

UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI de TIZI OUZOU

Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion

Département des sciences commerciales



Mémoire de fin de Cycle

En vu de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales.

Option : Finance et Commerce International

Thème :

Gestion des risques liés aux opérations de financement du commerce extérieur : cas de la BADR, agence 571 d'AZAZGA

Présenté par :

-IBEGHOUCHE Ferroudja

-IOURZIKENE Zahida

Encadré par :

- M. ACHIR Mohammed

Membres de jury :

Président : OUALIKENE Selim,

Professeur

UMMTO.

Examineur: ABIDI Mohammed,

M.C.B

UMMTO.

Rapporteur : ACHIR Mohammed,

M.C.B

UMMTO.

Promotion : 2022/2023

Remerciements

Avant tout, On remercie Dieu le tout puissant de nous avoir donné la santé, le courage et la volonté d'entamer et d'élaborer ce mémoire.

On tient tout d'abord à adresser nos remerciements les plus sincères à :

Mr Achir Mohammed, notre encadreur pour nous avoir encadrée et dirigé ce travail, tout en conseillons, nous aidant et nous encourageons au long de notre recherche.

Nos remerciements s'adressent également aux membres de jury qui ont accepté de lire et d'évaluer ce mémoire.

Sans oublier également, l'ensemble du personnel de la BADR d'AZAZGA 571, en particulier le service de commerce extérieur plus précisément Mr AMEUR qui nous a beaucoup aidés durant notre stage ;

Et nous remercions tout les enseignants de la faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion de l'UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI TIZI-OUZOU, ainsi qu'à tout la promotion finance et commerce international 2022/2023 ;

Enfin, nous remercions toute personne ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail de fin d'étude aux personnes les plus chères à mon cœur.

A Mes chers parents « Ferhat et Nadja » grâce à leurs tendres encouragements et leurs grands sacrifices, ils ont pu créer le climat affectueux et propice à la poursuite de mes études. Aucune dédicace ne pourrait exprimer mon respect, ma considération et mes profonds sentiments envers eux.

A Mes chères frères Moumouh et Naim qui n'ont cessé d'être pour moi des exemples de persévérance, de courage et de générosité et qui ont toujours été la pour moi ;

A Ma chère sœur kamillia que j'aime énormément et qui a toujours été la pour moi dans les meilleurs moments comme dans les pires ;

A Ma binôme et amie : Zahida.

A toute mes amies qui j'aime : Souad, Thassadith, Hadjira, Linda.

FERROUDJA

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail de fin d'étude aux personnes les plus chères à mon cœur.

A Mes chers parents « Ouiza et Mustapha » grâce à leurs tendres encouragements et leurs grands sacrifices, ils ont pu créer le climat affectueux et propice à la poursuite de mes études. Aucune dédicace ne pourrait exprimer mon respect, ma considération et mes profonds sentiments envers eux.

A Mon frère Yanis qui n'ont cessé d'être pour moi exemple de persévérance, de courage et de générosité et qui est toujours été la pour moi ;

A Mes chère sœur Yasmina et Hakima que j'aime énormément et qui a toujours été la pour moi dans les meilleurs moments comme dans les pires ;

A Ma binôme et amie : Ferroudja ;

A toute mes amies qui j'aime : Samira, Thiziri.Sarah.

ZAHIDA

Liste des abréviations

Abréviation	Signification
BADR	Banque Agriculture et Développement Rural
B/O	Billet à ordre
CCI	Chambre de commerce International
CFR	Coast and freight/cout et Fret
CIF	Cost, insurance and freight/cout assurance et fret
CIP	Carriage insurance paid to/port payé, assurance jusqu'a
CPT	Carriagepaid to/ port payé jusqu'à
DDP	Delivered Duty Paid
DAT	Delivered At Terminal
DAP	Delivered At Place
EXW	Ex works/ à l'usine
FAS	Free alongsideship/ franco long de navire
FCA	Free carrier / franco transporteur
FOB	Free on board / franco bord
Credoc	Crédit documentaire
REMDOC	Remise documentaire
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication
SARL	Société à responsabilité limité
HOS	Hecksher, Ohlin et Samuelson
FMI	Fonds monétaire international
DLVI	Duplicata de la lettre de voiture international
DA	Dinar algérien
D/P	Document contre paiement
D10	Document douanier pour l'importateur
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
INCOTERMS	International Commerciales Termes
LTA	Lettre de transport aérien
LTR	Lettre de transport routier
TTC	Toute taxe comprise

TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
NIF	Numéro d'identification fiscale
RUU	Règles et usances uniformes
USD	United states dollar
IDE	Investissement direct étranger
CAGEX	Compagnie algérienne d'assurances et de garantie des exportations
F 4	Formule 4
HAWB	House air waybill

Listes des figures

N°	Intitulés	Pages
Figure 01	Evolution of world trade, 1950-2022 volume index, 1950=100	8
Figure 02	Evolution of world trade, 1950-2022 value, billion USD	9
Figure 03	Schéma représentatif d'une remise documentaire	29
Figure 04	Le crédit documentaire révocable	32
Figure 05	Le crédit documentaire irrévocable	33
Figure 06	Le crédit documentaire irrévocable confirmé	34
Figure 07	Schéma de degré de sécurité de chaque type de Credoc.	34
Figure 08	Le Credoc réalisé par paiement a vue	35
Figure 09	La Credoc réalisé par acceptation	37
Figure 10	Schéma représentatif d'un Credoc	39
Figure 11	Le déroulement de crédit fournisseur	45
Figure 12	La position de change	60
Figure 13	Schéma d'une garantie direct	68
Figure 14	Schéma d'une garantie indirect	69
Figure 15	Déroulement de la demande de crédit documentaire au sein de la BADR	91

Liste des organigrammes

N°	Intitulé	pages
01	Organigramme générale de la Badr	76
02	Organigramme de l'agence 571 AZAZGA	81

Liste des tableaux

N°	Intitulés	Pages
Tableau 01	Les intervenants de la remise documentaire	27
Tableau 02	Termaillage	62
Tableau 03	Mode de domiciliation à l'importation avec le crédit documentaire	85
Tableau 04	Mode de domiciliation à l'importation avec la remise documentaire	93

Sommaire

Sommaire

Introduction générale.....	1
Chapitre 01 : Commerce International, techniques et financement	
Introduction.....	4
Section 01: Echanges internationaux.....	5
Section 02: Instruments et techniques de commerce international	21
Section 03: Financement du commerce extérieur	41
Conclusion	52
Chapitre 02 : La gestion des risques et garanties du commerce extérieur	
Introduction.....	53
Section 01: Les risques liés au financement de commerce extérieur	54
Section 02: Gestions des risques liés au financement du commerce international	59
Section 03: Les garanties bancaires dans le commerce extérieur.....	65
Conclusion	70
Chapitre 03 : Déroulement et gestion des risques d'une opération d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire au sein de la BADR 571 AZAZGA	
Introduction.....	71
Section 01: Présentation générale de la BADR	72
Section 02: Déroulement et gestion des risques d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein de la BADR 571, agence d'AZAZGA.....	82
Section 03: Déroulement et gestion des risques d'une opération d'importation par la remise documentaire au sein de la BADR 571, agence d'AZAZGA	92
Conclusion	98
Conclusion générale.....	99

Introduction Générale

Introduction générale

Le commerce international est né de la nécessité par les êtres humains d'effectuer des échanges au-delà de leurs frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses. Le commerce international est donc une réponse aux besoins auxquels un pays ne pourrait pas satisfaire immédiatement par ses échanges commerciaux locaux.

Les opérations du commerce extérieur portent généralement sur des montants importants qui présentent de nombreux risques dus à l'éloignement des partenaires, à la différence des réglementations d'où la variation du taux de change, ainsi que les traditions et langues de chaque pays.

En outre, le secteur bancaire a toujours été présent en jouant un rôle central dans les échanges internationaux et en cherchant à faciliter et à répondre aux besoins techniques des opérations du commerce international. C'est aussi un appui financier indispensable pour réussir les échanges des biens et des services entre les entreprises et les pays du monde.

Les techniques de financement des importations et des exportations par les établissements bancaires sont diverses, entre autres par le crédit et la remise documentaire, qui font endosser à la fois aux banques et aux entreprises des risques qui peuvent être néfastes pour leurs évolutions.

Le principal risque auquel elles sont confrontées les banques est le risque d'insolvabilité de l'importateur une fois qu'elles se sont engagées vis-à-vis du fournisseur à le régler. Le risque d'insolvabilité est encore plus important lorsqu'il s'agit du commerce international. Donc, il est impératif de se protéger et de garantir les transactions de l'entreprise et de la banque sur le marché.

En effet, les banques jouent un rôle essentiel dans ces échanges et spécialement pour toutes les opérations monétaires qu'elles impliquent dans les transferts de devises et la couverture des risques éventuellement de ces derniers en mettant en place des moyens de paiement et de sécurisation adéquats à ces échanges.

Justement, c'est dans ce sillage que s'inscrit notre objet de recherche qui porte sur l'étude de la gestion des risques des opérations de financement du commerce extérieur, en essayant de répondre à la problématique suivante :

« Comment les banques interviennent-elles afin de limiter les risques liés aux opérations du commerce extérieur et par quelles techniques celles-ci se protègent des différents risques du commerce extérieur ? »

Cette problématique peut être développée par des sous questions suivantes :

- Quels sont les documents usuels du commerce extérieur ?
- Quels sont les instruments et les techniques de paiement du commerce international ?
- Quels sont les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs lors de leurs opérations commerciales à l'international ? Comment y faire face ?

Pour mieux traiter cette question, nous proposons quelques hypothèses :

- **H1** : Le crédit documentaire est largement plus coûteux et présente plus de garanties de paiement.
- **H2** : La procédure de la remise documentaire est moins complexe que le crédit documentaire.

Le choix de ce sujet est motivé par plusieurs raisons :

- Le sujet s'inscrit dans le cadre général de notre formation.
- C'est une pratique dominante dans nos banque, il est donc nécessaire de définir la techniques la plus adaptées au financement du commerce extérieur.
- Apporter des éclaircissements sur les risques liés aux opérations du commerce extérieur.

Méthodologie de la recherche :

Dans la perspective de répondre à toutes ces interrogations, nous avons suivi une méthodologie basée sur deux volets : dans un premier temps, nous avons consulté différentes sources d'informations (ouvrages universitaires, site internet, mémoires, articles réglementaires...). Ensuite, nous avons effectué une étude pratique au niveau de la banque Agriculture et Développement RURAL, agence 571 de la ville d'AZAZGA.

Afin de réaliser notre travail, on a structuré notre plan en trois chapitres comme suit :

Les deux premiers représentent la partie théorique dans laquelle nous exposerons des notions sur le commerce international, les techniques et instruments du commerce

Introduction Général

international, ainsi que les risques, garanties et gestion des risques des opérations du financement du commerce extérieur.

Le troisième chapitre, quant à lui, est dédié à la partie pratique de ce mémoire. Il consiste en la présentation de l'établissement d'accueil, étude de cas de gestion des risques d'une opération d'importation de financement du commerce extérieur par le crédit documentaire et la remise documentaire au sein de l'agence BADR 571 AZAZGA.

***Chapitre 01 : Commerce International,
techniques et financement.***

Introduction

Le commerce international est un acteur qui fait intervenir des acteurs qui sont généralement situés dans des pays différents voir même des continents distincts.

En définitive, le commerce extérieur représente l'ensemble des échanges de biens et services entre différents pays. Afin de réaliser ses opérations sans contraintes, ou obstacles, il faut choisir le mode de paiement le plus adéquat.

Ainsi le présent chapitre constitue une introduction au commerce international il s'articulera autour de trois sections, la première portera sur l'échange international, la seconde consacrée au technique et instrument de commerce international. Et enfin, la dernière concerne le financement du commerce international.

Section 01 : Echange internationaux

La différence de dotation et de répartition des ressources naturelles entre les nations, été à l'origine des échanges commerciaux de biens et services entre les pays. Ces échanges se sont intensifiés au fil du temps pour constituer un commerce international.

Le commerce international comprend l'ensemble des flux de biens (Marchandises) et services entre les pays, il regroupe toutes les opérations d'échanges sur le marché mondial.

Aussi, le commerce international désigne l'ensemble des activités commerciales requises pour produire, expédier et vendre des biens et services à l'échelle internationale, il inclut l'importation et l'exportation de biens et services, la concession de licences dans d'autres pays et les investissements étrangers.

En l'occurrence, ce dernier permet à un pays de consommer plus qu'il ne produit, Notamment par ses ressources propres, ou élargir ses débouchés afin d'écouler sa production.

1-1 Définition du commerce extérieur

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des échanges des biens et services entre un pays et le reste du monde. Les échanges avec le reste du monde portent sur des marchandises, mais aussi sur des services et des capitaux.

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

1-1-1 Définition des importations

Le terme « importations » 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

1-1-2 Définition des exportations

¹ <https://www.glossaire-international.com> consulté le 12/09/2023 à 21 :47

Le terme « exportations » 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

1-2 Evolution et théories de commerce international

Le commerce international comprend tous les échanges commerciaux de marchandises et de services entre des pays étrangers. Il peut agir sur toutes les activités de production, de commercialisation, d'exportation ou encore d'importation

1-2-1 L'évolution de commerce international

1-2-1-1 : L'évolution des échanges internationaux

Les échanges internationaux existaient avant que l'on parle d'une économie capitaliste de marché. La mondialisation de l'économie est un phénomène nouveau car elle est résultat d'une transformation des échanges internationaux avec la naissance de nouveaux acteurs, les firmes multinationales (FMN ou transnationales FTN). En 2004, les échanges internationaux de biens et de services s'élèvent à environ 11 000 milliards de dollars (d'après l'OMC). A partir de la seconde guerre mondiale, les échanges internationaux s'accroissent. Depuis les années 1950, on observe une augmentation soutenue et continue des exportations et importations qui connaissent toutefois un ralentissement pendant les deux chocs pétroliers. Mais depuis les années 1980, on parle de la mondialisation car on remarque une très forte progression des échanges de biens et de service et de mouvements de capitaux sur le plan international. Cette croissance est supérieure à celle de la production mondiale³.

1-2-1-2 : le commerce international par secteurs géographiques

L'analyse des flux internationaux montre trois phénomènes importants :

- **Les pays industrialisés** réalisent environ 70% des échanges. En 2004 le premier exportateur mondial était l'Allemagne, suivi des Etats-Unis. La France occupait la 5^{ème} place. En revanche les PED (pays en développement) n'ont pas augmenté leurs échanges qui stagnent depuis les années 1960. Ils participent seulement à hauteur de 25% au commerce mondial. Mais il faut distinguer les NPI (nouveaux pays industrialisés) dont la chine, l'inde..... qui réalisent

² <https://www.glossaire-international.com> consulté le 12/09/2023 à 21 :47

³ <https://www.esce.fr> consulté le 18/08/2023 à 14 :12

environ 15% des échanges et les PMA (pays les moins avancés) qui participent de moins en moins au commerce mondial. L'Afrique ne représente que 2% des échanges internationaux.

- **Trois grandes zones géographiques** : le commerce international est polarisé autour de trois zones géographiques (Amérique du nord, Europe occidentale, Asie du sud-est) : la triade. Dans cette zone se concentrent plus de 90% du commerce mondiale.

- **La régionalisation des échanges** : les échanges intra régionaux ou intra-zones se réalisent au sein d'une même région ou zone mondiale. Ils représentent environ 50% du commerce international des biens. Il existe plusieurs zones telles que le marché unique européen, l'Aléna nord-américain, le Mercosur sud-américain. Chaque pays d'une zone régionale privilégie les échanges avec les pays de sa zone. Par exemple, 60% des échanges des pays européens se réalisent à l'intérieur de l'Union européenne⁴.

1-2-1-3 : L'évolution des échanges par nature

Les exportations de marchandises représentent 80% du commerce mondial contre seulement 20% d'exportations de services. Mais depuis vingt ans environ, les exportations de services augmentent plus vite que les exportations de biens. Depuis la seconde guerre mondiale, les flux de capitaux (IDE) progressent fortement. Les investissements se réalisent principalement au sein de la triade, (80% des flux de capitaux) tandis que les investissements dans les PED sont très rares et se concentrent dans les pays à forte croissance économique (chine, Brésil...).

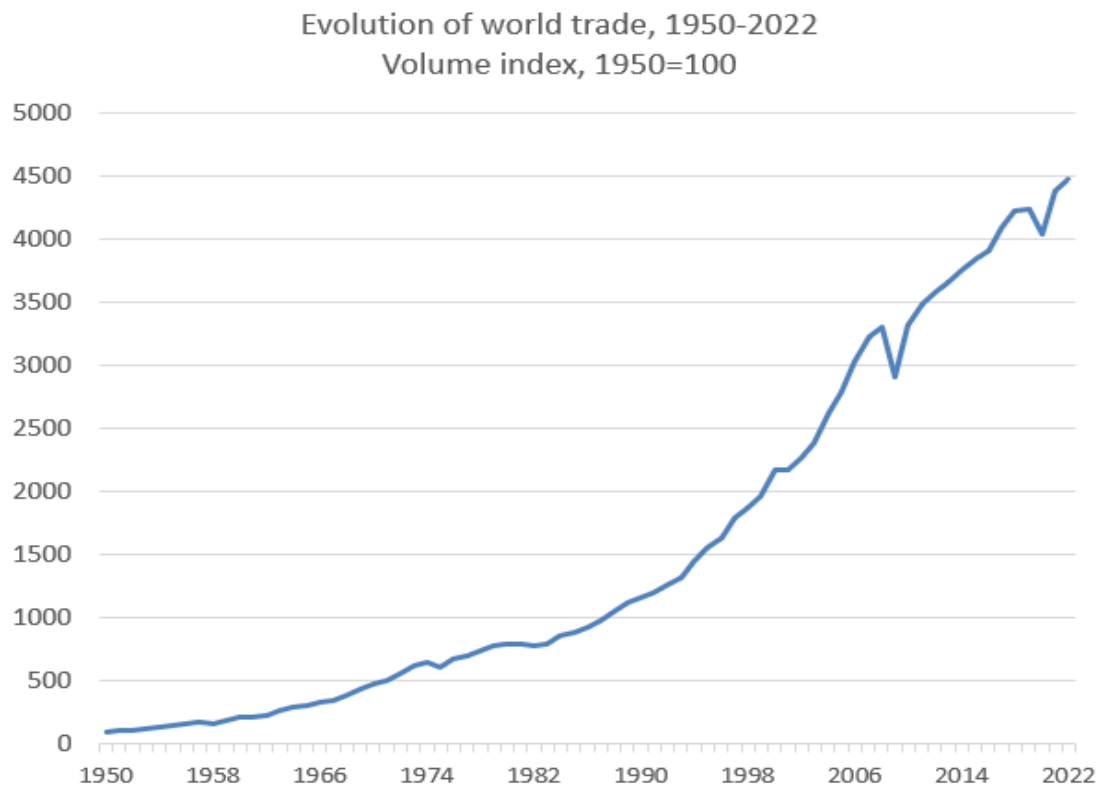
1-2-1-4 : Evolution du commerce dans le cadre de l'OMC

- Le volume du commerce mondial est aujourd'hui environ 45 fois supérieur à celui enregistré aux premiers jours du GATT (soit une augmentation de 4500% entre 1950 et 2022).
- La valeur du commerce mondial s'est envolée et est aujourd'hui près de 400 fois plus élevée qu'en 1950.
- les graphiques ci-dessous montrent que le volume et la valeur du commerce progressent rapidement depuis la création de l'OMC en 1995.

⁴ <https://www.maxicans.com> consulté le 18/08/2023 15 :27

- En 2022, on constate que le volume et la valeur du commerce mondial ont augmenté respectivement de 4% et 6% en moyenne depuis 1995, année de création de l'OMC⁵.

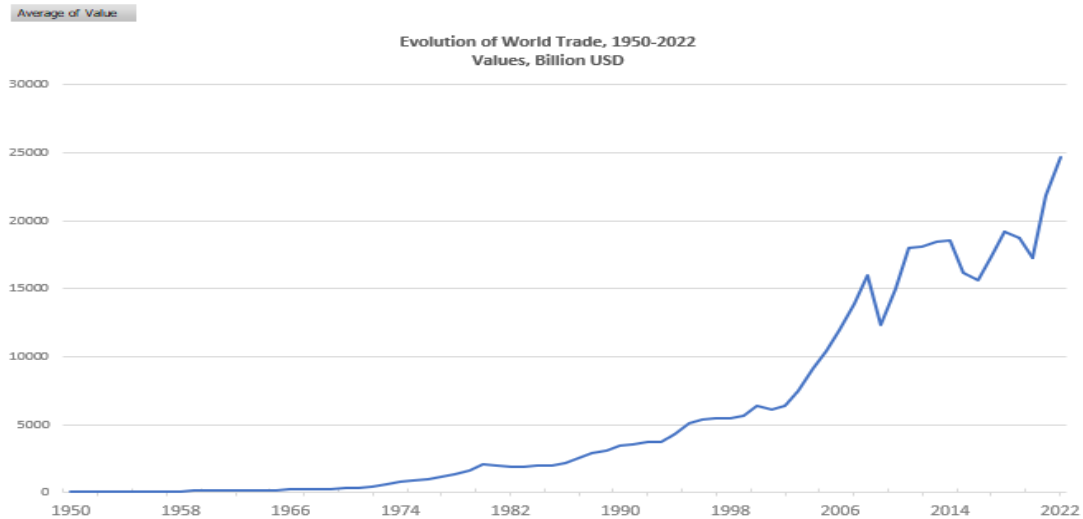
Figure n°01: Evolution of world Trade, 1950-2022/volume index, 1950=100



Source : <http://www.wto.org> consulté le 18/09/2023 à 14 :00

Figure n°02: evolution of World Trade, 1950-2022/Values, Billion USD.

⁵ <http://www.wto.org> consulté le 18/09/2023 à 14 :00



Source : <http://www.wto.org> consulté le 18/09/2023 à 14 :00

1-2-2 Les théories de commerce international

Les théories du commerce international tentent d'expliquer la spécialisation des pays dans la production d'une gamme de biens et services vendus sur le marché national et exportés sur les marchés étrangers en échange d'une autre gamme et service importés.

