédit soit confirmé ou non confirmé :

- Un crédit non confirmé : la banque notificatrice n'a qu'à vérifier la qualité et quantité des documents.

Note : pour éviter des retards de paiement pour son client, la banque notificatrice peut vérifier la conformité des documents avec le crédit documentaire, dans un délai n'excédant pas 05 jours.

- Un crédit confirmé : la banque confirmatrice procède au règlement, dès réception des documents conformes aux conditions de crédit documentaire à savoir :
 - Qualité des documents.
 - Emetteurs des documents.
 - Contenu des documents.
 - Concordance entre les documents.
 - Concordance entre les documents de crédit.
 - Concordance entre les documents avec l'incoterm.

Envoie des documents à la DGAOI

La DGAOI envoie la formule 4 pour achat de devises auprès de la banque d'Algérie ; celle-ci fait retourner la même formule 4 annotée. Tout en mentionnant le cours définitif qui sera communiqué ensuite à l'agence pour le dédouanement de l'opération accompagnée d'un Swift et un avis de débit et les documents.

Vérification de la conformité des documents au niveau de l'agence domiciliataire ; on procède à l'écriture inverse de celle passée précédemment :

La formule 4 et le Swift seront rajoutés au dossier de domiciliation pour les besoins de son apurement.

Examen des documents : lorsque les documents reçus déjà par la banque désignée, on procède a leurs examen de conformité. Dans les limites du délai fixé par les RUU (05 jours) ouvrables suivant la présentation des documents.

4. La lettre de garantie et le bon de cession bancaire pour absence de documents :

Dans une transaction commerciale internationale, l'expédition des marchandises et l'envoi des documents y affèrent (notamment les documents d'expédition) doit se faire en parallèle. Toutefois, la transmission des documents au destinataire peut accuser un retard, dû à des factures imprévus, ce qui ne peut être que préjudiciable pour l'importateur qui ne peut enlever ses marchandises, d'autant plus s'il s'agit de produits périssables ou dangereux.

4.1.Définition :

La lettre de garantie est un document délivré par la banque à l'importateur en l'absence des documents d'expédition par voie maritime pour lui permettre de prendre possession de sa marchandise.

C'est donc une caution par laquelle le banquier atteste que son client est le destinataire de la marchandise. Elle constitue un engagement par signature à l'égard du transporteur.

4.2. Etablissement et délivrance d'une lettre de garantie :

- Le client es présente au service étranger de l'agence accompagnée d'une demande de lettre de garantie, facture commerciale ainsi que l'avis d'arrivée des marchandises sur le quai
- Le préposé à l'opération, réunit les trois documents de base susmentionnés et passe à la phase de vérification. A cet effet, il s'assure de l'absence du document de transport, ensuite, enregistre la lettre sur un répertoire réservé à cet effet.
- Enfin, il établit la LG en trois (3) exemplaires dont l'originale est remise su client.

Comptabilisation :

- A lettre de garantie est doublement comptabilisée :

a) Au niveau de service étranger :

Débit : compte client

Crédit : provision pour caution

Crédit : commissions + TVA collectée

b) Au niveau du service engagement :

Débit : compte interne débiteur pour caution.

Crédit : compte engagements pour caution.

4.3. La régularisation ou la restitution de la garantie :

Une fois les documents de transport arrivés, l'agence domiciliataire invite l'importateur à les retirer et exige la restitution de la lettre de garantie pour effectuer le transfert. Le préposé à l'opération inscrit la mention « restituée » sur le registre approprié et contre-passe les écritures d'engagement et de provision précédentes.

Remarque : au cas où la marchandise est expédiée par voie terrestre ou aérienne, la banque délivre un bon de cession bancaire (BCB) au lieu de la lettre de garantie (LG).

La différence entre la LG et le BCB réside dans le fait que le BCB n'implique en aucun cas l'engagement de la banque, et sa restitution n'est pas nécessaire pour effectuer le transfert comme dans le cas de la LG.

En plus, le BCB est le seul moyen de transfert de propriété des marchandises voyageant par voie aérienne ou terrestre, même en la présence des documents d'expédition, car ils sont nominatifs et donc non endossable à la différence du connaissement qui se transmet par voie d'endos pour le transport maritime.