Par ailleurs, un pays se spécialise dans les biens pour lesquels il possède un avantage, c'est-à-dire dans lequel il est plus efficace que les autres pays dans la production de ces biens. Les théories diffèrent essentiellement dans l'explication de l'origine de cet avantage.

1-2-2-1 : La théorie de l'avantage absolu d'Adam Smith 1776

La théorie de l'avantage d'Adam Smith, marque le point de départ du développement de la première théorie du commerce international.

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

De la théorie des avantages absolus découle le principe de la spécialisation des pays. Chaque pays doit se spécialiser dans les secteurs d'activité pour lesquels il dispose d'un avantage absolu⁶.

1-2-2-2 : La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo 1817

L'avantage comparatif est une théorie économique classique du commerce international développée par l'économiste Britannique David Ricardo (1772-1823) dans son ouvrage « principes de l'économie politique et de l'impôt » publié en 1817.⁷

La théorie de Ricardo est un fondement de la théorie du commerce international, mais elle est maintenant dépassée. En effet, cette théorie ne prend pas en compte les coûts annexes, comme le coût du transport, le chômage, la libéralisation du capital, ou encore les taxes de douanes. A sa décharge, la libéralisation du capital n'était pas développée à l'époque de Ricardo lui-même ne pensait pas que l'argent pouvait traverser les frontières. La mondialisation met donc à mal sa théorie, mais elle reste utile pour comprendre la logique du commerce international.

Citation de James Mill sur l'avantage comparatif « *si deux pays peuvent produire les mêmes marchandises, par exemple du blé et du tissu, mais pas avec la même aptitude comparative, ils trouveront avantage à se cantonner chacun à l'une des activités et à échanger l'autre* ». ⁸

1-2-2-3 : La théorie d'HOS (Heckscher, Ohlin et Samuelson)

Cette théorie, constitue un approfondissement de la théorie des avantages comparatifs de Ricardo en mettant au centre la dotation factorielle des pays.

Dans ce modèle, chaque pays doit se spécialiser dans la production en utilisant les facteurs de production (travail, capital, terre) dont il dispose en abondance et donc peu coûteux. Puis il cherchera à importer des biens produits avec des facteurs qu'il possède en moindre quantité.

La spécialisation s'explique ainsi par les dotations factorielles de chaque pays.

⁶ MICHEL : le COMMERCE INTERNATIONAL, édition la DECOUVERTE, Paris, 2003, page 25.

⁷ <https://www.laToupie.org> le vendredi 09/06/2023 à 15 :00

⁸ <https://www.andlil.com> 15 :08 le vendredi 09 juin 2023

1-2-2-4 : Paradoxe de W. Leontief

Wassili Leontief (1906-1999), prix Nobel en 1973, teste en 1954 la validité empirique du modèle HOS (Heckscher-Ohlin et Samuelson), qui explique les déterminants du commerce international : chaque pays aurait intérêt à se spécialiser dans les productions qui incorporent massivement le facteur dans lequel il est le mieux doté (capital ou travail, facteurs naturels).

Leontief s'intéresse à la structure du commerce extérieur des États-Unis pour vérifier cette approche dite « des dotations factorielles ». Il analyse alors le contenu en capital et en travail des exportations américaines. Or le résultat est l'inverse de celui espéré : les États-Unis exportent massivement des biens largement dotés en facteur travail et importent des biens plus capitalistiques. Le paradoxe fut alors expliqué en termes de division du travail qualifié et non qualifié. Les américaines seraient riches en travail qualifié.

1-2-2-5 : Le cycle de vie du produit Vernon 1966

Cette théorie, a été introduite en 1966 par le professeur Raymond Vernon. Elle est développée afin d'expliquer la structure du commerce international et des investissements directs étrangers.

Dans la théorie du cycle de vie des produits, Vernon a défini trois catégories de produits en fonction de leur stade dans la théorie et de leur comportement sur le marché mondial : nouveaux produits, les produits murissants et les produits normalisés.

Leurs significations peuvent être comprises dans leurs noms. Ensuite, il a déterminé quatre phases dans le cycle de vie d'un produit :

- **Première phase, l'innovation** : le produit est intensif en recherche-développement et la firme innovatrice, qui est la seule à la produire (monopole), l'introduit sur le marché. Les séries de fabrications sont limitées. Le prix est élevé. Le bien est essentiellement consommé par de riches consommateurs du pays innovateur.
- **Deuxième phase, la croissance** : la production intensive en capital se fait en grande série. le prix de vente diminue. De nouveaux consommateurs achètent le produit. Notamment dans le pays suiveurs (l'Europe et le Japon) et les ventes progressent. Des firmes imitatrices apparaissent dans le pays d'origine du monopole.
- **Troisième phase, maturité** : le produit se banalise. la production devient intensive en travail non qualifié. La consommation du bien devient courante. Les firmes se livrent

à une concurrence par les prix .le pays innovateur importe le produit en provenance des pays industrialisés suiveurs.

- **Quatrième phase, déclin** : de nouveaux produits substitués apparaissent sur le marché. L'intensité en travail non qualifié s'accroît. Le marché se trouve en surcapacité. La production se déroule maintenant dans les pays en développement qui exportent ces produits vers les pays industrialisés.

1-2-2-6 : La théorie de l'écart technologique

Poser qui est en 1961 remarque que les pays à dotations relatives factorielles proches, voire identiques, commercent malgré tout ensemble. Ceci peut s'expliquer par l'innovation : l'avance technologique que peut avoir un pays dans un domaine, lui permet d'être en situation de monopole d'exportation pour le domaine concerné. Cet avantage dû à un écart technologique peut durer tant qu'il existe une demande dans les pays étrangers et disparaît peu à peu quand les producteurs de ces pays se lancent dans la fabrication de mêmes biens⁹.

1-3 Les institutions internationales

1-3-1 L'organisation mondiale de commerce (OMC)

L'Organisation mondiale du commerce (OMC), créée le 1^{er} janvier 1995 conformément aux résultats de l'Uruguay Round, permet la prise en charge de la libéralisation des échanges par une véritable institution en ayant une mission plus large que le GATT puisque l'Uruguay Round a étendu le processus de libéralisation aux services.

L'OMC se caractérise par une approche globale des problèmes abordés, le nombre de participants et a pour objectif de supprimer les barrières tarifaires et non tarifaires qui entravent les échanges entre les états.

1-3-2 Le fonds monétaire international (FMI)

Le FMI a été créé en 1944 lors de la conférence de Bretton Woods afin de tenter de garantir la stabilité du système monétaire mondiale. L'objectif essentiel était d'éviter de connaître une nouvelle fois la situation de crise des années 1930.

⁹ <https://www.glossaire-international.com> consulté le 09/06/2023 à 17 :15

Les règles essentielles du nouvel ordre sont :

- chaque état doit définir sa monnaie par rapport à l'or ou au dollar américain (lui-même convertible en or) ;
- La valeur des monnaies sur le marché des changes ne devait fluctuer que dans une marge de 1% par rapport à leur parité officiel ;
- Chaque état était chargé de défendre cette parité en veillant à équilibrer sa balance des paiements.

1-3-3 La banque mondiale

La banque mondiale est créée en même temps que le FMI, elle regroupe la BIRD (la banque internationale pour la reconstruction et le développement) spécialisé dans le financement de projet d'infrastructures et IDA (l'association internationale de développement) qui consent des prêts à des conditions privilégiées aux pays en développement.

1-4 Les documents utilisés en commerce extérieur

1-4-1 Les documents de prix ¹⁰

1-4-1-1 : La facture pro forma

La facture pro forma est une facture provisoire anticipant la facture définitive. Elle constitue un simple devis établi par le vendeur à l'adresse de l'acheteur afin que celui-ci procède à l'enregistrement de l'opération auprès d'une banque, mais cet enregistrement n'engage aucune des deux parties.

1-4-1-2 : La facture commerciale

On appelle aussi la facture définitive. C'est un contrat qui sert à la domiciliation de l'opération liant les deux parties. Elle doit mentionner obligatoirement : les noms et adresse du vendeur et de l'acheteur, la nature de la marchandise, la quantité, le prix unitaire, le prix total de la marchandise, leurs marques, leurs poids et leurs mode de conditionnement. La facture doit mentionner aussi la date.

¹⁰ GHISLAINE (L) HOUBERT (M) commerce international ,3eme édition, DUNOD, paris 2010 page 268.

1-4-1-3 : La facture consulaire

C'est une facture commerciale, visée par le consulat du pays de l'importateur, elle est établie dans le pays de l'exportateur dans le but d'identifier les informations que comporte celle-ci (à savoir la provenance et la valeur de la marchandise).

1-4-1-4 : La facture douanière

Elle est demandée par le client sur certains pays pour lui permettre de dédouaner la marchandise.

1-4-2 Les documents de transport

1-4-2-1 : Le connaissement maritime bill of lading ou B/L

C'est le document qui prouve l'existence du contrat de transport et qui permet de disposer de la marchandise. C'est document négociable.¹¹

1-4-2-2 : La lettre de transport aérien LTA

C'est document non négociable, établi normalement par le chargeur, dans les frais par l'agent de fret ou la compagnie aérienne. Ce document peut couvrir plusieurs transports incluant une partie de parcours aérien. Lorsqu'il ya groupage, on distingue 2 documents :

- Master Air Way Bill : établie pour la totalité de l'envoi par la compagnie.
- HAWB : établie par l'agent à destination de chaque expéditeur. Elle porte le numéro de la LTA mère.¹²

1-4-2-3 : La lettre de transport routier LTR

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

¹¹ GHISLANE (L) Hubert (M), commerce international. Op.cit., page 110

¹² GHISLANE (L) Hubert (M), commerce international 3eme édition, DUNOD, Paris 2010 page 113

bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur. La LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété.¹³

1-4-2-4 : Le duplicata de la lettre de voiture international (DLVI)

C'est la reçu d'expédition d'une marchandise à l'étranger par voir ferré, le contrat de transport est constaté par une lettre de voiture internationale crée eux deux exemplaires dont l'un appelé « duplicata » et remis par la compagnie de chemin de fer à l'expédition¹⁴.

1-4-3 Les documents d'assurance

Les importateurs et les exportateurs doivent assurer leurs marchandises, transportées soit par mer ou air. Les documents d'assurance doivent comprendre les mentions suivantes : la date de suscription, la description de la marchandise, une énumération des risques couverts, le nom de l'assuré, le mode de transport, le mode de constat des avaries et la compétence des tribunaux...etc.

Il existe divers types d'assurances et la banque peut exiger soit une police d'assurance soit un certificat d'assurance. Ces documents d'assurance doivent indiquer avec précision quels sont les risques couverts.

1-4-3-1 : La police d'assurance

- **La police de voyage** : c'est un contrat qui donne naissance à une police d'assurance qui couvre des risques relatifs à une relation bien précise. Elle concerne en général les petits importateurs.
- **La police flottante** : c'est un contrat d'abonnement qui prend en charge toutes les expéditions faites pour les comptes de l'assuré (l'importateur).¹⁵

1-4-3-2 : Le certificat d'assurance

Ce sont des certificats livrés par l'assureur certifiant qu'il existe une police d'assurance couvrant les risques indiqués pour les marchandises citées.

¹³ NAJI-I, « le commerce international : théorie, technique et application », Edition DUNOD, Paris 2005, P262.

¹⁴ VERBLOG-M, « les documents du commerce international », Edition Publibook, Paris 2012, P8-9.

¹⁵ PAVEAU. (J), DUPHIL(F) et les autres « exporter ; pratique de commerce international », 2008, p 201

1-4-4 Les documents douaniers

Ce sont les documents établis par l'administration des douanes du pays de l'exportateur et qui ont été expédiés dans les conditions convenues.

1-4-5 Les autres documents

- ❖ **certificat d'origine** : C'est un document destiné à servir de preuve sur la provenance de la marchandise. Il est établi par un office officiel du pays d'origine.
- ❖ **le certificat de la Provenance** : C'est un document établi, lorsque les marchandises transitent par un pays tiers, pour attester la provenance réelle de ces marchandises.
- ❖ **le certificat phytosanitaire** : Ce document garantit la bonne santé des produits d'origine végétale importés pour la consommation ou la culture dans le domaine agricole. Il est établi par un organisme médical spécial.¹⁶
- ❖ **certificat d'analyse** : Etabli par un expert en matière, ou par un laboratoire spécialisé attestant sur la composition du produit.
- ❖ **La liste de colisage** : C'est un document qui nous renseigne sur le poids et le conditionnement de la marchandise.
- ❖ **Le certificat de garantie** : ce document permet de garantir un matériel neuf ou rénové.

1-5 Les incoterms

1-5-1 Définition des incoterms

Les incoterms sont rédigés par la chambre de commerce internationale (CCI) afin d'harmoniser le vocabulaire dans le cadre des transactions commerciales internationales. Incoterm est la transaction de « international commercial terms », c'est des termes commerciaux internationaux. Ils définissent les obligations réciproques de l'acheteur et du vendeur dans un contrat commercial par rapport au transfert des risques, des frais et des documents. Mais ils ne déterminent pas le transfert de propriété.

Les incoterms ont été présentés pour la première fois en 1936. Une seconde version a vu le jour en 1953. puis en 1980 une troisième version a été élaborée en tenant compte de l'évolution du commerce international. Depuis tous les dix ans une actualisation des

¹⁶ GARSUAULT(P), PRIAMI(S), « La Banque : Fonctionnement et Stratégies », édition ECONOMICA, Paris, 2002, p137

INCOTERMS est réalisée par CCI. La dernière s'est fait en 2020 et comprend 11 INCOTERMS.

1-5-2 Les incoterms 2020¹⁷

- **EXW (EX- Works)**

La marchandise est disponible dans les locaux du vendeur à une date fixe. L'acheteur organise et paie le transport. Il en supporte aussi les risques jusqu'à la destination finale des marchandises. Les formalités et frais d'exportation et d'importation, ainsi que les droits et taxes liés à ces deux opérations sont également à la charge de l'acheteur.

- **FAS (franco le long du navire)**

Le vendeur règle les frais de transport jusqu'au port d'embarquement et effectue les formalités d'exportation, acquitte les frais, droits et taxes liés à ces formalités.

L'acheteur supporte les coûts de chargement, le transport maritime, les coûts de déchargement et de transport du port de destination jusqu'à ses lieux d'activité.

- **FCA (Franco transporteur)**

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

- **FOB (Franco à bord)**

La marchandise est livrée sur le navire désigné par l'acheteur. Le vendeur règle les frais de transport jusqu'au port d'embarquement, ainsi que les frais de chargement et effectue les formalités d'exportation, acquitte les frais, droits et taxes liés à ces formalités.

- **CFR (Cout et fret)**

¹⁷ <https://www.sendcloud.fr> consulté le 10/06/2023 à 10 :00

Chapitre 01 : Commerce international, technique et financement

Le transfert de risqué s'opère lorsque les marchandises sont livrées à bord du bateau dans le port d'embarquement. Le vendeur assume en plus les frais de transport jusqu'au port de destination et les frais de chargement, il effectue les formalités d'export et paie les droits et taxes liés. L'acheteur endosse les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

- **CIF (Cout, assurance et fret)**

Le transfert de risque s'opère lorsque les marchandises sont livrées à bord du bateau dans le port d'embarquement. Le vendeur assume de plus les frais de transport et d'assurance jusqu'au port de destination et d'assurance jusqu'au port de destination et les frais de chargement, il effectue les formalités d'export et paie les droits et taxes liés. L'acheteur endosse les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

- **CPT (Carriage paid to)**

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

- **CIP (port payé, assurance comprise, jusqu'à)**

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

- **DAP (Rendu au lieu de destination)**

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

- **DPU (Rendu au lieu de destination déchargé)**

Le vendeur est responsable des couts et des risques liés à la livraison des marchandises vers une destination convenue où les marchandises peuvent être déchargées pour un transport

ultérieur. Le vendeur organise les douanes et décharge les marchandises à l'endroit convenu. L'acheteur organise le dédouanement et tous les droits associés.

- **DDP (Rendu droits acquittés)**

Les marchandises sont livrées au lieu de destination, prêtes à être déchargées, alors que le vendeur a effectué le dédouanement à l'export et à l'import et acquitté les droits et taxes liés à ces opérations.

1-5-3 Modification des incoterms 2020 vs 2010¹⁸

Les changements par 2020 par rapport à 2010 :

- **Le DAT est devenu DPU** : Delivered at terminal a été remplacé par delivered at place unloaded. En effet, les marchandises peuvent non seulement être libérées dans un terminal ou un quai, mais également à un autre endroit, comme une usine ou un entrepôt.
- **Le connaissance embarqué (BL) a été ajoutée au FCA** : il peut être spécifié dans le contrat de vente qu'un connaissance doit émis. Le connaissance indique que des marchandises ont été chargées à bord. L'acheteur charge le transporteur de remettre cette « note à bord » au vendeur.
- **CIF et CIP contiennent différents niveaux de couverture d'assurance** : avec le CIP, le vendeur est obligé de souscrire une assurance transport complète. Pour les CIF, il y a une obligation d'assurance avec une couverture minimale.
- **Option FCA, DAP, DPU et DDP pour ses propres moyens de transport** : pour ces incoterms, il est possible d'organiser le transport de marchandises avec son propre moyen de transport.

1-5-4 La classification des incoterms

1-5-4-1 : Selon le Type de vente

- **Vente au départ** : les marchandises voyagent sur le transport principal aux risques et péril de l'acheteur. Il s'agit de : EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT et CIP.
- **Vente à l'arrivée** : les marchandises voyagent sur le transport principal aux risques et périls de vendeur. On distingue : DAP, DPU, DDP.

¹⁸ <https://www.sendcloud.fr> consulté le 10/06/2023 à 10 :00

1-5-4-2 : Selon le groupe

- **Groupe E** : EXW.
- **Groupe F** : FCA, FAS, FOB.
- **Groupe C** : CFR, CIF, CPT, CIP.
- **Groupe D** : DAP, DPU, DDP.

1-5-4-3 : Selon les modes de transport

- **Ceux qui sont spécifiques au transport maritime** : FAS, FOB, CFR, CIF.
- **Ceux qui sont spécifiques au transport multimodal** : EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU, DDP.

Section 02 : Instruments et techniques de commerce international.

Les opérations du commerce international étant capital pour l'économie d'un pays, exigent une mise en place des techniques et de moyens de paiement efficace afin de favoriser la circulation des capitaux, l'importateur et l'exportateur voulant respectivement optimiser leur transaction avec l'extérieur et minimiser les risques, doivent avoir recours aux meilleures services bancaires.

On désigne par instruments de paiement la forme matérielle qui sert de support au paiement. Certains moyens de paiement ont une réalité physique (chèque, traite, billet à ordre).

Les techniques de paiements utilisé dans les relations commerciales internationales existent plusieurs formes (crédit documentaire, la remise documentaire, l'encaissement simple).

2-1 Instruments de commerce international.

2-1-1 Le chèque

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire.¹⁹

C'est un document par lequel le tireur (l'acheteur) donne l'ordre au tiré (la banque de l'acheteur en général) de payer une certaine somme au bénéficiaire (le vendeur).

2-1-1-1 : Les intervenants

- **Le tireur** : c'est le créateur où émetteur du chèque ;
 - Il doit avoir la capacité de dispose des sommes ;
 - Il peut tirer pour son compte ;
- **Le tiré** : ne peut être qu'un banquier ou une entreprise assimilée à une banque ;
- **Le bénéficiaire** : le personne qui doit recevoir le paiement ;

2-1-1-2 : Les mentions obligatoires du chèque

¹⁹ : GHISLAINE(H) .Legrand (M).COMMERCE INTERNATIONAL 3eme EDITION ,PARIS 2010,page 141.

- La dénomination de « chèque », insérée dans le texte même du titre.
- Le mandat pur et simple (l'ordre) de payer une somme déterminée.
- Le nom de celui qui doit payer, le tiré.
- L'indication du lieu où le paiement doit s'effectuer.
- L'indication de la date et du lieu où le chèque est créé.
- La signature de celui qui émet le chèque, le tireur.

2-1-1-3 : les Avantages et inconvénients

Les Avantages :

- ✓ Cout relativement réduit ;
- ✓ Facilité d'utilisation ;
- ✓ il représente un instrument de paiement très utilisé et répandu.

Les Inconvénients :

- ✓ Risque de perte, Risque de faux chèque ;
- ✓ Risque de chèque impayé ;
- ✓ la durée d'encaissement peut être longue.

2-1-2 Le virement international

C'est une procédure par lequel l'acheteur donne l'ordre à son banquier de créditer le compte de vendeur.

2-1-2-1 : Les montions de virement international

- Le N° de compte qui sera à débiter (le compte de l'importateur) ;
- La somme (le montant de la facture) ;
- La monnaie (code ISO de la devise) ;
- La méthode de transfert (courrier, télex ou la méthode la plus rapide et pratique par message SWIFT) ;
- L'adresse de bénéficiaire : ville, pays ;
- Le nom de bénéficiaire : l'exportateur ;
- La destination du virement : la banque de l'exportateur ;
- Le N° de compte à créditer ;
- Le motif du règlement (N° de la facture) ;

2-1-2-2 : les types de virement international : les types de virement international utilisée par les banques :

- **Le virement par courrier** : Le virement par courrier, est un moyen qui est acheminé par la voie postale.
- **Le virement par télex** : est un moyen plus rapide que le courrier, son avantage est la sécurité mais il se fait par papier, ce qui laisse un risque d'erreur.
- **Le virement par SWIFT** : le réseau SWIFT est un réseau de télécommunication privé, gérer par ordinateur et son usage est réservé uniquement aux banques membres de la société qui assure la gestion.

Il comprend trois niveaux de fonctionnements :

- La banque avec on terminal ;
- Le concentrateur national ;
- Le centre de communication international.

Tout message transitant via le réseau SWIFT est codé, les utilisateurs autorisés possèdent un code confidentiel.

Les noms de l'émetteur et du destinataire sont placés en tête du message, suivis du type d'opération demandé.

Les principaux types de message SWIFT :

- MT 100 concerne les virements de fonds à l'étranger.
- MT 200 concerne les paiements entre banques.
- MT 400 concerne le paiement d'effets de commerce.
- MT 700 concerne le crédit documentaire.²⁰

2-1-3 Le billet à ordre (B/O)

L'acheteur est à l'initiative de l'émission u billet à ordre (le souscripteur) en faveur de son fournisseur (le bénéficiaire).Il est soumis au même formalisme que la lettre de change. L'aval de la banque de l'acheteur apporte plus de sécurité au bénéficiaire. Cependant, la banque qui donne son aval peut être tentée d'exiger du souscripteur (ou du tiré pour la lettre de change)

²⁰ Didier –Pierre MONOD, moyen et techniques de paiement internationaux, 4eme édition, 2007, p81-82.

le versement d'une provision ou l'apport d'une garantie financière, ce qui est contraignant pour ce dernier.²¹

2-1-3-1 : Ses avantages et inconvénients

Les avantages :

- ✓ la transmission pour l'acheteur ;
- ✓ le billet détermine précisément la date de paiement ;
- ✓ la sécurité de paiement pour l'exportateur (si la lettre est avalisée par la banque de l'importateur).

Les inconvénients :

- ✓ le billet à ordre ne supprime pas les risques d'impayés ;
- ✓ l'échéance ne peut pas dépasser trois mois ;
- ✓ émis à l'initiative de l'acheteur.

2-1-4 La lettre de change

C'est un document par lequel le tireur (vendeur) donne l'ordre au tiré (l'acheteur) de payer une certaine somme à lui-même (où à un tiers) soit à vue, soit à une date convenu.

2-1-4-1 : Les mentions obligatoires de la lettre de change

- la dénomination de lettre de change insérée dans le texte même du titre.
- le mandat pur et simple de payer une somme déterminée
- le nom de celui qui doit payer (tiré)
- l'indication de l'échéance
- le lieu où le paiement doit s'effectuer
- le nom de celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement doit être fait
- L'indication de la date et du lieu où la lettre est crée
- la signature de celui qui émet la traite (tireur)

²¹ : GHISLAINE(H) .Legrand (M).COMMERCE INTERNATIONAL 3eme EDITION ,PARIS 2010,page 144.

2-1-4-2 : Ses avantages et inconvénients

Les Avantage :

- ✓ Possibilité d'escompter la lettre de change ;
- ✓ L'effet est émis à l'initiative du vendeur ;

Les Inconvénients :

- ✓ Ne supprime pas les risques d'impayé, de perte et de vol ;
- ✓ Risque de retard à l'acceptation ou de non-acceptation de l'importateur ;

2-2 Les techniques de paiement à l'international

2-2-1 L'encaissement simple

2-2-1-1 : Cadre réglementaires

La réglementation des changes en vigueur limite l'utilisation de ce mode de paiement uniquement pour l'importation des intrants, des pièces de rechange et des équipements nouveaux dans l'article 23 de la loi de finance complémentaire de 2011.

2-2-1-2 : Définition

Dans le cas de l'encaissement simple, l'exportateur expédie la facture et la marchandise à l'acheteur, qui doit payer dans un délai précis (par exemple, dans les 30 jours suivant la date de livraison). Le règlement étant effectuée sur l'initiative de l'acheteur, cette technique de paiement ne peut être utilisée qu'entre partenaires qui se connaissent de langues dates ou entre lesquels le rapport de force est fortement déséquilibré.²²

2-2-1-3 : Les avantages et les inconvénients

◆ Avantage :

- Simplicité de la procédure ;
- Modérations des couts ;
- Rapidité ;

²² Naji JAMMAL « commerce international : théorie, technique et applications », édition du renouveau pédagogique INC, canada, 2005, p134

- Souplesses ;

◆ **Inconvénients :**

- En matière d'exportation, l'encaissement simple comporte un risque élevé puisque l'importateur reçoit les marchandises avant qu'on lui en réclame le paiement ;
- L'exportateur se trouve ainsi sans aucune garantie de paiement. De plus, il finance l'importateur pendant tout le terme du crédit.

2-2-2 La remise documentaire

2-2-2-1 : Cadres réglementaires de la remise documentaire

Dans la « loi de finance complémentaire 2011 » par l'article 23 stipulé que :

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

2-2-2-2 : Définition de la remise documentaire

La remise documentaire ou encaissement 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, etc.

L'encaissement documentaire assure au vendeur une protection meilleure qu'un simple paiement contre facture, ou contre remboursement, à condition que les documents obligatoires pour effectuer le retrait et le dédouanement ne voyagent pas avec la marchandise, mais figurent dans la liasse de documents remise par la banque.²³

La remise peut prendre deux formes :

- **Remise contre paiement à vue D/P** : les documents ne sont remis au client que contre paiement immédiat.

²³ DIDIER –Pierre MONOD moyens et techniques de paiement internationaux 4^e édition page 105

- **Remise contre acceptation D/A** : d'un effet de commerce (lettre de change) tiré par l'exportateur à une date échéance convenu. Le vendeur accorde alors un délai de paiement à l'acheteur il supporte le risque de paiement.

2-2-2-3 : Les intervenants de la remise documentaire

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties :

Tableau n°01 : Les intervenants de la remise documentaire.

Les intervenants	Rôle
Donneur d'ordre	Le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque.
Banque remettante	La banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur.
Banque présentatrice	C'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, il peut s'agir de la banque correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement. On distingue deux types de remise documentaire : D/P et D/A.
Bénéficiaire	Destinataire des documents qui devra s'acquitter du montant du contrat pour lever les documents

Source : Legrand (G) MARTINI (H) 3^e édition page 146

2-2-2-4 : Les différentes étapes de la remise documentaire

La remise documentaire se déroule comme suit :

a) La signature du contrat entre l'exportateur et l'importateur

Cette étape est très importante pour la réussite de toute l'opération, les deux parties vont convenir des modalités de la transaction, la marchandise, le transport, , les documents à fournir par l'acheteur et vendeur, l'instrument de paiement ..

b) Le vendeur expédie les marchandises

Selon les modalités convenues dans le contrat, il reçoit du transporteur des documents établis à l'ordre de la banque présentatrice attestant la prise en charges et d'expédition.

c) La remise des documents

L'exportateur rassemble tous les documents mentionnés dans le contrat et les remet à sa banque suivie d'une « lettre d'instruction » indiquant l'ensemble des instructions relatives à la nature et le nombre des documents exigés , le montant de la remise et les modalités d'encaissement et de transfert , constitue l'élément de base pour le traitement de la remise . elle comprend aussi des instructions complémentaires que doit prendre la banque présentatrice en cas ou le règlement est confronté à des difficultés.

d) L'envoi des documents

Après la voie des documents, la banque remettante vérifie qu'ils correspondent à ceux qui ont été énumérés dans la lettre d'instruction, elle n'a pas la responsabilité d'en vérifier l'authenticité, même si elle peut signaler tout problème détecté, on cas de documents manquant elle devra aviser son client, l'exportateur.

Si les documents sont complets, alors la banque les envoie à son correspondant dans le pas de l'acheteur par courrier simple ou rapide (DHL) selon les instructions données par son client.

e) Présentation des documents

La banque de l'importateur avise son client dès la réception des documents .elle ne lui donne pas les documents, mais lui indique ce qu'il doit faire les récupérer soit par paiement immédiat ou acceptation d'une lettre de change.

f) Paiement par acceptation

Conformément à la lettre d'instruction ou au contrat conclu, le client peut ;

- Soit payer la facture et les éventuelles commissions de sa banque pour rentrer en possession des documents. Il se sert d'un instrument de paiement comme le virement ou le chèque avec ses variante (chèque certifié, chèque de banque).une opération de change est souvent nécessaire pour se procurer les devises étrangères comme le dollar ou l'euro.
- Soit accepter l'effet de commerce transmis avec les documents. dans ce cas, l'exportateur sera réglé à une échéance ultérieure. Il est assez de tirer des effets de commerce à vue.

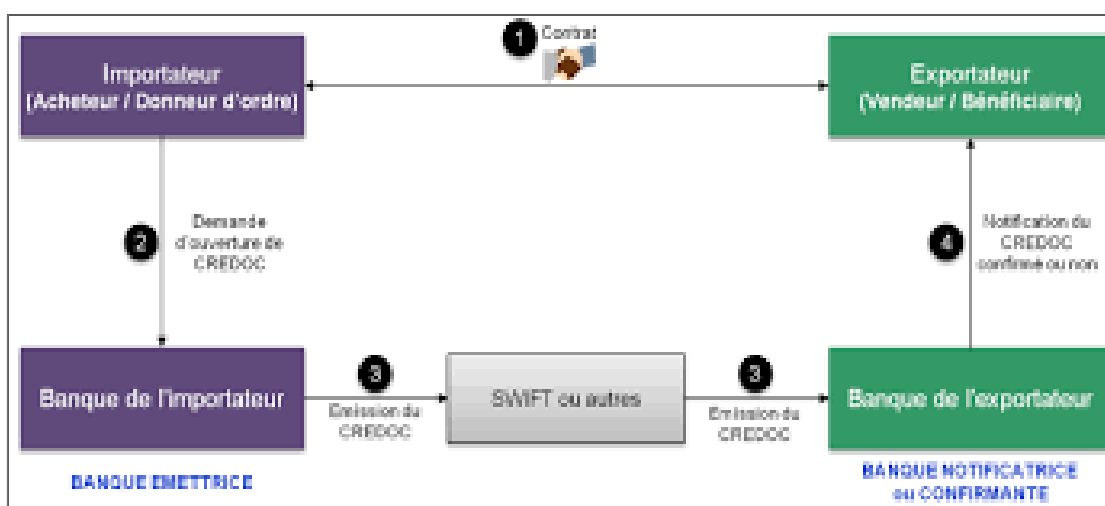
g) Paiement

C'est le règlement de la remise documentaire. Ce règlement doit se faire avec un instrument de paiement. La banque présentatrice envoie les fonds reçus de son client à la banque remettante généralement en passant par le réseau SWIFT.

h) Avis de crédit

La banque de l'exportateur reçoit les fonds et crédite le compte de son client, puis, elle lui transmet un avis de crédit pour l'informer de la mise à disposition des fonds sur son compte.

Figure n°03 : schéma représentatif d'une remise documentaire



Source : <http://www.comprendrelespaiements.com/trade-la-remise-documentaire/> consulté le 21/09/2023 à 17 :00

2-2-2-5 : Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire

Avantage pour l'importateur :

L'importateur peut examiner les documents d'expédition avant de libérer le paiement. Cela lui donne un certain contrôle sur les marchandises car il peut refuser de payer si les documents ne sont pas conformes aux conditions convenues ou si les marchandises ne répondent pas à ses attentes.

La remise documentaire est généralement moins coûteuse en termes de frais bancaires. Est de frais liés à la transaction cela peut réduire les coûts pour l'importateur ce qui peut être avantageux pour sa rentabilité globale.

Avantage pour l'exportateur :

- ✓ La remise documentaire permet à l'exportateur de minimiser les risques financiers associés aux transactions commerciales internationales.
- ✓ La remise documentaire facilite la conformité aux réglementations commerciales internationales, l'exportateur peut s'assurer que tous les documents d'expédition nécessaires sont correctement préparés et présentés, ce qui le libère du risque de problèmes douaniers ou de non-conformité réglementaire.

Inconvénients :

- ✓ Risque de non-paiement ;
- ✓ Délais de paiement plus long ;
- ✓ La remise documentaire n'engage aucune des banques sur le paiement de la transaction commerciale.

2-2-3 Le crédit documentaire

2-2-3-1 : Définition de crédit documentaire

Le crédit documentaire est une promesse donnée par le banquier de l'acheteur à un fournisseur selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé pourvu qu'il apporte à l'aide des documents énumérés – la preuve de l'expédition des marchandises ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis.²⁴

Le crédit documentaire également connu sous le nom de la lettre de crédit, est un instrument financier utilisé dans le commerce international pour sécuriser les transactions entre un exportateur et un importateur. Il s'agit d'un engagement écrit émis par une banque, agissant à la demande de l'acheteur (importateur), garantissant le paiement à condition que certaines conditions documentaires soient remplies.

2-2-3-2 : Cadre réglementaire de crédit documentaire

L'article 69 de la loi de finance complémentaire parue au journal officiel N° 44 du 26 juillet 2009 introduit une nouvelle obligation en matière de paiement des importations qui doit s'effectuer obligatoirement par crédit documentaire cette obligation s'applique seulement pour les importations de biens. Les ouvertures de crédit documentaire doivent s'effectuer auprès de correspondants agréés par les banques algériennes. Cette mesure s'applique pour les montants (

²⁴ GHISLAINE(H) .Legrand (M).COMMERCE INTERNATIONAL 3eme EDITION, PARIS 2010, page148.

valeur FOB) supérieur le somme de 100000000DA , l'article 69 de la loi de finance de 2009 a été modifié par l'article 23 de la loi de finance complémentaire de 2011 qui stipulé que :

Les importations destinées à la vente en état s'effectuent obligatoirement en moyenne du seul crédit documentaire.

Ainsi, les entreprises productrices de bien et service peuvent payer les importations d'équipement et d'intrants et autre produits utilisés pour la production.

Ainsi que les produits stratégiques à caractère d'urgence par remise documentaire ou par crédit documentaire.

2-2-3-3 : Les intervenants de crédit documentaire

Le crédit documentaire dans son modèle le plus simple fait intervenir quatre principaux acteurs :

- **Le donneur d'ordre (acheteur- importateur)** : c'est l'acheteur qui donne les instructions d'ouverture de crédit documentaire.
- **La banque émettrice** : c'est la banque de l'importateur ou bien de l'acheteur, il reçoit les instructions de son client, le donneur d'ordre et procède à l'ouverture ou émissions de crédit documentaire c'est pour cela il est appelé émettrice.
- **La banque notificatrice** c'est la banque de l'exportateur selon qu'elle à confirmer le crédit ou non, elle est chargée d'aviser l'exportateur de la disponibilité du crédit documentaire ouvert en sa faveur. elle lui rappelle la liste des documents à présenter ainsi que les conditions particulières à remplir.
- **Le bénéficiaire du crédit documentaire (vendeur-exportateur)** : il est le vendeur en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert. pour recevoir le paiement, de son coté, il doit prouver le respect de ses engagements en présentant tous les documents requis dans le CREDOC sa banque.

2-2-3-4 : Les différentes formes de crédit documentaire

Il existe différentes types de crédit documentaire, classées selon trois grands critères :

- Le critère sécurité ;
- Le critère mode de réalisation
- Le critère financement.

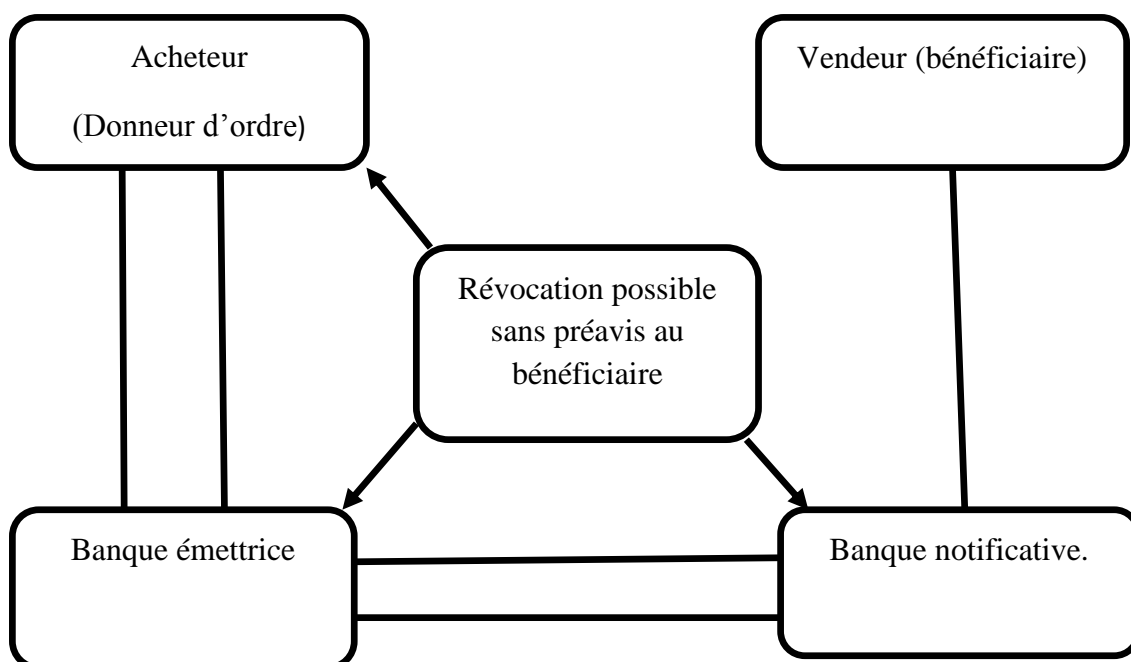
2-2-3-4-1 : selon le critère de sécurité :

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

a) Le crédit documentaire révocable

Le crédit documentaire révocable est celui où la banque ne souscrit aucun engagement en faveur du bénéficiaire. Elle l'informe uniquement de l'ouverture du crédit qu'elle accorde à son client l'acheteur. Le crédit documentaire révocable peut être modifié ou révoqué, à tout moment, sans notification au vendeur. Il offre peu de garanties pour l'exportateur.²⁵

Figure n°04 : Le crédit documentaire révocable



Source : LAHLOU.M « le crédit documentaire, un instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international », Alger, édition ENAG, 1999

b) Le crédit documentaire irrévocable

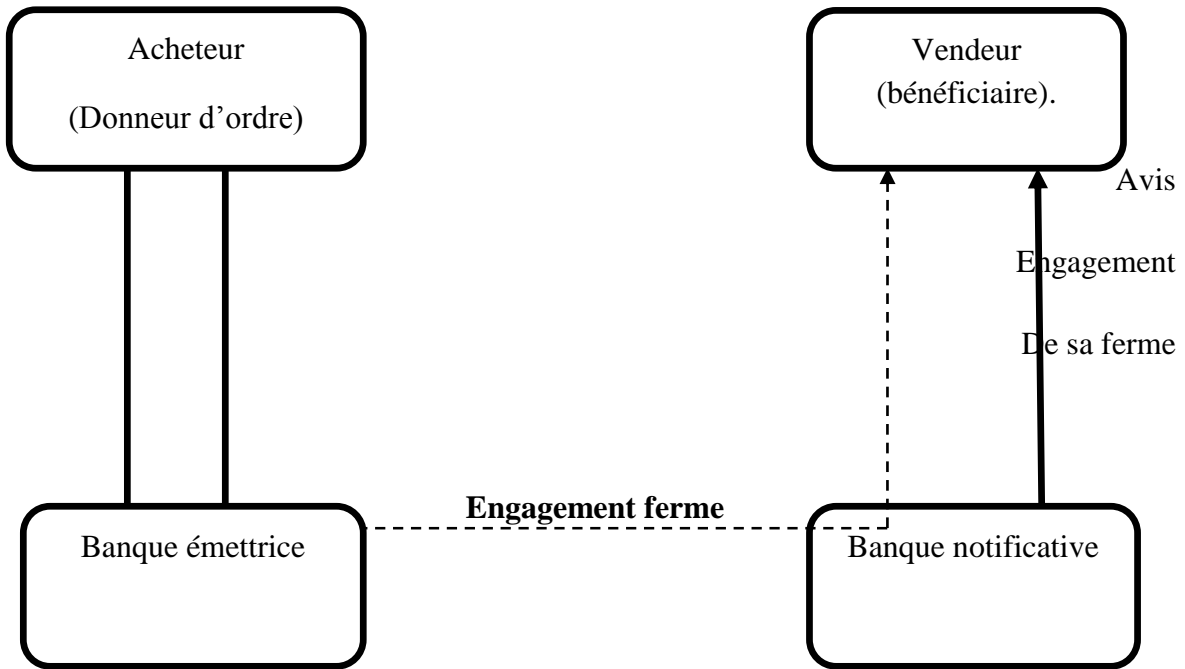
Un crédit documentaire irrévocable est émis par la banque de l'importateur qui s'engage à en payer le montant, à condition que les documents qui lui sont présentés soient conformes aux termes du crédit documentaire. La banque émettrice s'engage à maintenir le crédit en

²⁵ Lahlou « le crédit documentaire, un instrument de garantie et de financement du commerce international », Alger, édition ENAG, 1999, p 34

vigueur sans possibilité d'annulation jusqu'à la date ultime de validité inscrite sur le crédit documentaire²⁶.

Un crédit irrévocable constitue pour la banque émettrice un engagement ferme

Figure n°05 : le crédit documentaire irrévocable



Source : LAHLOU.M « le crédit documentaire, un instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international », Alger, édition ENAG, 1999.