4.4. Avantages et inconvénients de crédit documentaire :**4.4.1. Avantage :**

- Il présente une garantie de paiement lorsqu'il est irrévocable.
- Le fait que la banque émettrice ait accepté d'ouvrir le crédit constitue un indicateur de solvabilité de l'importateur.

- Dès lors qu'il offre à l'exportateur un très haut degré de sécurité, de fait qu'il présente un double engagement des banques.

4.4.2. Inconvénient :

- Lourdeur, complexité et formalisme rigoureux de la procédure.
- Cherté de son coût pour l'importateur (commission d'engagement proportionnelle au montant).
- Risque de non paiement pour l'exportateur dus à l'insolvabilité de la banque émettrice ou autres risques politiques si le crédit n'a pas été confirmé.
- Risque de non remboursement encouru par la banque émettrice ; elle est obligée de payer l'exportateur à échéance, même si l'importateur n'a pas la provision suffisante.
- Si elle a confirmé le crédit, la banque de l'exportateur aurait à supporter le risque de non paiement de la banque émettrice

Conclusion générale

Le but assigné par cette étude est d'analyser le rôle des banques dans le financement du commerce extérieur comme étant le maillon le plus important de la chaîne logistique des échanges commerciaux internationaux.

Le commerce international ne doit pas être appréhendé uniquement à travers le binôme acheteur-vendeur, en effet l'institution bancaire est le maillon principal de toute la chaîne d'exportation, qu'il s'agisse du préfinancement, du financement ou du paiement de l'opération. Il s'avère qu'un bon nombre de techniques du commerce international sécurisent les transactions à travers la garantie de l'importateur et de l'exportateur.

Les partenaires internationaux prévoient, au moment de contracter une vente de marchandises, que le règlement de celle-ci aura lieu par ouverture d'un crédit documentaire selon ces différentes formes (révocable et irrévocable et confirmé), le crédit documentaire est le moyen le plus utilisé dans les différentes transactions internationales.

En général, le crédit documentaire dans sa forme est toujours irrévocable, dans ce cas le vendeur s'assure ainsi de la bonne fin de sa transaction puisque, à l'engagement de son acheteur, vient se substituer celui d'un banquier qui lui garantira le paiement d'un certain montant contre remise de certains documents représentant une certaine marchandise.

Enfin on peut dire que le crédit documentaire est le moyen le plus sollicité dans le commerce extérieur, est-ce grâce aux multiples choix et avantages qu'il met à la disposition des partenaires internationaux.

RESUMER

RESUMER

La nécessité de la pratique des échanges internationaux s'explique par l'inégalité de la répartition des ressources naturelles, des climats, du développement technologique voire même de la spécialisation des nations.

Le commerce international est né du besoin ressenti par les hommes, de faire des échanges au de là des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses, en raison de la diversité dans la répartition on des richesses.

Le commerce international ne doit pas être appréhendé uniquement à travers le binôme acheteur vendeur, en effet l'institution bancaire est le maillon principal de toute la chaîne d'exportation qu'il s'agisse du préfinancement, du financement ou du paiement de l'opération.

Le rôle des banques, de trouve au carrefour des routes qui suit la momie afin que celle-ci accomplisse au mieux dans l'espace et temps voulu, sa double fonction d'instrument d'échanges et d'accumulation de stabilisation économique

Toute fois, les banques, grâce à leurs réseaux d'agences et de correspondants, sont en mesure de fournir à leurs clients toute les précisions nécessaires sur les E étrangères.

En définitive pour assurer la bonne foi et le règlement d'un bon déroulement d'un contrat commercial, d'une facture ou d'une transaction internationale, ceux-ci doivent être démunie des risques.

C'est pourquoi des banques ont mis à la disposition de leurs clients différents techniques de financement qui repose à leur tour de différents modes de transaction.

D'après mon stage pratique au niveau de l'agence **BADR TIZI-OUZOU** nous avons constaté un point essentiel cette agence régissent des moyens de financement du commerce extérieure qui dépanadant de degré de confiance et de garanties entre les opérations économiques, elle utilise actuellement le crédit documentaire à l'import et le transfert libre pour les exports, notamment dans le développement du secteur agricole.