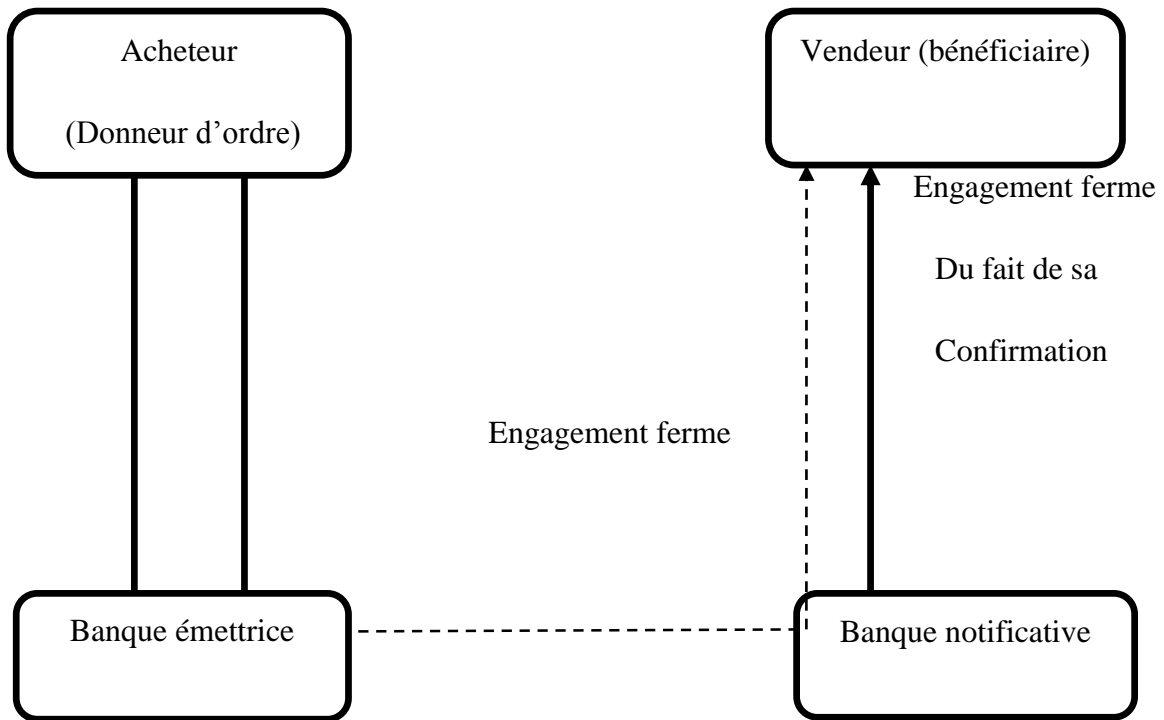
c) Le crédit documentaire irrévocable confirmé

Dans ce type de crédit documentaire une banque située dans le pays de l'exportateur s'engage, au même titre que la banque émettrice, à effectuer le paiement dans les conditions fixées dans le crédit documentaire.²⁷

Figure n°06 : Crédit documentaire irrévocable confirmé

²⁶ DIDIER –Pierre MONOD moyens et techniques de paiement internationaux 4^e édition page 121

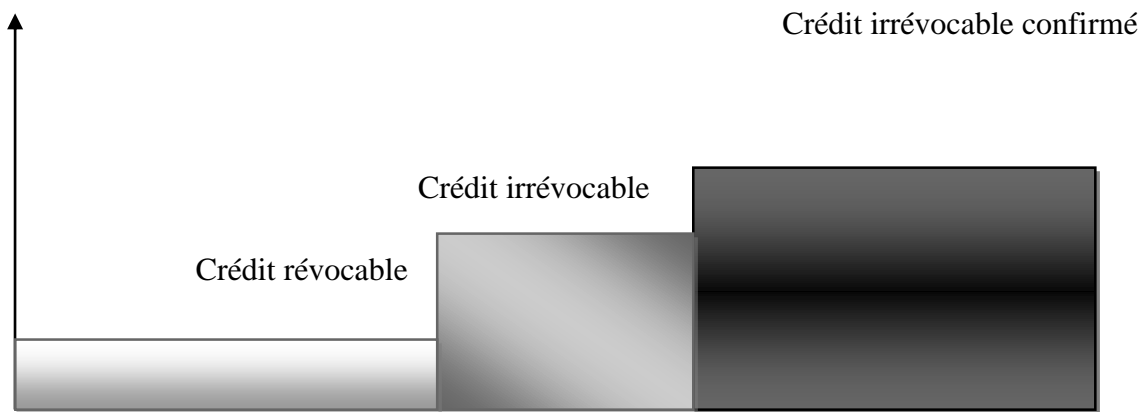
²⁷ DIDIER –Pierre MONOD moyens et techniques de paiement internationaux 4^e édition page 123



Source : LAHLOU.M « le crédit documentaire, un instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international », Alger, édition ENAG, 1999.

Figure n°07 : Degré de sécurité de chaque type du crédit documentaire

Niveau de sécurité



Source : G .le grand H. martini : « management des opérations du commerce international » 8ème édition, DUNOD.

2-2-3-4-2 : Selon le mode de réalisation

Article 6 b des RUU 600 :

« Un crédit documentaire s'il est réalisable par paiement à vue, paiement différé, acceptation ou négociation ». ²⁸

Il existe 04 modes de réalisation du crédit documentaire :

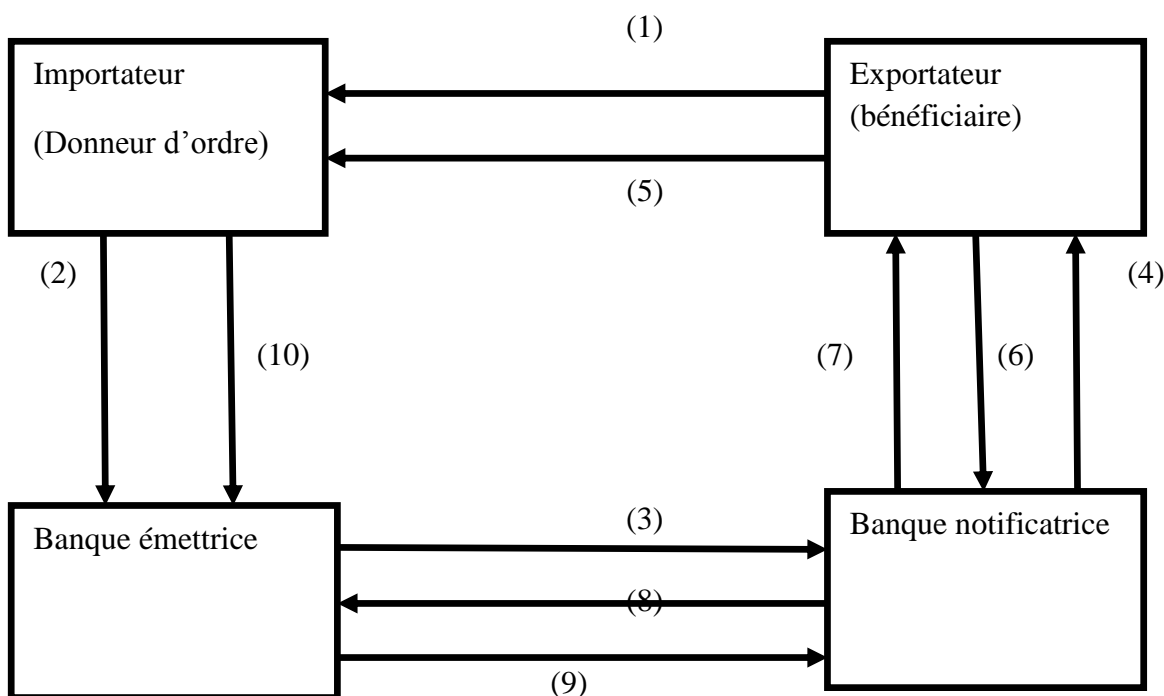
- **Crédit Réalisable par paiement à vue**

Dans ce type de crédit, le bénéficiaire obtient le paiement après remise et contrôle des documents stipulés dans la lettre de couverture.

L'opération se fait sur la base du donnant –donnant « vous me remettez les documents conformes, je vous paie ». les banques disposent d'un délai raisonnable ne dépassant pas 07 jours ouvrables suivant le jour de réception des documents pour les opérations de vérification et pour lever ou refuser les documents .

Il peut néanmoins arriver que la date de valeur appliqué au paiement soit différée de quelques jours ; c'est notamment le cas lorsque la banque désignée (notificatrice) doit se couvrir auprès de la banque de remboursement. ²⁹

Figure n°08 : « Credoc » réalisé par paiement à vue.



Source : KAMEL CHEHRIT « les crédits documentaire » ; grand Alger livres, édition Alger 2007, p16

²⁸ DIDIER –Pierre MONOD moyens et techniques de paiement internationaux 4^e édition page 126.

²⁹ CHAHRIT .K « les crédits documentaire », Grand Alger Livres, édition Alger 2007, p 15

- (1) Contrat commercial
- (2) Demande d'ouverture de Credoc
- (3) Crédit
- (4) Avis
- (5) Expédition de marchandise
- (6) Documents
- (7) Paiement
- (8) Documents
- (9) Paiement
- (10) Paiement contre documents

- **Réalisable par paiement différé**

Paiement à X jour par la banque désignée contre les documents requis, selon le délai fixé dans l'accréditif.

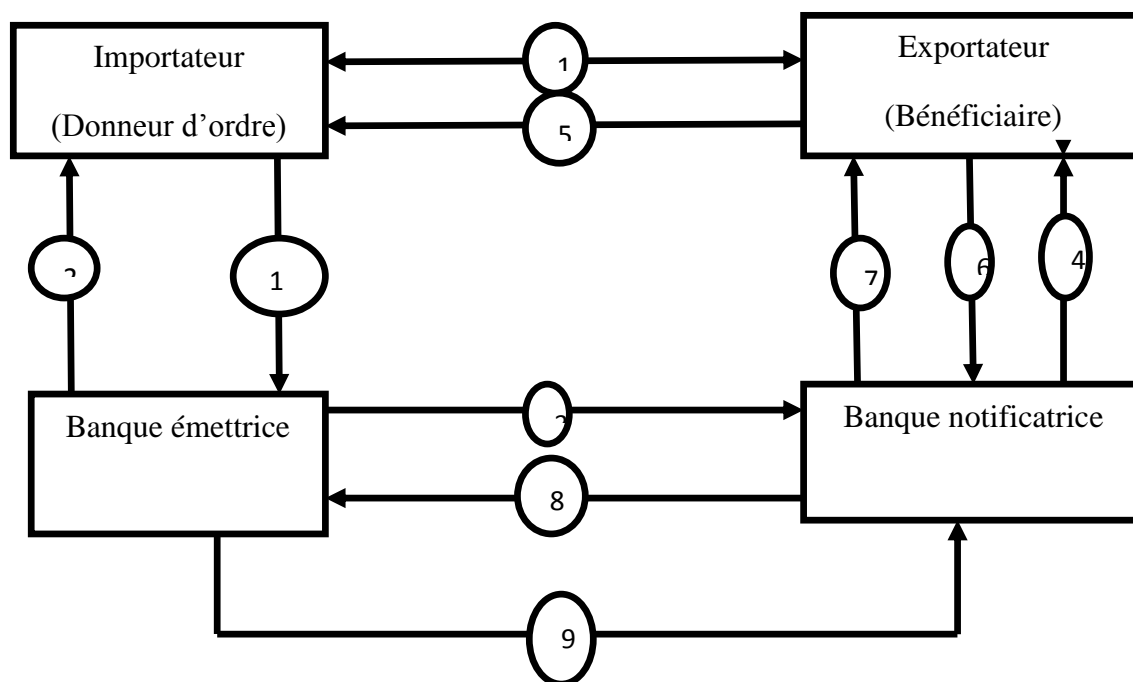
Le point de départ des X jours est soit :

- La date de la facture ;
- La date de documents de transport ;
- La date de reconnaissance des documents conformes par la banque réalisatrice.

- **Réalisable par acceptation**

La banque accepte une traite contre les documents, le tiré est la banque émettrice et le tireur est le bénéficiaire (l'exportateur). En aucun cas, le tiré doit être le donneur d'ordre (l'acheteur). Dans le cas d'un crédit confirmé, le tireur doit être la banque confirmant conformément à son engagement.

Figure n°09 : Credoc réalisable par acceptation



Source : Kamel CHEHRIT « les crédits documentaires », Grand Alger livres, édition Alger2007

- (1) Contrat commercial
- (2) Demande d'ouverture d'un Credoc
- (3) Crédit
- (4) Avis
- (5) Expédition de marchandise
- (6) Documents
- (7) Paiement
- (8) Documents
- (9) Paiement
- (10) Paiement contre documents

- **Réalisable par négociation**

La banque escompte une traite tirée sur elle-même ou sur la banque émettrice contre des documents conformes. Il s'agit d'un escompte « sauf bonne fin » excepté si le crédit est confirmé.³⁰

³⁰ GHISLAINE(H) .Legrand (M).COMMERCE INTERNATIONAL 3eme EDITION, PARIS 2010, page152

2-2-3-4-3 : Selon le mode de financement

Des crédits documentaires spécifiques ont été mis pour répondre aux besoins de financement du commerce extérieur :

- **Crédit revolving ou crédit permanent**

C'est un crédit documentaire dont le montant renouvelé sans qu'il soit nécessaire des données de nouvelle instruction à la banque émettrice. Il est mis en place lorsque la qualité e la marchandise et les prix ne change pas. Il évite la création d'un nouveau crédit documentaire à chaque expédition.³¹

- **Crédit Red Clause**

Un crédit Red Clause comporte une clause spéciale autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer une avance ou bénéficiaire, contre son engagement d'effectuer l'expédition et de présenter ultérieurement les documents prévus. Cette clause, insérée à la demande du donneur d'ordre, précise le montant de l'avance autorisé.³²

- **Le crédit documentaire transférable**

Le crédit documentaire transférable est un crédit documentaire irrévocable qui permet au bénéficiaire du crédit (premier bénéficiaire) de désigner un ou plusieurs seconds bénéficiaires (bénéficiaires du transfert).³³

- **Crédit adossé ou « back to back »**

Un crédit documentaire est adossé lorsqu'un intermédiaire du commerce ouvre un crédit documentaire sur la base d'un crédit documentaire déjà existant.³⁴

2-2-3-5 : Mécanisme de déroulement de crédit documentaire

Une opération de crédit documentaire se déroule comme suit

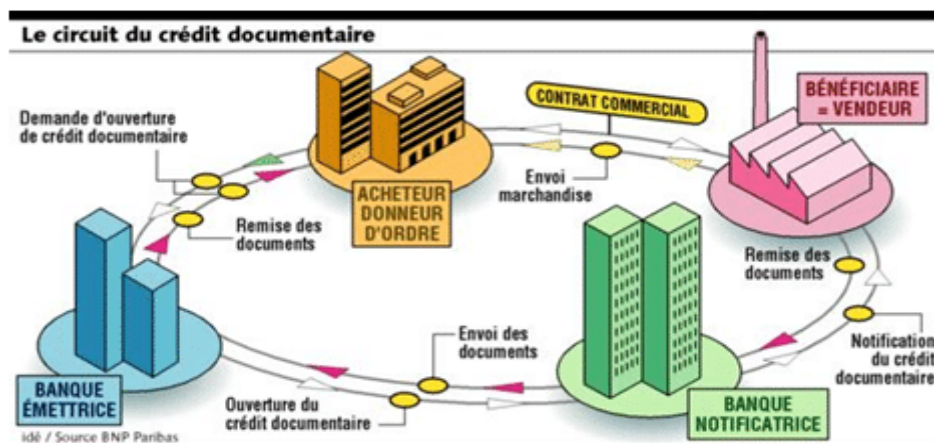
Figure N° 10: Schéma représentatif d'un crédit documentaire

³¹ DIDIER –Pierre MONOD moyens et techniques de paiement internationaux 4^e édition page 140

³² GHISLAINE(H) .Legrand (M).COMMERCE INTERNATIONAL 3eme EDITION, PARIS 2010, page165-166

³³ GHISLAINE(H) .Legrand (M).COMMERCE INTERNATIONAL 3eme EDITION, PARIS 2010, page163.

³⁴ DIDIER –Pierre MONOD moyens et techniques de paiement internationaux 4^e édition page 151.



Source : <http://www.valoxy.org> consulté le 20/09/2023 à 16 :00.

Le crédit documentaire est mis en place par l'importateur .cependant, il n'est pas rare qu'il soit mis en place à l'initiative des deux parties, celui-ci apportant à chacune des garanties. Cette mise en place s'effectue en plusieurs temps :

- L'acheteur doit rédiger une demande d'ouverture de crédit documentaire reprenant l'essentiel du contrat commercial conclu entre l'acheteur et le vendeur :
 - Marchandises ;
 - Prix ;
 - Modalités d'expédition ;
 - Documents demandés au vendeur ;
 - Coordonnées du bénéficiaire et de la banque intermédiaires.
- Il transmet la demande à sa banque ;
- La banque émet le crédit et le transmet à la banque intermédiaire ;
- La banque intermédiaire avise le bénéficiaire de l'ouverture d'un crédit documentaire en sa faveur ;
- La bénéficiaire procède à l'expédition de la marchandise
- Il demande les documents exigés par le client au transporteur ;
- Il remet les documents a sa banque intermédiaire ;
- La banque intermédiaire vérifier les documents et les transmet à la banque émettrice ;
- Elle paie le bénéficiaire ;
- La banque émettrice vérifie les documents reçus et règle la banque intermédiaire ;
- Elle remet les documents au client et débite son compte du montant du.

2-2-3-6 : avantages et inconvénients de crédit documentaire

a) Les avantages de crédit documentaire

Pour l'importateur :

- Une sécurité : les fonds ne seront remis au vendeur s'il procure les documents expliquant qu'il a effectivement envoyé une marchandise adéquate.
- L'importateur profite d'une assurance documentaire.
- Le fournisseur étranger pourra octroyer un délai de paiement plus ou moins long avec plus d'accessibilité si le Credoc dont il est bénéficiaire est garanti par une banque dans son pays.

Pour l'exportateur :

- Une accessibilité de recouvrement des créances sur l'étranger.
- Une sécurité approuvable en cas de crédit documentaire irrévocable et une sécurité totale si le crédit est irrévocable et confirmé.
- Rapidité de paiement : éventualité d'être payé dès l'expédition des marchandises.

Pour la banque :

- Une rémunération due à (ouverture de crédit, transfert de fonds et documents).

b) Les inconvénients de crédit documentaire

Pour l'importateur :

- Coût élevé surtout, lorsqu'il s'agit d'un montant fatal.
- Lourdeur, complexité et formalisme rigoureux de la procédure.

Pour l'exportateur :

- Formalisme sévère : la moindre erreur ou disparité au niveau des documents remet en cause l'engagement bancaire.
- Risque de non-paiement pour l'exportateur, dû à la faillite de la banque émettrice ou autre risque politique si le crédit n'a pas été confirmé.

Section 03 : Financement du commerce extérieur

Dans le commerce international on a besoin des sources financières pour mieux s'adapter avec l'évolution continue de l'économie mondiale, c'est pour cela il existe plusieurs moyens de financements différents selon le besoin des intervenants , et leurs durée de l'exécution. Plus que jamais le choix des techniques de financements devient un facteur décisif pour la bonne exécution des opérations.

Toutefois, il est nécessaire de distinguer les techniques de financements à court terme de la technique de financement et à moyen et à long terme.

Afin qu'il soit plus facile pour les opérateurs de choisir une technique de financement en fonction de la nature du besoin. Cette section a été structurée de façon à présenter d'abord les techniques de financement à court terme, puis les techniques à moyen et long terme.

3-1 Financement du commerce extérieur à court terme

Les différents financements à court terme utilisés pour les opérations d'exportation servent à rééquilibrer la trésorerie des entreprises exportatrices. Ces types de financements peuvent être demandés par l'entreprise à sa banque soit :

- En cours de fabrication ou de livraison des produits au client étranger ;
- Après l'expédition des produits(ou marchandises) ;
- En période de contentieux avec le fournisseur ;

3-1-1 Le crédit préfinancement

3-1-1-1 : Définition

C'est un crédit de trésorerie accordé par une banque à une entreprise exportatrice afin de lui permettre de financer des besoins courants ou exceptionnels résultant de son activité exportatrice avant l'expédition des marchandises. Il existe deux types de crédit de préfinancement :

- **Spécialisé** : ils sont destinés à financer d'important contrat et dont la durée de réalisation des travaux minimum est de 06 mois.
- **Crédit à taux fixe** : c'est un crédit dont le taux d'intérêt est fixe, l'avantage pour l'exportateur, c'est qu'il peut inclure dans le prix de vente les frais financiers.

3-1-1-2 : Caractéristiques

- C'est un crédit qui est généralement accordé pour de grands marchés de biens d'équipement ou de matériels fabriqués sur la base de devis ;
- Il n'est accordé qu'aux entreprises qui exportent directement leurs marchandises, leurs fabrications ou leurs prestations ;
- La durée du crédit est adaptée à celle de la fabrication du matériel ;
- Le montant du crédit de préfinancement qui correspond aux besoins de trésorerie de l'exportateur est déterminé sur la base d'un plan de financement.

3-1-1-3 : Les Avantages et les inconvénients de crédit préfinancement

a) **Avantage**

- ✓ Il favorise la promotion des exportations pour les entreprises
- ✓ Ce crédit peut favoriser la conquête d'autres marchés par l'entreprise exportatrice

b) **Inconvénient**

- ✓ Le montant est souvent plafonné
- ✓ Il n'est pas accessible à toutes les entreprises

3-1-2 La mobilisation des créances nées sur l'étranger

3-1-2-1 : Définition

Ce crédit est accordé par la banque à l'exportateur, appelé aussi le crédit de la trésorerie, car il permet de financer les besoins immédiats et exceptionnels de trésorerie avant l'expédition de la marchandise.

3-1-2-2 : Schéma de crédit

- Expédition de la marchandise de l'exportateur à l'importateur
- Remise de la traite et des documents de transport et de la facture de l'exportateur à la banque de l'exportateur
- Escompte de la traite de la banque au profit de l'exportateur

Cette opération permet au fournisseur d'accorder un délai de paiement à ses clients, il obtient le montant total de sa marchandise dès le moment où ses créances sont nées pour le remboursement de son crédit, l'exportateur paie à l'échéance, des fonds qu'il recevra de son client

3-1-2-3 : les avantages et inconvénients

a) **Avantage**

- ✓ 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'actioi d'avantages financiers aux clients comparables à ceux de leurs concurrents étrangers.

b) **Inconvénient**

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

3-1-3 Les avances en devises

3-1-3-1 : Définition

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

3-1-3-2 : Les Caractéristiques des avances en devises

- ✓ Une avance peut être consenti dans toute monnaie convertible et peut porter sur la totalité de la créance ;
- ✓ La durée de l'avance correspond à la durée de la créance majorée du délai d'encaissement ;
- ✓ Les intérêts sont payables en devises à terme échu.

3-1-3-3 : les Avantage et inconvénients

a) **Avantage**

- ✓ Couverture du risque de change, si la devise de l'avance est celle de facturation ;
- ✓ Les couts de l'avance sont inférieurs à ceux de la mobilisation de créances sur l'étranger.

b) **Inconvénient**

- ✓ 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.

3-1-4 L'affacturage ou « le factoring »

3-1-4-1 : Définition

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

3-1-4-2 : Les Caractéristiques de l'affacturage

- L'affacturage ne peut être utilisé que si les délais de paiement sont inférieurs à un an ;
- L'affacturage consiste en une opération triangulaire fondée sur :
 - Un contrat de vente entre l'acheteur et le fournisseur ;
 - Un contrat d'affacturage entre le fournisseur et le factor ;
 - Un contrat de recouvrement de la créance entre le factor et l'acheteur.

3-1-4-3 : les Avantages et inconvénients

a) Avantage

- ✓ Suppression du risque de non-paiement ;
- ✓ Suppression du risque politique et du risque de transfert des fonds ;
- ✓ Le risque de change peut être transféré au factor ;
- ✓ Le traitement administratif est simplifié ;
- ✓ Le coût du factor est connu à l'avance.

b) Inconvénient

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

3-2 Financement du commerce extérieur à moyen et long terme

3-2-1 Le crédit fournisseur

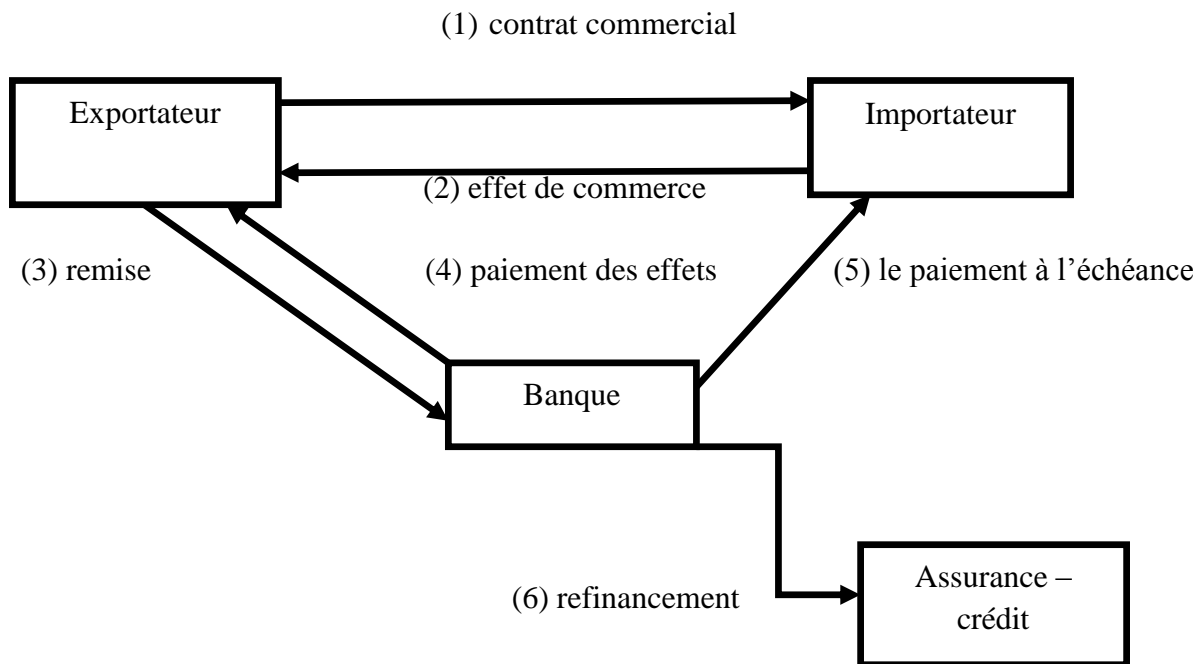
3-2-1-1 : définition

Le crédit fournisseur est un prêt bancaire accordé directement au fournisseur (exportateur) lui permettant d'octroyer des diffères 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.

Figure n°11 : Le déroulement de crédit fournisseur



Source : LEGRAND (G) et MARTIN(H) : gestion des opérations import-export, 7eme édition DUNOD.

3-2-1-2 : Les Avantages et inconvénients de crédit fournisseur

a) Les Avantages

Le crédit fournisseur devient le plus dominant des crédits extérieurs il présente les avantages suivants :

- ✓ 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 ;
- ✓ L'importateur n'a qu'un seul interlocuteur, le fournisseur, qui est en même temps producteur, exportateur et financier.

b) Les inconvénients

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

- ✓ La préparation, le montage et la gestion du dossier crédit sont à sa charge ;
- ✓ Il est de supporter les risques commerciaux et politiques s'il ne se couvre pas au près d'un organisme d'assurance (si l'acheteur ne paye pas, le fournisseur reste débiteur de la banque.).

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

- ✓ D'une part le fournisseur aura tendance à augmenter les prix pour couvrir les frais et charges ;
- ✓ D'autres parts, 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.

3-2-2 Le crédit acheteur

3-2-2-1 : 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 (une convention de crédit)**, par lequel la banque s'engage sous certaines conditions de mettre à la disposition de l'emprunteur (qui peut être l'acheteur ou sa banque) les sommes nécessaires pour honorer ses engagements de paiement au comptant vis-à-vis du vendeur.

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

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

3-2-2-2 : Ses avantages et inconvénients

a) Les Avantages

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.

Pour l'importateur :

- ✓ Bénéficiaire de délais de paiement ;
- ✓ Les coûts relatifs à cette technique sont connus avec exactitude

b) Les inconvénients

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 :

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

3-2-3 Le crédit-bail ou leasing

3-2-3-1 : Définition

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

Elle a pour support un contrat de location pouvant comporter ou non une option s'achat au profit du locataire .elle porte exclusivement sur des biens meubles ou immeubles à usage professionnel ou sur fonds de commerce ou sur établissements artisanaux.

3-2-3-2 : les avantages et inconvénients

a) Les Avantage

- ✓ Financement de l'intégralité (100%) du cout de l'investissement ;
- ✓ Il est contraire aux autres crédits bancaires qui nécessitent un apport personnel obligatoire ;
- ✓ La procédure et la documentation pour la réalisation sont simples.

b) Les Inconvénients

- ✓ Le cout global est plus élevé qu'un crédit classique ;
- ✓ En cas de vol du matériel le contrat subsiste ;
- ✓ Le cout du crédit-bail est très élevé, en effet les loyers à verser et le prix résiduel devant être payé dans le cas de l'option d'achat sont importants. La lourde responsabilité du preneur en cas de dommage causé au bien loué.

3-3 Autres crédits de financement

3-3-1 Le forfaitage

3-3-1-1 : Définition

Le forfaitage est une technique de financement ayant quelques caractéristiques relevant du crédit acheteur et d'autres du crédit fournisseur, il consiste pour un exportateur, ayant accordé des délais de paiement à son client, la cession des créances détenues sur ce dernier à un organisme qui peut être sa banque ou une société de forfaiting, en contre partie du paiement immédiat des valeurs nominales de ces créances diminuées des commissions d'escompte.

3-3-1-2 : les Avantages et inconvénients

a) Les avantages

- ✓ Reconstitution de la trésorerie ;
- ✓ Evite le risque de non-paiement ;
- ✓ Evite le risque de change ;
- ✓ Allègement du bilan

3-3-2 La confirmation de commande

3-3-2-1 : Définition

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

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

3-3-2-2 : Les Caractéristiques de confirmation de commande

- Technique destinée à financier des opérations importantes d'exportation de biens d'équipement ;

- La société de confirmation de commande s'engage à payer l'exportateur sans recours en cas de défaillance de l'acheteur ;
- Ce financement concerne une seule créance relative à une opération et non pas à un ensemble de créances sur une période déterminée correspondant à des ventes répétitives ;
- Le cout d'une confirmation de commande est composé de la commission de confirmation de commande, de la prime d'assurance et du cout du financement, qui est le cout de mobilisation de créances augmenté d'un pourcentage afin de couvrir les risques.

3-3-3 Crédit financier

3-3-3-1 : Définition

Le crédit financier dénommé également « crédit d'accompagnement » ou encore « crédit parallèle » est toujours lié à une opération d'exportation biens 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
- Le cout 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.

3-3-3-2 : les Avantages et inconvénients

a) Les avantages

- ✓ 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.

b) Les inconvénients

- ✓ Absence de toute garantie, les banques assument donc le risque de non remboursement ;

Chapitre 01 : Commerce international, technique et financement

- ✓ Absence de taux d'intérêt bonifié, d'où les banques recourent aux taux variables ;
- ✓ Le cout de ce crédit est très élevé.

Conclusion

Dans ce premier chapitre, nous avons essayé de présenter les concepts les plus essentiels de commerce internationale et quelque concept de base qui assure une meilleure conduite de l'opération import-export pour faciliter aux utilisateurs le règlement de l'opération.

Pour toute opération de commerce extérieur deux agents importants interviennent (l'importateur et l'exportateur), et pour le déroulement de ces opérations, ces derniers s'engagent à utiliser plusieurs documents, ainsi qu'à choisir l'incoterm qui est une nécessité afin de déterminer le transfert des risques comme nous avons aussi abordé les techniques et les instruments de paiement à l'international.

Pour conclure, on peut affirmer que les moyens de paiement et du financement du commerce international sont un moteur de développement dans le nouvel environnement économique marqué par la mondialisation et le décloisonnement de marchés.

***Chapitre 02 : Gestion des
risques et garanties du
commerce extérieur.***

Introduction

Les opérations de vente à l'internationale dont l'objectif principale est d'échanger des biens et services en contrepartie d'une rémunération sont exposées à d'importantes risques.

Ces opérations qui se déroulent entre deux opérateurs qui se trouvent dans des zones différentes et éloignées sont exposés aux risques que le vendeur ou bien l'acheteur ne puisse pas remplir leur part du contrat. Ces risques sont généralement liés aux modes de financement, aux opérations de change et de non-paiement de la marchandise.

L'exportateur et l'importateur peuvent se prémunir contre ces risques, en prenant des mesures adéquates et en utilisant des techniques de couverture de risque qui procurent un haut niveau de sécurité et s'adaptent à chaque situation, en effet, certaines clauses doivent être reprises dans le contrat telles que les clauses relatives aux garanties, il existe aujourd'hui de nombreux produits bancaires et d'assurances qui permettent la couverture du risque que nous allons développer dans ce chapitre.

En effet, la première section portera sur les risques liés au financement du commerce international, la seconde section abordera la gestion des risques des opérations de financement du commerce extérieur, et enfin la troisième section évoquera les garanties bancaires.

Section 01 : Les risques liés au financement du commerce extérieur

Les échanges internationaux sont soumis à de nombreuses incertitudes où l'importateur et l'exportateur sont confrontés à plusieurs risques dans la gestion de leurs opérations de commerce extérieur.

Dans cette section, on procédera à l'identification des essentiels risques que peut engendrer une opération de commerce international.

1-1 notion de risque

D'après l'auteur LEVY-LANG, un risque est un événement néfaste, tout futur est par nature incertain et tout projet comporte des incertitudes, le risque est dans un événement toujours présent dans le mouvement de la vie, pour les entreprises ou les particuliers, et pour l'ensemble de l'économie. Il est indissociable du progrès ; il n'y a pas d'entreprise sans incertitude, le profit et le risque vont de pair.¹

1-2 classifications des risques

Le financement des opérations de commerce international peut engendrer des différents risques qui peuvent être un défavorable pour leur développement, dans ce qui suit, on va citer quelques risques liées au commerce extérieur

1-2-1 Risques avant l'exportation

1-2-1-1 : le risque de fabrication

Ce risque se situe pendant la période de fabrication, c'est aussi le risque de hausse des prix interne du pays du fournisseur. Cette hausse des prix est supportée par le vendeur dans le cas où le contrat aurait été déjà conclu, selon la formule de prix fermes et non révisable. Il est appelé aussi risque économique.

1-2-1-2 : Risque de transformation

En raison des modifications des besoins des clients et de la banque, nous pouvons assister un allongement dans la liquidité des emplois et une stagnation dans l'exigibilité des ressources. Afin de se prémunir contre ce risque, la réglementation bancaire, et grâce au

¹ Lévy-Lang : « l'argent, la finance et le risque », Odile Jacor, Paris, 2006, p.24.

coefficient des fonds propres et ressources permanentes, vise à contrôler et limiter le risque de transformation d'échéances des banques.

1-2-1-3 : Le risque technique

Lié au type de crédit accordé ou à la méthode utilisée pour le montage d'un financement particulier. Il est en effet évident que tous les types de crédits ne présentent pas le même niveau de risque.

1-2-1-4 : Le risque catastrophique

Le risque catastrophique résulte d'un phénomène naturel (séisme, typhon, inondation etc.) qui empêche le bon fonctionnement des activités d'une entreprise et les engagements pris avec ses partenaires.

1-2-2 Les risques après l'exportation

1-2-2-1 : Le risque pays

Ce risque concerne les pays en développement ou à dette extérieure élevée. Il s'est considérablement développé dans les années quatre vingt.

En plus de sa couverture des composants habituels d'un risque, s'ajoute une composante supplémentaire relative à la situation monétaire du pays. L'emprunteur est solvable, mais la banque centrale de son pays étant en faillite monétaire, ne peut transférer des fonds à l'étranger.

Ce risque est du à un défaut de paiement suit à l'incapacité ou au refus d'une économie ou d'un gouvernement d'honorer ses obligations financières. Le risque pays est la résultante de deux types de risque :

a) Le risque souverain

C'est le risque d'incapacité ou du refus d'un gouvernement d'honorer sa dette externe parce que l'économie nationale ne génère pas la richesse nécessaire à son remboursement. C'est le cas des pays pauvres et des pays en voie de développement.

b) Risque politique

Le risque politique susceptible de perturber ou d'empêcher la bonne exécution des engagements des parties. Ces événements peuvent être des guerres, des révolutions, des grèves

ou des décisions politiques comme l'adoption de lois ou de décrets, ou encore des catastrophes naturelles.

1-2-2-2 : Risque de marché

Il s'agit de risque de taux, de risque de variations de prix de titre de propriété, de risque de règlement-contrepartie et de risque de change.

a) Le risque de taux d'intérêt

Le risque de taux est le risque de gain ou de perte encouru par une banque qui détient des créances et des dettes dont les conditions de rémunérations, peuvent être au taux fixe, taux variable.

b) Le risque de change

Le risque de change est le risque de perte lié aux variations de cours de change. Il désigne les pertes éventuelles encourues par l'entreprise du fait des variations de parité de change entre la monnaie nationale et les devises étrangères (généralement monnaies de facturation). Dès que la transaction commerciale concerne des partenaires qui n'utilisent pas la même devise, il existe un risque que les taux de change évoluent de manière défavorable entre la conclusion de la transaction et son déroulement. Ce qui désavantagera l'une des deux parties.

c) Le risque d'insolvabilité ou risque de l'acheteur

Le risque d'insolvabilité, appelé aussi risque de non paiement, est généralement une exposition à une créance impayée quand elle n'a pas été réglée à la date exacte initialement convenue.

1-2-2-3 : Risques de crédit documentaire

Le risque de crédit est un risque encouru en cas de défaillance d'une contrepartie ou des contreparties considérés comme un même bénéficiaire.

Le crédit documentaire est une procédure efficace, dont les caractéristiques sont bien connues. Le risque de crédit documentaire peut soulever plusieurs niveaux :

a) Risque de défaillance d'un payeur

Chapitre 02 : Gestion des risques et garanties du commerce extérieur.

La défaillance du donneur d'ordre concerne directement la banque émettrice, qui n'est pas remboursée. Il s'agit d'un risque bancaire classique, rémunéré par une prime de risque incluse dans la commission, et qui peut donner lieu aux suretés habituelles.

b) Risque lié aux documents

Le bénéficiaire est tenu de présenter des documents strictement conformes aux stipulations de la lettre de crédit ; mais la difficulté peut apparaître lorsque c'est lié à leur nombre élevé. Trois types d'anomalies se rencontrent principalement :

- Les documents sont incomplets ou non conformes aux stipulations de la demande d'ouverture de crédit.
- Certains documents sont ambigus ; or, la banque n'a pas toujours la compétence technique nécessaire pour interpréter les termes utilisés.
- Des documents sont faux ou falsifiés, que ce soit pour dissimuler une petite anomalie ou pour monter une véritable escroquerie.

c) Risque liés à la marchandise

Les risques liés à la marchandise concernant l'acheteur, mais aussi la banque lorsqu'elle doit les vendre pour récupérer la somme engagée. la perte est totale lorsque la marchandise ne parvient pas à son destinataire, parce que elle a été détruite ou parce que elle a disparu en cours de route (vol ; débarquement lors d'une escale,..).

1-2-2-4 : risques liés à la remise documentaire

Lorsque, pour une quelconque raison, l'acheteur refuse d'honorer ses engagements, il est alors difficile, voire impossible pour l'exportateur, de récupérer sa marchandise. Dans certains cas le prix de son rapatriement peut s'avérer plus onéreux que son abandon sur place (appelé délaissement).

Pour toute expédition à un nouveau client, avant de choisir la procédure de l'encaissement documentaire, le vendeur doit envisager la possibilité de trouver un autre client potentiel, au cas où l'acheteur refuserait de prendre livraison des marchandises. Pour ce faire il faut être très prudent concernant le marquage des marchandises, et penser à la polyvalence des destinations.

Chapitre 02 : Gestion des risques et garanties du commerce extérieur.

Si la marchandise expédiée par mer, par avion, chemin de fer, camion, poste, ou par l'entremise d'un auxiliaire de transport, est livrée directement chez le client, elle lui sera remise par le transporteur, qu'il ait effectué ou non le paiement de la transaction. L'ordre d'encaissement ne représente, ni plus ni moins, qu'un droit de recouvrement de créance.

L'exportateur doit demander le bon document au transitaire, ou rédiger le document de transport en conséquence.

En cas de remise des marchandises sans ce document, le transporteur sera tenu responsable.

Il peut s'écouler un certain temps avant que l'exportateur soit crédité, même si l'importateur a été débité de la valeur des marchandises.

Section 02 : Gestions des risques liés au financement du commerce international

2-1 Risque de non-paiement

C'est le risque d'insolvabilité que la banque ne se fait pas rembourser par son débiteur. La banque dispose d'un certain nombre de techniques :

- La banque peut exiger de son client le versement d'un certain pourcentage du montant total du crédit appelé « le dépôt » ;
- La banque exige du client d'apporter des garanties ;
- L'hypothèque sur titre financier ;
- Le nantissement du fonds de commerce
- Caution personnelle ou solidaire d'une tierce personne ou associés.

2-2 La couverture de risque de change

2-2-1 Définition du risque de change

Le risque de change est le risque lié à la variation du cours d'une devise par rapport à une autre monnaie de référence. Une baisse des cours de change peut entraîner une perte de valeur d'avoir libellés en devises étrangères. De même, la hausse des taux de change peut entraîner une hausse de valeur en monnaie nationale pour des engagements libellés en devises étrangères.²

2-2-2 Les types du risque de change

On peut distinguer trois types de risques de change, à savoir :

2-2-2-1 : Le risque de change de consolidation ou de renforcement

Ce type concerne généralement les investissements directs à l'étranger (IDE) lorsque la société-mère, effectue un bilan consolidé, elle doit intégrer l'évaluation de tous les actifs libellés en monnaie étrangères de ses filiales implantés à l'étranger.

2-2-2-2 : Le risque de change économique

Il provient de l'impact de la variation du taux de change sur la valeur actuelle net (VAN), le volume des ventes...etc.

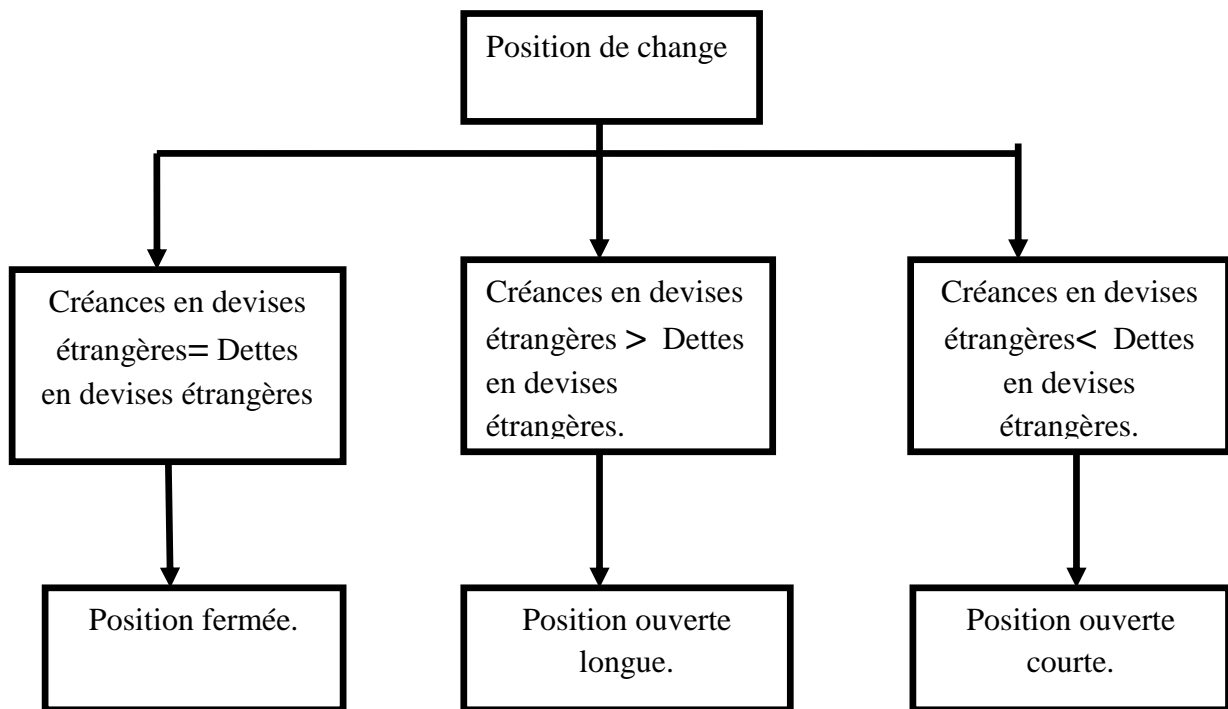
² <https://www.mataf.net> consulté le 06/08/2023 à 19 :48

2-2-2-3 : Le risque de change de transactions

Sur les transactions commerciales internationales, la fluctuation des cours de change présente un impact direct sur les importations et les exportations. Une appréciation de la monnaie de facturation entraîne une baisse de la valeur des exportations et une hausse de la valeur des importations. Inversement, si la monnaie de facturation s'apprécie, elle entraîne une hausse du montant des exportations et une baisse du montant des importations.

Le risque de change de transactions, est mesuré au travers d'un document appelé « position de change ». Ce document récapitule l'ensemble des dettes (engagements) en devises et des créances (avoirs) en devises.

Figure N°12 : La position de change



Source : établi par nous-mêmes

Il est important de noter qu'une entreprise fait face à un risque de change lorsque sa position de change est ouverte. Ainsi, gérer le risque de change consiste à fermer sa position de change.

2-2-3 La naissance du risque de change

La transaction internationale se caractérise généralement par les phases suivantes : l'offre d'un catalogue, la commande, la facturation, l'expédition et le paiement. Durant ces différentes périodes, on ne peut parler du risque certain de change (risque économique de change) qu'une fois le contrat commercial est signé. C'est-à-dire que l'entreprise connaît la devise retenue, le montant du contrat et souvent les délais de paiement et de livraison³.

2-2-3-1 : Risque de change et exportations

Lorsqu'un exportateur fait des propositions de prix ou présente un devis libellés en devises étrangères, il se trouve en risque aléatoire de change car il ne sait pas si un contrat commercial va naître suite à cette proposition. Il en est de même lorsque l'entreprise pratique la vente à l'export sur catalogue, elle se trouve en risque aléatoire de change tout au long de l'année. Après la phase d'offre et de négociation, en cas d'accord, un contrat commercial est signé entre les deux parties. A partir de ce moment, l'exportateur se trouve en risque économique de change.

2-2-3-2 : Risque de change et importations

Lorsqu'une entreprise importe des produits semi-ouvrés ou des matières premières, libellés en devises, elle doit gérer son risque de change entre la date de facturation et la date de règlement. Si les produits importés rentrent dans la production de produits finis, destinés, par exemple, à l'exportation, une mauvaise gestion du risque de change import peut provoquer une augmentation de coût de revient et donc une perte de compétitivité à l'export.

2-2-4 Les techniques de couverture du risque de change

Il existe deux types de techniques de couverture du risque de change : techniques interne à l'entreprise, et techniques faisant appel aux banques ('externes').

2-2-4-1 : Les techniques internes de couverture de risque de change

Ce type de couverture est souvent simple à mettre en œuvre et aussi avantageux en termes de coûts (moins cher) que les couvertures sur le marché. Les entreprises qui ont choisi

³ Ghislaine (L) Hubert (M).COMMERCE INTERNATIONAL, 2eme édition, DUNOD, PARIS 2008 p 202.

Chapitre 02 : Gestion des risques et garanties du commerce extérieur.

les techniques internes peuvent agir soit sur les délais soit sur les monnaies de facturation. Parmi les techniques internes, on cite :

a) Le choix de la monnaie de facturation

Dans les négociations commerciales internationales, c'est souvent le vendeur qui impose la monnaie de facturation. Ainsi, lorsque la monnaie choisie est la monnaie nationale pour le vendeur, c'est l'importateur qui sera en risque de change. par contre, lorsque la monnaie choisie est une monnaie étrangère aux deux partenaires commerciaux, les deux feront face au risque de change.

b) L'action sur les délais « le termaillage » (leads and lags)

Le termaillage c'est une technique, qui vise à faire varier les termes de paiements afin de profiter de l'évolution favorable des cours.

- Lorsque la devise étrangère s'apprécie : accélérer le paiement quitte à accorder un escompte pour paiement anticipé.
- Si la devise étrangère se déprécie encaisser la recette en devises et la placer sur un compte en devises en attendant une revalorisation de la devise si elle est espérée à court terme.

Tableau n°02 : Le termaillage

Fluctuation de la monnaie de facturation	L'exportateur	L'importateur
Appréciation	Retarder le paiement	Accélérer le paiement
Dépréciation	Accélérer le paiement	Retarder le paiement

Source : Etabli par nous même.

c) La compensation (le netting)

C'est une pratique courante dans les grands groupes internationalisés qui permet de réduire le nombre et le montant des transferts entre la société mère et les filiales. Cette technique diminue le niveau du risque de change, le cout des couvertures de change et des commissions bancaires de change et de transfert⁴.

⁴ Ghislaine (L) Hubert (M).COMMERCE INTERNATIONAL, 2eme édition, DUNOD, PARIS 2008 p 205.

d) La clause de change contractuelle

Cette technique consiste d'introduire dans le contrat une clause qui précise une parité de référence, et qui fait à terme varier le prix en devise pour l'acheteur. Quel que soit l'évolution des parités, seul ce cours contractuel sera mis en œuvre.

Dans la pratique, il est assez difficile de négocier de tels contrats puisqu'ici le risque est rejeté sur l'autre partie. On peut toujours imaginer introduire une certaine flexibilité dans cette clause, par exemple en précisant un pourcentage de tolérance de variation.

Les clauses peuvent préciser que le risque est partagé entre l'acheteur et le vendeur, plus le délai entre l'offre et le paiement est long, plus cette solution peut poser de problème ou s'avérer être une source de litige très importante⁵.

2-2-4-2 : Les techniques externes de couverture du risque de change

Lorsque l'entreprise ne peut pas à son niveau se couvrir contre le risque de change, elle intervient auprès de banque pour procurer à la couverture.

Ce sont des techniques qui font appel aux banques. Parmi-elles, on cite :

a) La couverture à terme

C'est une technique qui, permet aux opérateurs de connaître le cours auquel la dette ou la créance sera convertie à l'échéance. L'achat à terme, permet au client de se couvrir contre une appréciation de la devise

b) L'avance en devises

Il s'agit d'un prêt en devise accordé par la banque à une entreprise. Elle constitue une avance de trésorerie qui permet à l'exportateur d'éliminer le risque de change puisqu'il reçoit immédiatement les devises qu'il pourra changer au comptant et qu'il remboursera avec les devises fournies par son client à l'échéance.

c) Les options de change

⁵ Weiss E : «commerce international», édition Ellipses, paris ,2008page 112

L'option de change est un instrument de couverture du risque de change qui donne droit à son acquéreur de prendre livraison ou de livrer une devise à un cours et à (ou jusqu' 'à) une échéance convenue, en lui laissant le choix de réaliser ou non la transaction précédemment définie⁶.

2-2-5 Les Techniques de couvertures du risque politique et catastrophique :

Dans les deux cas, le recours aux assurances constituent le moyen le plus efficace et le plus sûr pour se couvrir.

Les assureurs couvrent le risque de change sur contrat de commerce courant et sur contrat de biens d'équipement léger ou lourd. Adaptés tant aux PME qu'aux grandes entreprises, certaines polices sont délivrés pour le compte de l'Etat. On distingue :

- Les polices qui garantissent un cours et indemnisent uniquement en cas de perte des polices qui proposent un cours de référence avec participation aux bénéfices en cas d'évolution favorable de la devise étrangère.
- Les assurances proposent souvent des couvertures pour les flux export et parfois aussi pour les flux import.⁷

En Algérie il existe un seul organisme d'assurance et de garantie des crédits à l'exportation .il s'agit en l'occurrence de : Compagnie Algériennes d'Assurances et de Garantie des Exportation « CAGEX ».

La compagnie algérienne d'assurance et de garanti des exportations (CAGEX) est régie, entre autres, par l'article 4 de l'ordonnance 96/06 du 10/01/1996 qui dispose que l'assurance-crédit à l'exportation est confiée à une société chargée d'assurer pour :

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

Le compte de l'état et son contrôle, les risques politiques, les risques de non transfert et les risques catastrophe naturelles.

⁶ Ghislaine (L) Hubert (M).COMMERCE INTERNATIONAL, 2eme édition, DUNOD, PARIS 2008 p 207-208.

⁷ Ghislaine (L) Hubert (M).COMMERCE INTERNATIONAL, 2eme édition, DUNOD, PARIS 2008 p 210.

Chapitre 02 : Gestion des risques et garanties du commerce extérieur.

La compagnie a pour mission d'encourager et de promouvoir les exportations algériennes en dehors des hydrocarbures et de garantir les ventes à crédit au profit des opérateurs économiques activant sur le marché national.⁸

Section 03 : Les garanties bancaires dans le commerce extérieur

Dans le contexte des activités commerciales internationales, l'éloignement des deux parties rend difficile la conciliation des intérêts des acheteurs et des vendeurs, la diversité des textes législatifs et la multiplicité des intermédiaires.

En effet, la première préoccupation du vendeur est celle du paiement et du respect des délais, comme l'acheteur souhaite être assuré que le produit à recevoir sera en conformité avec les conditions de contrat à la demande.

Dans ces circonstances, et compte tenu de la complexité des risques à laquelle les engagements de garantie de la banque ont évolué.

3-1 Distinction entre le cautionnement et la garantie

Les cautions et garantie à première demande sont des engagements de payer, pris par une banque, à la demande de son client, au profit d'un tiers appelé le bénéficiaire. Elles visent à couvrir les risques auxquels sont exposées les parties du contrat.

3-1-1 Le cautionnement

Le cautionnement est défini par le code civil algérien comme étant « un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier, à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même ».⁹

Le cautionnement est donc un engagement par lequel une personne « caution » est tenue de payer une somme déterminée en faveur d'une autre personne « bénéficiaire » en cas de défaillance de donneur d'ordre.

Le cautionnement a les particularités suivantes :

- Il a un caractère accessoire par rapport à l'obligation principale (exécution du contrat commercial) ;

⁸ <https://www.cagex.dz> consulté le 05/08/2023 à 21 :42

⁹ Article 644 du code civil algérien, 2007

- Il permet à la caution (la banque) d'appliquer aux créanciers les exceptions tirées du contrat.¹⁰

3-1-2 La garantie

Les garanties bancaires sont nées de la pratique du commerce international. Leurs apparitions sont une conséquence du passage d'un marché mondial vendeur, à un marché mondial acheteur, d'une part, et de la complication des transactions, d'autres parts.¹¹

La garantie est un engagement par lequel une banque (le garant) s'oblige à payer pour le compte de son client fournisseur (donneur d'ordre) une somme déterminée, permettant à l'acheteur (le bénéficiaire) d'être indemnisé en cas de défaillance du fournisseur.

Les garanties sont utilisées comme instrument de sécurité, et ont pour objet de rassurer les partenaires commerciaux le plus souvent l'acheteur mais elles peuvent être également délivrées en faveur du vendeur (garanties de paiement). Ainsi, la garantie bancaire est considérée comme un outil important du commerce extérieur.

Elles sont régies par les dispositions des règles et Usances uniformes de la chambre de commerce international.

3-2 Les intervenants de la garantie bancaire

- **Donneur d'ordre (l'exportateur)**

Qui est la partie étrangère qui donne mandat à sa banque d'émettre sous sa pleine et entière responsabilité une garantie pour le compte de l'importateur.

- **Le bénéficiaire (l'importateur)**

Il s'agit de l'importateur qui a la possibilité de pouvoir disposer d'un recours immédiat à travers la mise en jeu de la garantie si l'exportateur est défaillant dans l'accomplissement de ses obligations ou si ce dernier n'exécute pas le marché selon ses termes.

- **Le garant**

¹⁰ DOUKH-A, « Le rôle des banques dans le financement des contrats internationaux », Edition CIEFAC, France 2005, P61

¹¹ VURGEN-D, « Les garanties bancaires dans le commerce international », Edition Stampfli, Paris 1986, P29.

C'est la banque de l'importateur qui met en place la garantie dans le but d'assurer au bénéficiaire le remboursement de tout montant qui lui sera dû dans le cas de non-respect par le donneur d'ordre de ses engagements contractuels.

- **Le contre garant**

Il s'agit de la banque de l'exportateur qui s'engage envers le garant (par le biais de sa contre garantie) à répondre à toute éventuelle défaillance de son client (exportateur ou donneur d'ordre.)

3-3 Les principales garanties de marché

Ce sont les plus courantes. Elles sont émises en faveur de l'acheteur étranger à l'occasion d'un marché de fournitures de matériel ou de travaux. Il s'agit de garanties de soumission, de restitution d'acompte, de bonne fin ou d'exécution, de dispense de retenue de garantie, on distingue :

3-3-1 La garantie de soumission (BID BOND)

Les garanties de soumission sont émises par la banque d'une entreprise qui répond à un appel d'offres d'un client afin que celui-ci soit assuré que l'entreprise honorera bien ses engagements commerciaux si elle est sélectionnée.¹²

3-3-2 La garantie d'exécution

Appelé aussi garantie de bonne fin ou de bonne exécution ; elle engage la banque à payer une somme forfaitaire en cas de manquement des vendeurs à ses obligations contractuelles. L'effet de la garantie d'exécution cesse lors de la réception provisoire des travaux par le maître d'ouvrage (dans certains cas, à la réception définitive).¹³

3-3-3 La garantie de restitution d'acompte (advance payment bond)

Cette garantie garantit à l'acheteur étranger que les acomptes versés lui seront remboursés si les travaux ne sont pas exécutés.¹⁴

3-3-4 La garantie de retenue de garantie (retentions money bond)

¹² <https://www.vernimmen.net> consulté le 10/09/2023 à 22 :00

¹³ GHISLAINE (L) et HUBERT (M) commerce international ,3^{ème} édition, DUNOD, PARIS 2010, page 182

¹⁴ GHISLAINE (L) et HUBERT (M) commerce international ,3^{ème} édition, DUNOD, PARIS 2010, page 182

Chapitre 02 : Gestion des risques et garanties du commerce extérieur.

Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution en couvrant les vices de construction ou d'entretien pendant la période d'essais qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive des travaux.¹⁵

3-3-5 La letter de credit (Stand by) ou stand by letter of credit

C'est une garantie de paiement pour l'exportateur et une garantie d'indemnisation pour l'acheteur, elle se joue à première demande en cas de défaillance de l'autre partie.

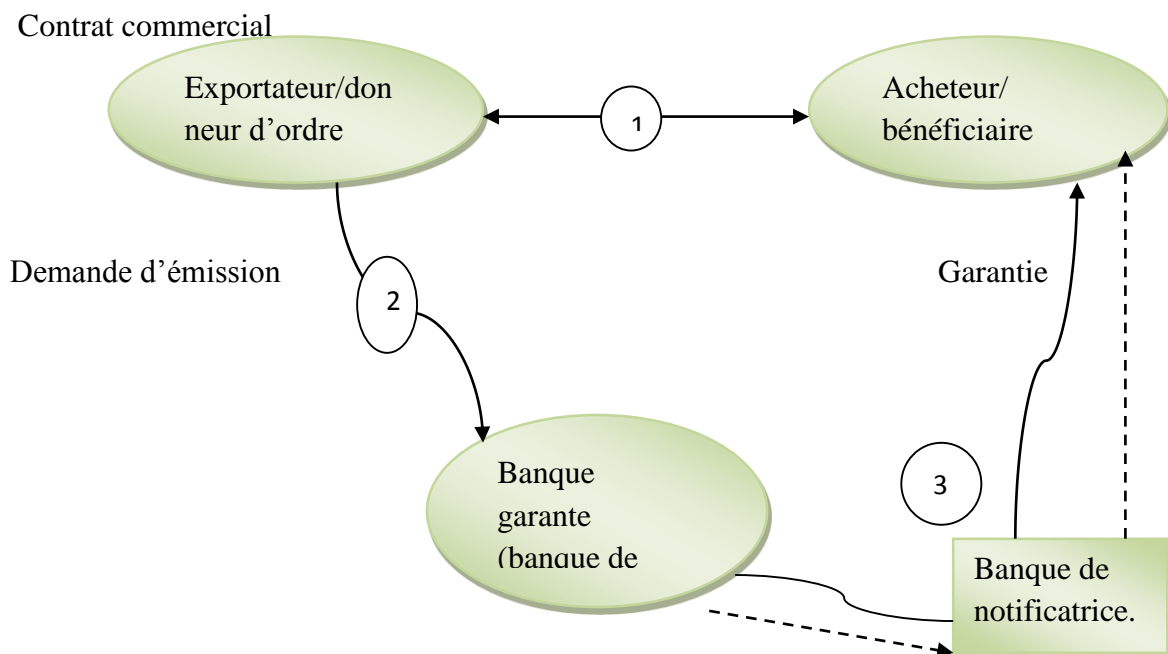
3-4 Les formes garanties

Les différentes formes de garantie bancaire que l'on rencontre dans le commerce international sont les suivantes : La garantie directe /La garantie indirecte.

3-4-1 Les garanties directs

Si la garantie est établie par la banque de vendeur directement au profit de l'acheteur étranger il s'agit d'une garantie directe.¹⁶

Figure n°13 : Schéma d'une garantie direct



Source : GHISLAINE(L)-HUBERT(M) commerce international BTS ,2eme édition, DUNOD PARIS 2008, page 181.

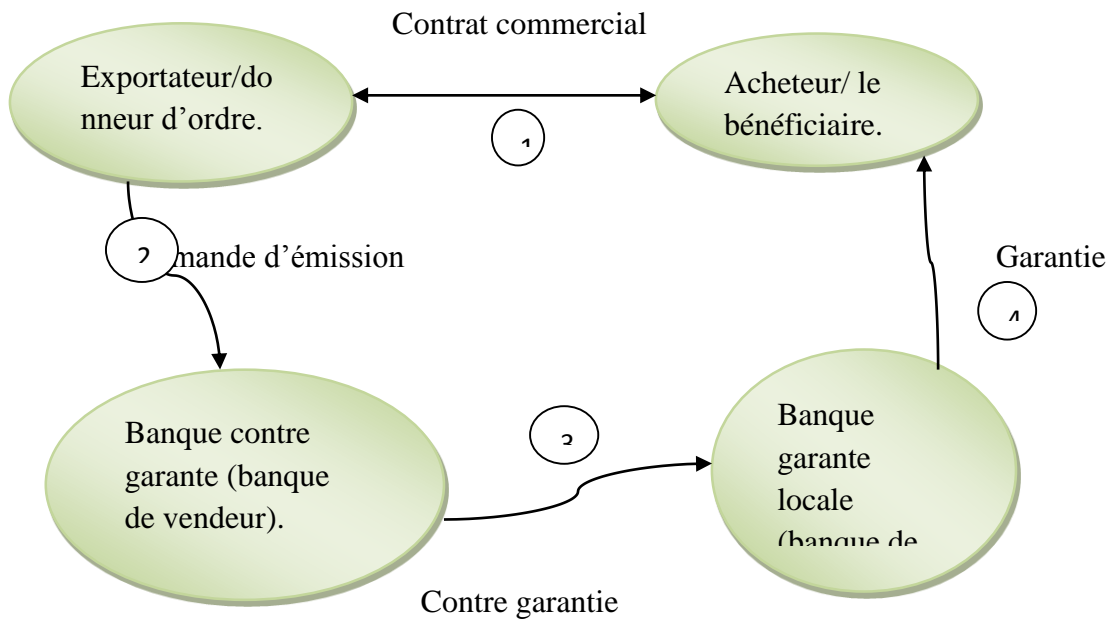
¹⁵ GHISLAINE (L) et HUBERT (M) commerce international ,3émé édition, DUNOD, PARIS 2010, page 182

¹⁶ GHISLAINE (L) et HUBERT (M) commerce international ,3émé édition, DUNOD, PARIS 2010, page 181

3-4-2 Les garanties indirects

C'est la garantie est montée par une banque locales dans le pays de l'acheteur avec le contre-garantie de la banque du vendeur, on parle de garantie indirecte.¹⁷

Figure n°14 : Schéma d'une garantie indirect



Source : GHISLAINE(L)-HUBERT(M) commerce international BTS ,2eme édition, DUNOD PARIS 2008, page 181.

¹⁷ GHISLAINE (L) et HUBERT (M) commerce international, Ibid., page 181

Conclusion

À travers ce chapitre sont mis en évidence les différents risques auxquels sont confrontés l'importateur et l'exportateur et exposées les différentes techniques de prévention et de couverture de ces risques.

La gestion des risques est une démarche primordiale pour une entreprise qui souhaite analyser ses facteurs de vulnérabilité et de comprendre les mécanismes régissant la construction d'un plan de continuité d'activité. Une entreprise qui maîtrise ses risques, elle possède donc une nouvelle palette d'outil pour mieux comprendre et intégrer l'ensemble des problématiques liées à la construction d'un plan d'assurance. Toutes les garanties que l'on peut recueillir ne remplaceront jamais la vigilance du banquier ni de son appréciation du risque.

***Chapitre 03 : Déroulement et gestion de
risques d'une opération d'importation par
le crédit documentaire et la remise
documentaire au sein de la BADR 571
AZAZGA.***

Chapitre 03 : déroulement et gestion de risques d'une opération d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire au sein de la BADR

Introduction

Une transaction commerciale implique un mouvement de biens et de services entre un vendeur et un acheteur mais aussi un paiement de l'acheteur au vendeur qui s'effectue en grande partie par l'entremise d'une banque. La banque facilite ainsi la transaction par son rôle d'intermédiaire ; ce qui constitue l'une de ses plus importantes activités. Mais le rôle de la banque qui peut être un peu plus simple si le vendeur et l'acheteur réside dans le même pays devient très compliqué lorsque ces deux protagonistes sont séparés par des frontières.

Pour mieux assimiler la gestion des risques des techniques de financement de commerce extérieur et après une étude théorique sur ces dernières, nous allons procéder à une analyse d'un crédit documentaire et d'une remise documentaire à l'import traité par la banque BADR agence 571.

Ce chapitre est subdivisé en trois sections, dans la première section on présentera la banque Badr, la seconde section portera sur gestion de risque et le déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein de la BADR 571, agence d'AZAZGA. Et la troisième section sur gestion de risque et le déroulement d'une opération d'importation par la remise documentaire au sein de la BADR 571, agence d'AZAZGA.

Chapitre 03 : déroulement et gestion de risques d'une opération d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire au sein de la BADR

Section 01 : Présentation générale de la BADR.

Notre stage s'est déroulée au niveau de l'agence «BADR 571» AZAZGA. Dans cette section, nous évoquerons brièvement l'historique de la BADR depuis sa création, la présentation ainsi que l'organisation de l'agence d'accueil et enfin la présentions du service de commerce extérieur.

1-1 Historique et évolution de la BADR

1-1-1 Historique de la BADR

La banque d'Agriculture et développement rural est une institution financière nationale créée par décret n° : 82-106 le 13/03/1982.

La BADR est une société par action au capital de 54000.000.000DA, chargée de fournir aux entreprises publiques économiques, conseils et assistance dans l'utilisation, et ce, dans le respect du secret bancaire.

En vertu de la loi 90-10 du 14 avril 1990, relative à la monnaie et au crédit, la BADR est devenue une personne morale effectuant les Operations de réception des fonds public, des opérations d'octroi de crédit, ainsi que la mise à disposition de la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci.

Depuis 1999, le capital de la BADR a augmenté et atteint le seuil de 54.000.000.000DA.

La BADR est une banque publique qui a pour mission le développement de 140 agences cédées par la BNA, son réseau compte actuellement plus de 290 agences et 41 directions régionales et plus de 7000 cadres et employés activant au sein des structures centrales, régionales et locales.

De part, la densité de son réseau et l'importance de son effectif, 668ème au niveau mondial parmi 4100 banques classés.

1-1-2 Evolution de la BADR

Trois étapes caractérisent l'évolution de la BADR :

- **Période de 1982-1990**

Chapitre 03 : déroulement et gestion de risques d'une opération d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire au sein de la BADR

Au cours de ces huit années, la BADR a eu pour objectif, d'asseoir sa présence dans le monde rural un ouvrant de nombreuses agences dans les zones à vocations agricole. Elle a acquis une notoriété et une expérience ; certaine dans le financement de l'agriculture, de l'agro-alimentaire et l'industrie mécanique agricole. Cette spécialisation s'inscrivait, alors, dans un contexte d'économie planifiée où chaque banque publique avait son champ d'intervention.

• Période de 1991-2002

La loi 90/10 ayant mis termes à la spécialisation des banques la BADR a élargie son champ d'intervention vers les autres secteurs d'activités, et notamment vers les PME/PMI, tout en restant un partenaire privilégié du secteur agricole.

Sur le plan technique, cette étape a été celle de l'introduction des technologies informatiques :

- ◆ 1991 : mise en place du système « SWIFT » pour l'exécution des opérations de commerce internationale.
- ◆ 1992 : mise en place du logiciel « SYBU », avec différents modules de traitement des opérations bancaires (gestion des prêts, gestion des opérations de caisse, gestion des placements, consultation à distance des comptes clientèles).
- ◆ 1992 : informatisation de l'ensemble des opérations du commerce extérieure.

Les ouvertures des crédits documentaires sont, aujourd'hui, traitées en 24 heures maximum :

- ◆ 1992 : introduction du nouveau plan des comptes au niveau des agences ;
- ◆ 1993 : achèvement de l'information de l'ensemble des opérations bancaires au niveau du réseau ;
- ◆ 1994 : mise en service de la carte de paiement de retrait BADR ;
- ◆ 1996 : introduction du télétraitement (traitement et réalisation d'opérations bancaire a distance et en temps réels) ;
- ◆ 2002 : mise en service de la carte de retrait interbancaire.

• Période de 2002- avril 2012

Chapitre 03 : déroulement et gestion de risques d'une opération d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire au sein de la BADR

L'étape actuelle se caractérise par l'implication intéressante des banques publiques dans la relance des investissements productifs et la mise en adéquation de leurs activités et du niveau de leurs prestations avec les principes de l'économie du marché.

En matière d'intervention dans le financement de l'économie, la BADR a considérablement augmenté le volume des crédits consentis aux PME/PMI du secteur privé (toutes branches confondues) tout en accroissant son aide au monde agricole et para agricole.

Afin de se mettre au diapason des profondes mutations économiques et sociales et répondre aux attentes de la clientèle la BADR a mis en place un programme d'actions quinquennale, axé notamment sur la modernisation de la banque, l'amélioration des prestations, ainsi que l'assainissement comptable et financier.

Ce programme a conduit à ce jour aux réalisations suivantes :

- ◆ 2000 : établissement d'un diagnostic exhaustif des forces et faiblesses de la BADR et élaboration d'un plan de mise à niveau de l'institution par rapport aux normes internationales ;
- ◆ 2000 : généralisation de système réseau local avec réorganisation du logiciel SYBU en client-serveur ;
- ◆ 2001 : Assainissements comptable et financier ;
- ◆ 2001 : Refonte et raccourcissement des procédures de traitement, d'acheminement et de sanction des dossiers de crédit. Les délais varient, aujourd'hui, entre 20 et 90 jours, selon qu'il s'agit d'un crédit d'exploitation, d'investissement, ou encore, de son niveau de sanction (agence locaux d'exploitation, groupes régionaux d'exploitation « ex-succursale », direction générales) ;
- ◆ 2006 : Concrétisation du concept de « banque assises » avec « Services personnalisables » ;
- ◆ 2008 : Introduction du nouveau plan des comptes au niveau de la comptabilité centrale ;
- ◆ 2010 : Généralisation du réseau MEGA PAC à travers nos agences et structures centrales ;
- ◆ 2012 : La mise en place d'une application relative à la dématérialisation des moyens de paiement et au transport d'images d'appoints ;
- ◆ 2012 : Généralisation de la norme « banque assise » avec « service personnalisé » aux agences principales du territoire national.

Chapitre 03 : déroulement et gestion de risques d'une opération d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire au sein de la BADR

1-2 Organisation de la BADR

L'environnement économique et social subit des profondes mutations.

La BADR qui fait partie de cet environnement doit pour être compétitive et performante, réadapter son schéma organisationnel, ses méthodes du travail et ses moyens d'action.

Il s'agit en matière d'organisation, de mettre en place un ensemble cohérent et efficace, avec une répartition claire des missions et responsabilité de chaque structure.

L'organisation s'articule autour de huit fonctions ou groupe de fonctions :

- Le groupe de fonction « ressource, crédit et recouvrement » ;
- Le groupe de fonction « informatique, comptabilité et trésorerie » ;
- Le groupe de fonction « administration et moyen » ;
- La fonction internationale ;
- La fonction contrôle ;
- La fonction communication ;
- La fonction exploitation ;
- La fonction management.

Les trois groupes de fonctions sont placés sous la responsabilité de trois directeurs généraux adjoints.

La fonction internationale est placée sous la responsabilité d'un divisionnaire.

La fonction contrôle et communication sont rattachées directement au président directeur général.

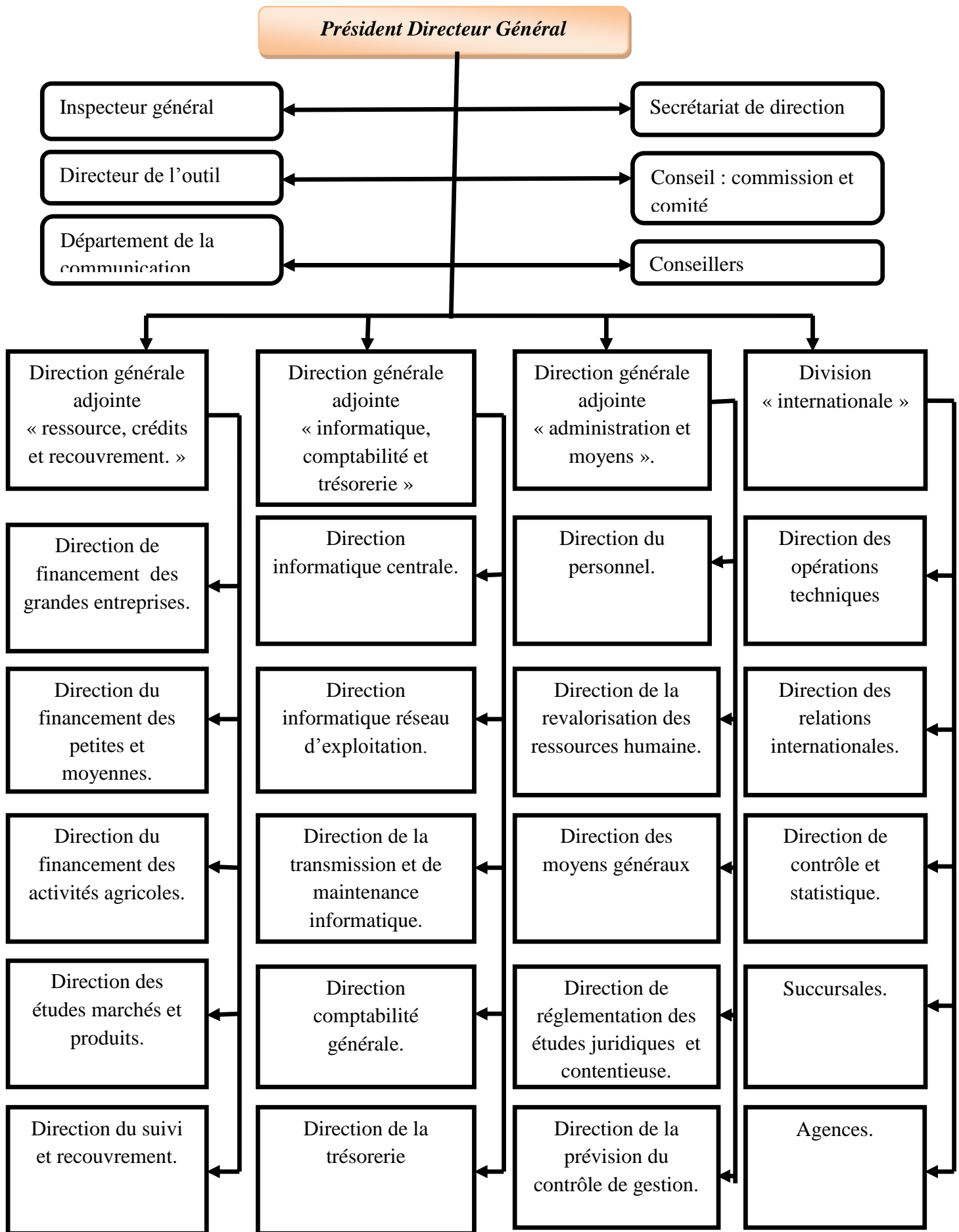
La fonction d'exploitation est prise en charge essentiellement par le réseau constitué de succursales et d'agences.

La fonction management concerne et implique l'ensemble des gestionnaires de la banque.

1-3 Organigramme général de la BADR

Figure n°01: organigramme générale de la BADR.

Chapitre 03 : déroulement et gestion de risques d'une opération d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire au sein de la BADR



1-4 Présentation de l'agence BADR 571 AZAZGA

Parmi les structures de base existante ; celle mise à AZAZGA, le lieu de déroulement de notre stage pratique.

La BADR agence d'AZAZGA « 571 » est une petite agence qui se situe à la daïra d'AZAZGA à 30KM de la wilaya de TIZI OUZOZOU. Elle est issue de restructuration en 1982 de la BNA en deux banques : BADR et BNA.

Cette agence existe depuis les années 1970 autant que bureau périodique qui ouvre seulement les jours de marché avec deux éléments à savoir : un caissier et un chef de bureau pour exécuter quelques opérations de caisses.

Son existence réelle autant qu'agence se fait en 1970 avec l'augmentation de l'effectif. En 1982 l'agence a changé de tutelle avec la structure de la BNA pour être une agence de la BADR vu la vocation agricole de la région. En l'an 2000 l'agence change de siège pour occuper un bâtiment neuf en plein centre-ville d'AZAZGA ; et voit son personnel augmenter à 22 éléments.

1-5 L'organisation de l'agence 571 AZAZGA

Cette organisation contient plusieurs éléments qui sont les suivants :

- **LE DIRECTEUR**

Le directeur de l'agence est le premier responsable de la gestion et des résultats commerciaux de sa structure ; il a pour responsabilité :

- Animer ; coordonner et contrôler l'activité de l'agence ;
- Veiller à l'application de la réglementation en vigueur ;
- Orienter et suivre l'activité du service contrôle de l'agence ;
- Décider dans la limite des pouvoirs conférés des concours bancaires à mettre en place et à veiller à la qualité du portefeuille crédit de l'agence ;
- Assurer un suivi rigoureux des impayés et des dossiers litigieux et contentieux ;
- Veiller à la gestion de la trésorerie une fois notifié ;

Chapitre 03 : déroulement et gestion de risques d'une opération d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire au sein de la BADR

- Veiller à la bonne circulation de l'information (notes, manuelles des procédures....) entre les différentes agences.

- **LA CELLULE ADMINISTRATIVE**

Cette cellule se divise en deux fonctions :

- Fonction « affaires générales » : elle a pour mission :
 - Elaborer le budget et assurer sa réalisation ;
 - Veiller à l'application rigoureuses des normes de sécurité personne et des biens ;
 - Assurer la gestion des moyens de communication de l'agence ;
 - Assurer la gestion des archives ;
 - Elaborer et suivre la réalisation du plan de formation du personnel.
- Fonction « contrôle comptabilité » :

Ce service est placé sous l'autorité du directeur de l'agence. Il a été créé dans le but de réhabiliter l'auto contrôle en agence.

- **LE SERVICE CLIENTELE**

Ce service a deux fonctions :

- Fonction caisse :

Elle a pour mission de :

- traiter toute les opérations de caisse libellées en dinars et en devise ;
- maintenir le contact étroit et constant avec la clientèle ;
- exécuter les opérations qui lui sont conférée par la clientèle ;
- tenir à jour la position des comptes des clients.

Cette fonction est composée de deux compartiments :

- a) **Le compartiment front office (guichet)**

Ce compartiments est composé de deux section : section espèce et section réception ; mais obéit à une ancienne organisation ; celle-là est structuré comme suit :

Chapitre 03 : déroulement et gestion de risques d'une opération d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire au sein de la BADR

- Caisse versement en dinars : le versement est l'opération bancaire qui consiste pour un client de remettre des espèces en vue d'alimenter son compte ou celui d'une tierce personne ;
- Caisse paiement en dinars : le guichetier assure des opérations de retrait de paiement en espèce ;
- Caisse épargne banque : elle s'occupe de la gestion des comptes sur livret, l'établissement des chèques de retrait.
- Section portefeuille : cette section est rattachée à la fonction caisse, elle s'occupe du traitement des chèques et des effets de commerce depuis leur remise jusqu'à leur encaissement.

b) Le compartiment back-office (arrière guichet)

Composée de trois sections (administration de la caisse, virement et recette) le back office de l'agence a pour mission essentielle de traiter :

- Les ordres reçus du compartiment front office ;
- Les opérations initiées par d'autres structures de la banque pour le compte de la clientèle ;
- Les opérations administratives liées au service.

Fonction des opérations du commerce extérieur :

Cette fonction est structurée en trois sections :

- Section domiciliation, transfert rapatriement libre et direct ;
- Section crédit documentaire et remise documentaire ;
- Section de gestion des contrats internationaux.

• LE SERVICE CREDIT

Ce service est le compartiment le plus important au sein d'une agence, il a pour mission principal :

- Etudier les risques ;
- Mettre en place et suivre les lignes des crédits autorisés ;
- Confectionner et exploiter les statistiques des engagements.
 - Fonction études et analyses : elle a pour tâche :
- Etudier les demandes de crédit et proposer les concours à mettre en place ;

Chapitre 03 : déroulement et gestion de risques d'une opération d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire au sein de la BADR

- Soumettre pour appréciation et décision de la direction d'agences, les dossiers de crédit à étudier ;
- Etudier et transmettre à la hiérarchie sous la responsabilité du directeur, pour décision, les demandes de crédit ne relevant pas des pouvoirs de l'agence ;
- Porter à la connaissance de la clientèle les décisions précises ;
- Tenir et mettre à jour les dossiers de crédit ;
- Assurer la confection et/ ou la transmission des dossiers concernés par le contrôle, à la banque d'Algérie ;
- Suivre régulièrement l'évolution des entreprises financées (information récoltées par voies de presse...) ;
- Suivre conjointement avec le secrétariat, l'utilisation des crédits et leur remboursement à échéance ;
- Assister et conseiller en matière de financement, notamment en matière de nature de crédit approprié ;
- Suivre la réalisation physique des projets d'investissement financés par l'agence et établir des comptes rendus aux structures centrales avec les propositions adéquates en vue de préserver les intérêts de la banque.

• SECRETARIAT ENGAGEMENT

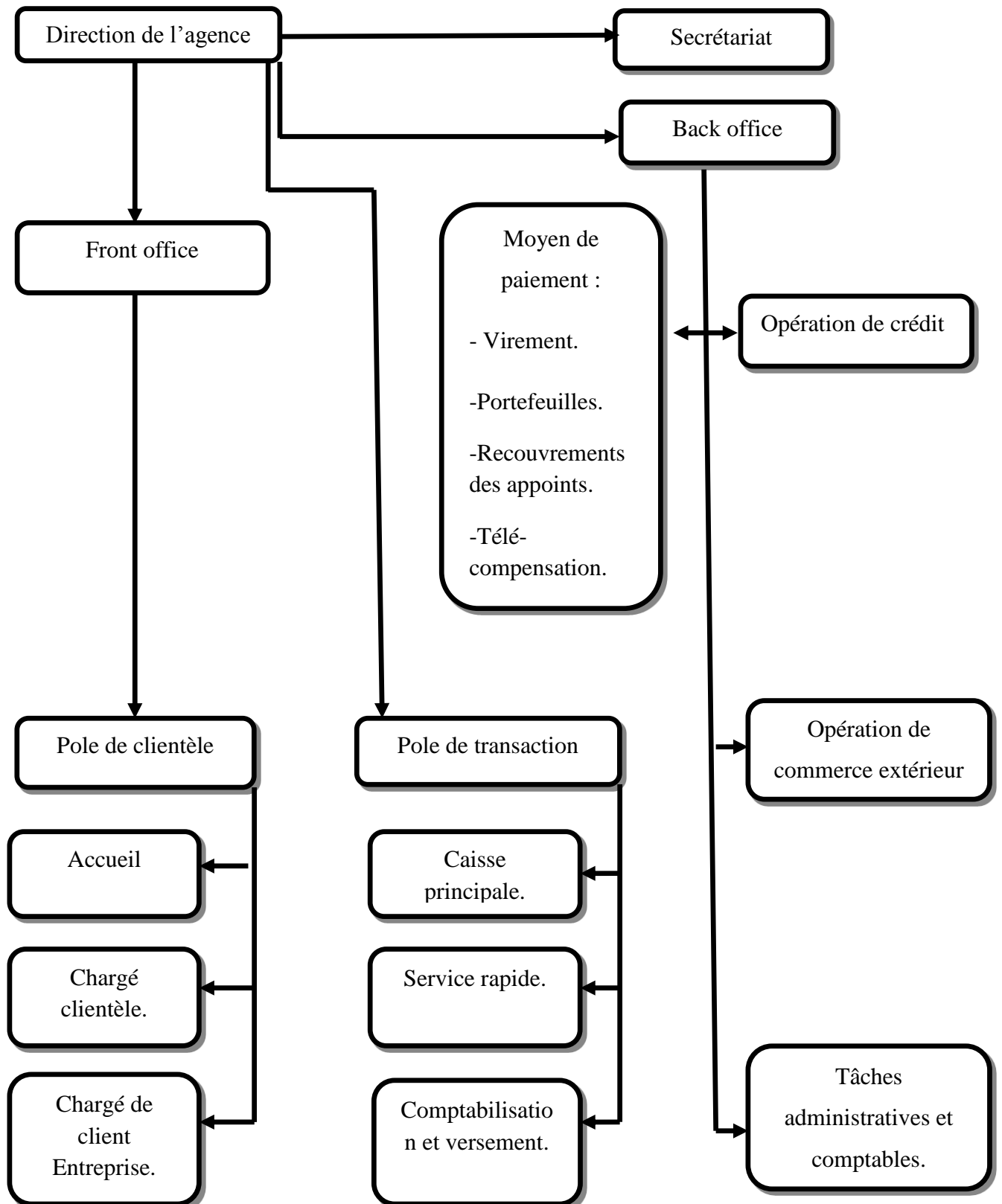
Le secrétariat engagement est chargé de :

- Procéder au recueil des garanties exigées, la mise en place des crédits.
- Etablir et délivrer les actes d'engagement (convention de crédit, acte de caution ou d'aval,..) ;
- Mettre en place les crédits autorisés ;
- Exécuter, élaborer et suivre les opérations de banque liées au crédit assortis de gage ;
- Suivre l'application des conditions de banque d'une manière générale, notamment pour les engagements ;
- Elaborer et adresser à la bonne date, les statistiques destinées aux structures centrales d'étude et analyse concernées.

Tous les composants de cette banque sont cités dans l'organigramme ci-dessous :

Figure n°02 : Organigramme de l'agence 571 AZAZGA

Chapitre 03 : déroulement et gestion de risques d'une opération d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire au sein de la BADR



Source : Document interne de la BADR.

Chapitre 03 : déroulement et gestion de risques d'une opération d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire au sein de la BADR

Section 02 : Gestion de risque et le déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein de la BADR 571, agence d'AZAZGA.

Afin de mieux comprendre la gestion de risque et la réalisation de crédit documentaire et la remise documentaire, nous allons présenter par un cas pratique le déroulement d'une opération de crédit documentaire, nous illustrons les différentes étapes de sa réalisation de la présentation par l'importateur du contrat commercial, de l'ouverture du Credoc jusqu'à l'apurement du dossier de domiciliation. On procède par un exemple réel de deux entreprises de pays différents qui concluent un contrat commercial, l'une est une SARL X (l'importateur) et l'autre est une entreprise nommée « ECONERGY KOREA » (l'exportateur).

2-1 Détermination des éléments entrant dans le contrat commercial

Avant de procéder à l'étude du dossier, il est important d'abord de déterminer les éléments entrant dans le contrat commercial, tout en identifiant les parties intervenants, ainsi que les documents retenus lors des négociations :

- **L'importateur**

La SARL X (société algérienne spécialisée dans la distribution de produits et services dans plusieurs activités : pièces de rechange automobile, outillage et équipements professionnels..)

- **L'exportateur**

ECONERGY KOREA.

- **La banque émettrice (banque de l'importateur)**

Banque de l'agriculture et du Développement RURAL Agence 571 d'AZAZGA,

- **La banque notificatrice (banque de l'exportateur)**

SHINHAN BANK OF KOREA.

Une fois les deux parties (importateur, exportateur) se sont mis d'accord sur les éléments du contrat commercial, l'entreprise ECONERGY KOREA établit la facture pro forma, précisant les références des deux parties, puis la SARL X régla la taxe relative à la domiciliation d'une importation par la revente en état (10000.00)

Chapitre 03 : déroulement et gestion de risques d'une opération d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire au sein de la BADR

2-2 Réception et vérification de la demande de domiciliation au « front office » :

L'importateur se présente à sa banque pour procéder à la domiciliation de l'importation muni de :

- La facture pro forma en deux exemplaires (annexe N°07) ;
- Une demande de domiciliation (Annexe 02) ;
- Une attestation de risque de change (Annexe 04) ;
- Les exemplaires d'attestation de paiement de la taxe de domiciliation (annexe 03).

Et si c'est pour la première domiciliation, joindre une copie de registre de commerce, la durée est limitée actuellement à 2 ans et une copie de la carte fiscale.

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

- La demande de domiciliation modèle en vigueur, complétée et signée par le client importateur ;
- Deux (02) copies de la facture pro forma ;
- Copie légalisée du registre de commerce ;
- Le NIF « le numéro d'identification fiscale » ;
- Quittance de la taxe de domiciliation pour les opérations des biens destinées à la revente en l'état ;
- L'autorisation ou visa délivrée par les ministres concernés pour l'importation de certains produits.

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

- La recevabilité de la demande au plan formel est règlementaire tel :
 - Date d'établissement de la demande ;
 - Nature du contrat ;
 - Nom ou raison sociale de l'importateur et son numéro de compte au niveau du guichet domiciliataire ;
 - Désignation des produits à l'import ;
 - Tarifs douaniers ;
 - Montant en devise et la contre-valeur en dinars ;

Chapitre 03 : déroulement et gestion de risques d'une opération d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire au sein de la BADR

- Incoterms (lorsque cela concerne une importation de biens) ;
- Nom du fournisseur ou vendeur ;
- Provenance et origine des produits ;
- Modalité de règlement ;
- La date probable du règlement ou du premier règlement ;
- La signature par les personnes accréditées
- Que le contrat commercial comporte les indications suivantes :
 - L'identité et adresse des contractants,
 - Les pays d'origine ou provenance des marchandises ;
 - Le prix unitaire et la valeur globale des marchandises ;
 - La monnaie de facturation et la monnaie de paiement ;
 - Les frais accessoires ;
 - Les délais de livraison ;
 - Les échéances fixées pour le paiement ;
 - Incoterms (lorsque l'opération concerne une importation de biens) ;
 - Modalité de paiement.
- La conformité des copies du contrat commercial par rapport à l'original.
- Que les exemplaires de l'engagement (si les produits importés sont destinés à l'exploitation) sont signés par les personnes accréditées et autorisées par le client ;
- Que les indicateurs sur la demande concordent avec les caractéristiques du
- contrat ;
- Que le contrat ne porte pas sur des produits prohibés à l'importation ;
- Que le client n'est pas frappé par une interdiction d'accès au commerce
- extérieur ;
- Que le formulaire de la taxe de domiciliation est authentique (exemplaire dûment revêtu du visa et cachet de la recette des impôts), et que les renseignements et les montant repris sur ce formulaire concordent et concernent bien l'importation à domicilier.

A l'issu de ces vérifications, le chargé de clientèle :

- Soumet l'entier dossier au superviseur pour contrôle et visa ;
- Saisi la domiciliation sur le système informatique en actionnant le menu approprié et attribue au dossier un numéro chronologique ;

Chapitre 03 : déroulement et gestion de risques d'une opération d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire au sein de la BADR

- Reprend les informations du dossier sur le système informatique en utilisant le module approprié qui édite un avis de domiciliation en quatre (04) reprenant :
- Numéro d'immatriculation de l'agence auprès de la banque d'Algérie (150404) ;
- Numéro de compte client : 003.00571.XXXXXXXXXXXXXX.
- Nom ou raison sociale du client : SARL X, AZAZGA, Algérie.)
- L'adresse de la banque de client : AZAZGA.
- Numéro du registre de commerce du client, et sa date de délivrance ;
- NIF : XXXXXXXXXXXXXXXX ;
- Numéro et date d'établissement de la facture : N° :2022-07-05-001 du 25/07/2022
- Le montant de l'opération et sa contre-valeur en dinars : 592453.30EUR/84376576.91004 dinars ;
- Désignation et tarif douanier de la marchandise : PIECES DE RECHANGES, 8407349100 ;
- Mode de transport : COUT ET FRET
- L'incoterm : CFR ;
- Pays de provenance ou d'origine : COREE, DU SUD ;
- Nom et adresse de fournisseur : ECONERGY AUTOMOTIVE
- Délai d'expédition : 90 jours
- Modalité de paiement : CREDOC IRREVOCABLEE CONFIRME (OU NON CONFIRME) à VUE.

2-3 Attribution d'un numéro de domiciliation de l'importation :

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

La codification de la domiciliation bancaire est composée de 21 chiffres et se décompose dans l'ordre suivant

Tableau n°03 : Modèle de domiciliation importation.

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL					A.L.E		
DOMICILIATION IMPORT					AZAZGA 571		
15	04	04	2022	4	10	XXXX	USD
AZAZGA LE : 06/10/2022							

Chapitre 03 : déroulement et gestion de risques d'une opération d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire au sein de la BADR

- **La 1^{ère}, la 2^{ème} et la 3^{ème} case** : code wilaya et numéro d'immatriculation de l'agence auprès de la banque d'Algérie pour les opérations avec l'étranger :(exemple : 150404 c'est à dire TIZIOUZOU BADR AZAZGA).
 - **quatrième case** : Année de domiciliation et l'ordre de dossier : 2022.
 - **cinquième case**: ordre de trimestre domiciliation:4
 - **Sixième case** : chiffre identifiant le type de dossier d'importation : 10.
 - **septième case**: ordre de dossier dans le trimestre: XXXX.
 - **huitième case**: code de la monnaie : USD.
- Par apport la case de chiffre identifiant le type de dossier d'importation :
- 10 : simple importation de bien.
 - 13 : contrat d'importation à la fois de biens et de services.
 - 20 : marchés de travaux.
 - 30 : marchés d'études, de prestations de service ou d'assistance techniques.
 - 60 : marché d'architecte.
 - 70 : contrat de brevet ou d'exploitation de licence.

Le banquier après s'être assuré de la capacité financière du client, procède à la domiciliation de la facture pro forma, appose sur les deux exemplaires le cachet de domiciliation et remet un exemplaire à la SARL X, qui la taxe à son exportateur afin de lui confirmer la domiciliation de l'opération auprès de l'agence 571.

Ensuite le banquier prélève les frais de domiciliation du compte client en utilisant le code d'opération CD4 dont tarif en vigueur, envoie un exemplaire de la taxe de domiciliation à la direction des impôts, un autre exemplaire est conservé dans le dossier et classe le dossier de domiciliation dans une chemise ouverte à cet effet et l'enregistre sur le registre de la domiciliation.

2-4 Traitement du dossier de la demande d'ouverture du CREDOC au niveau du « back office »

Après la conclusion du contrat commercial et la domiciliation de l'opération d'importation, l'importateur dépose une demande à sa banque pour l'ouverture d'une lettre de crédit documentaire en faveur de l'exportateur, accompagné d'une facture domiciliée.

Dès réception du dossier, le chargé du commerce extérieur au niveau du « back office »:

Chapitre 03 : déroulement et gestion de risques d'une opération d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire au sein de la BADR

- Vérifie l'entier dossier, en s'assurant que les documents répondent à toutes les exigences, et sont conformes aux dispositions contractuelles et réglementaires en vigueur, le banquier après vérification constitue une provision de 105% de la contre-valeur DA du montant de la facture ;
- Ouvre un dossier de domiciliation physique, en classant tous les documents dans la chemise appropriée du modèle en vigueur, sur laquelle il porte :
 - Le nom du client importateur : SARL X ;
 - Le fournisseur ou le contractant étranger : ECONERGY KOREA.
 - Le montant et sa composition en fournitures, services et contreparties en dinars 592453,30EUR « CFR », 84376576,91004Dinars (taux appliqué 142,41895) ;
 - Le numéro complet de domiciliation : 150404.2022.4.10.00002USD
 - Renseigne une fiche de contrôle normalisé model en vigueur, sur laquelle il est enregistré :
 - Les règlements (les transferts de devises) ;
 - Les réalisations d'importation ;

Dates réglementaires de suivi et de déclaration ;

- Lorsque la fiche de contrôle ne suffit pas pour l'enregistrement de l'ensemble des opérations des dossiers, il ouvre une autre sur laquelle il reprendra le solde des opérations des cadres et rubriques de la première fiche ;
 - Renseigne la fiche de position, modèle en vigueur, pour le suivi des règlements en mentionnant :
- Le cumul, solde restant à régler ;
- Les règlements des commissions, intérêt et frais assimilés lorsque le dossier est assorti de crédit extérieur moyen ou long terme ;
- Le suivi des règlements au titre de la part non transférable au compte INR (Intérieur de non-résidents).
 - Classer le dossier de domiciliation ouvert en armoire, en un espace dossier en cours, par ordre numérique, en attendant sa réalisation ;
 - Garder l'original de la lettre d'engagement dans le dossier, et transmettre une copie à la direction des impôts.

2-5 Réception des messages transmis par Swift et réalisation du Credoc :

Chapitre 03 : déroulement et gestion de risques d'une opération d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire au sein de la BADR

Après réception de la demande d'ouverture du Credoc, le banquier prépare le dossier à envoyer à la direction internationale comme suit :

- Rédiger la lettre de crédit suivant du client ;
- Etablissement de la formule règlement « F4 » ;
- Copie de la facture pro forma domiciliée.

La direction internationale se charge de faire de message SWIFT à la banque notificatrice, ensuite débite l'agence du montant des frais d'ouverture et de la taxe, qui seront prélevés du compte de client importateur.

Après que l'entreprise ECONERGY KOREA soit consentie au crédit documentaire en faveur, et lorsque le message SWIFT est reçu par le correspondant, elle procède à l'expédition des marchandises à l'entreprise X, et les documents réunis, par le biais de cette banque qui les vérifie. Elle paie l'exportateur et envoie les documents à la banque émettrice. Parmi les documents requis, on trouve :

- 2/3 connaissement originaux en Board établis à l'ordre de la BADR AZAZGA ;
- Originales factures commerciales en 02 exemplaires
- Copie certificat d'origine visé par la chambre de commerce

Documents d'expéditions requis par canal DHL :

- 1/3 connaissement original
- 03 exemplaires originaux facture définitive ;
- 01 exemplaire original certificat de conformité ;
- 02 exemplaires originaux liste colisage ;
- Original certificat d'origine certifié par la chambre de commerce
- Copie de déclaration d'exportation ;
- 01 exemplaire certificat d'existence ;

À l'arrivée des documents, la banque émettrice (BADR AGENCE 571 AZAZGA) procède à leur vérification s'ils sont conformes aux conditions de crédit, procède aux reports de domiciliation sur la facture définitive, endosse le connaissement et remet au client les documents lui permettant de retirer la marchandise après le dédouanement, la banque émettrice effectue le transfert selon les termes convenus, puis débite le client de la contre-valeur en DA du montant transféré, majoré des frais et taxes.

Chapitre 03 : déroulement et gestion de risques d'une opération d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire au sein de la BADR

2-6 La réalisation physique

Après la réception et vérification du SWIFT, le chargé de l'opération doit :

- Pointer et vérifier tous les documents énuméré dans le bordereau de transmission de documents avec ceux reçus ;
- Vérifier que les documents sont conformes aux clauses de la lettre d'ouverture du Credoc puis:
 - Porter le numéro de domiciliation sur toutes les factures définitives en lui attribuant le numéro : 150404.2022.4.10.00002 USD du 06/10/2022, LA BADR signe les documents et les revêt d'un cachet ;
 - Transmis un avis de disposition au client
 - Classe une copie des documents d'expédition (facture)

2-6-1 Le cout du crédit documentaire

L'opération du crédit documentaire engendre plusieurs frais qui seront supportés par l'acheteur (SARL X) comme suit :

- **Les frais de domiciliation**

Les frais de domiciliation = commissions de domiciliation+ TVA

-Débit compte client :	3570,00DA
-Crédit compte commission :	3000,00DA
-Crédit taxe :	570,00DA (TVA19%)

- **Blocage de provision à 105%**

- $592453,30 \times 142.41895 =$ 84376576.91004DA ;
- $84376576.91004 \times 1.05 =$ 88595405,755542DA ;

Le montant de la provision bloqué= montant de la facture en DA+ LE
risque de change5%

Chapitre 03 : déroulement et gestion de risques d'une opération d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire au sein de la BADR

- **Règlement de Credoc**

- Montant transfert en devise :	574.338.00 USD
- Au cours de :	135.92
- TVA collectée :	570.00DA
- Transfert en devise avec change :	78.065.686.54 DA
- Commission de change :	78.065.69DA
- Frais SWIFT :	3.000.00DA
- Marge pondéré :	78.143 ,75 DA
- A porter au débit de client :	78.225.465.98 DA

2-7 La remise de la marchandise

La SARL X dédouane la avec la présentation des documents d'expéditions et retire un document qui est la déclaration en détail après paiement des droits et taxes douanières (D10).

2-8 L'apurement du dossier

Toute opération de domiciliation doit être apurée et la valeur des marchandises importées doit correspondre au montant du transfert (les flux financiers doivent équilibrer les flux physiques). Afin d'apurer le dossier de domiciliation, le banquier vérifie les documents suivants :

- Facture définitive domiciliée ;
- Copie SWIFT ;
- Connaissance maritime;
- La « formule 4 » qui confirme que le transfert est effectué ;
- D10 document douanier qui atteste que la marchandise est retirée par l'importateur.

Ces documents sont rassemblés afin de comparer les montants portés dessus,

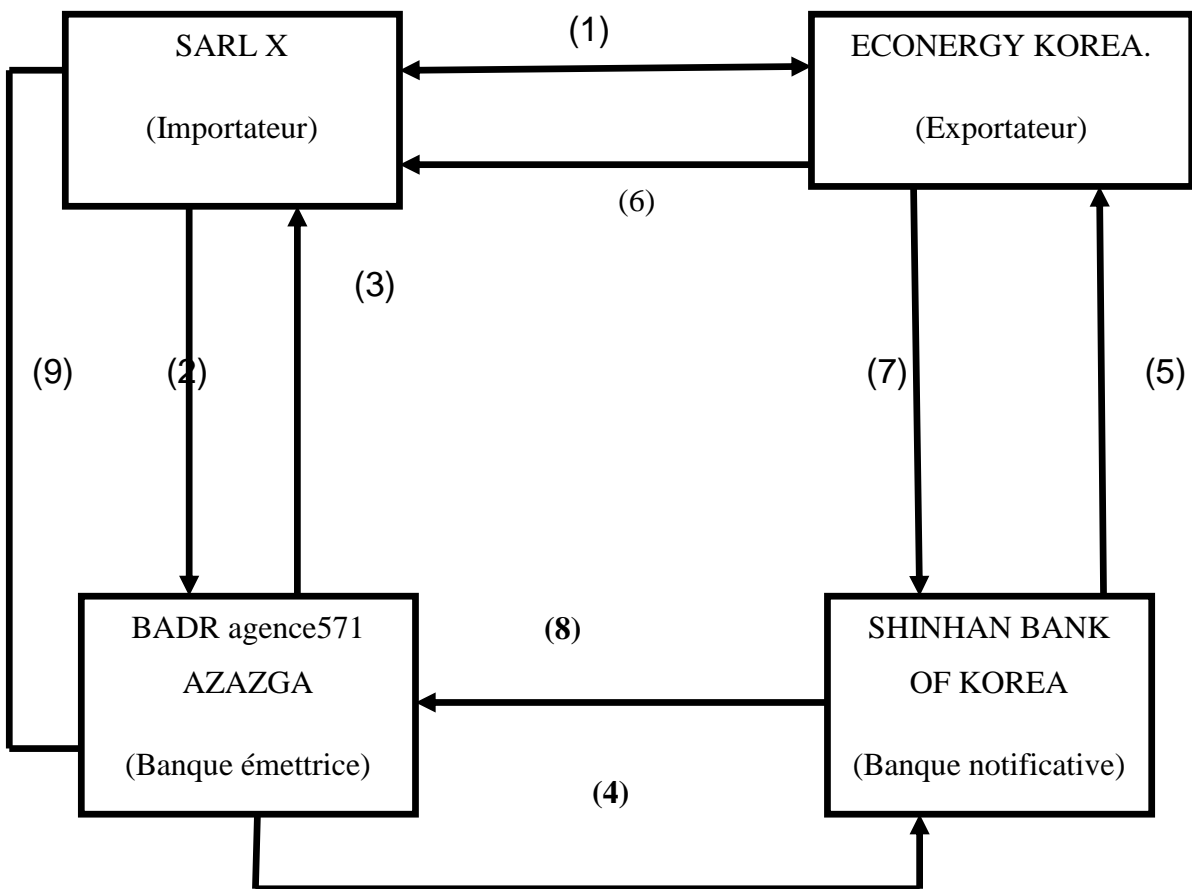
- trois situations peuvent être distinguées :
- Si le montant porté sur le D10 est égal avec celui porté sur la facture définitive, cela veut dire que le dossier est apuré ;

Chapitre 03 : déroulement et gestion de risques d'une opération d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire au sein de la BADR

- Si le montant porté sur le D10 est supérieur à celui porté sur la facture définitive, cela veut dire que le dossier est en insuffisance de règlement ;
- Si le montant porté sur le D10 est inférieur à celui porté sur la facture définitive, cela veut dire que le dossier est en excédent de règlement

Le déroulement de cette opération s'illustre par le schéma suivant :

Figure n°15 : déroulement de la demande de crédit documentaire



Source : établi par nous-mêmes

Chapitre 03 : déroulement et gestion de risques d'une opération d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire au sein de la BADR

Section 03 : Gestion de risque et le déroulement d'une opération d'importation par la remise documentaire au sein de la BADR 571, agence d'AZAZGA.

Après la description du crédit documentaire, nous présenterons la gestion de risque et le déroulement d'une Opération de remise documentaire.

3-1 Présentation du contrat commercial

Dans ce second cas, le contrat est conclu entre une entreprise algérienne SARL X de AZAZGA de la wilaya de TIZI OUZOU et une entreprise ALLEMANGE pour l'achat d'un produit les pièces de rechange. Ce contrat a été signé entre les deux parties

Il stipule que :

- Le prix de la marchandise est été fixé à un montant de : 191103.82euros
- Le nom et l'adresse de la banque émettrice : la BADR 571.
- Le nom et l'adresse de la banque notificatrice : DEUTSCHE BANK AG
- la marchandise doit être expédié au : port de Bejaia
- modalités de paiement avec une : Remise documentaire à vue
- incoterms : CFR
- pays d'origine : TAIWAN, PROVINCE DE CHINE –TW
- port d'expédition : Bejaïa

3-2 L'ouverture du dossier de domiciliation :

L'ouverture d'un dossier de domiciliation se fait par la présentation de l'importateur pour la banque des documents qui sont :

- 02 copie facture pro forma (annexe n°05) ;
- 02 copies de CLC;
- 02 attestations ALGEX ;
- Original et copie attestation taxe domiciliation bancaire (exemplaire 2et 3) ;
- 02 copies de quittance d'encaissement déclaration ;
- 02 copies avis d'acceptation pré dom ;
- Original et copie demande de domiciliation bancaire ;
- Original et copie demande d'une domiciliation dans le cadre de revente en L'état ;
- Original et copie engagement de prioriser l'incoterm FOB ;

Chapitre 03 : déroulement et gestion de risques d'une opération d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire au sein de la BADR

- Copie attestation de risque de change (annexe N°04) ;
- 02 copies de registre de commerce ;
- 02 copies certificat de respect ;
- 02 copie de mise à jour CNAS et CASNOS ;
- 02 copies extraites de rôle.

Le banquier vérifie la conformité des documents avec la réglementation des échanges et du commerce extérieur.

3-2-1 Attribution d'un numéro de domiciliation

Comme pour le crédit documentaire, la remise documentaire passe aussi par la domiciliation bancaire, le banquier procédera à l'ouverture d'un dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique, relevé du répertoire du dossier d'importation domicilié.

Le cachet de domiciliation est composé :

Tableau n°04 : modèle de domiciliation importation.

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPEMENT RURAL.					A.L.E		
DOMICILIATION IMPORT					AZAZGA 571		
15	04	04	2022	4	10	00001	EUR
AZAZGA LE : 05/10/2022							

3-2-2 L'ouverture d'une fiche de contrôle :

Le banquier classe les documents dans une fiche contrôle conserver au niveau de l'agence pour le suivi et le contrôle.

3-2-3 Constitution de la commission de domiciliation :

La comptabilisation de la commission et de la taxe de domiciliation se fait selon les écritures suivantes :

Chapitre 03 : déroulement et gestion de risques d'une opération d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire au sein de la BADR

-commission de domiciliation:	3570,00DA
-Crédit compte commission :	3000,00DA
-Crédit taxe : (TVA19%)	570,00DA

3-2-4 Blocage de provision

Le montant de la provision bloqué= montant de la facture en DA+ LE
risque de change5%

- $191103.82 \times 136.6126 = 26107189.72013DA$
- $26107189.72013 \times 1.05 = 27412549,2DA$

3-2-5 Règlement de la remise

- Montant transfert en devises :	169.665.55EUR.
- Au cours :	146.26
- TVA collectée :	570,00DA
- Transfert en devises avec change :	24.814.451,98DA.
- Commission de change :	24.814,45DA.
- Frais SWIFT :	3.000,00DA.
- Marge pondérée :	24.839,27DA
- A porter au débit du client :	24.867.675,70***DA.

3-3 La réalisation de la remise documentaire

Le fournisseur remet la marchandise au transporteur principale et récupérée le document de transport dans notre cas bill of lading (connaissance maritime) une fois la marchandise est envoyée, l'exportateur présentera à sa banque les documents stipulant la livraison de la marchandise, la banque accepte de vérifier les documents et les transmet par la suite à la banque de l'importateur par canal bancaire ; cette dernière vérifier la cohérence et conformité des documents étrangers et notifie par la suite à l'importateur la réception des documents, la banque remet les documents à l'importateur contre paiement afin de procéder au dédouanement de la marchandise.

Chapitre 03 : déroulement et gestion de risques d'une opération d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire au sein de la BADR

3-4 L'apurement du dossier de domiciliation

L'apurement du dossier de domiciliation se fait en vérifiant les documents suivants :

- La facture définitive
- Le document douanier (D10) ;
- La formule F4.

Après cette vérification de la conformité des documents, le dossier est apuré et une déclaration d'apurement est envoyée à la banque d'Algérie.

3-5 Récapitulatif du déroulement de la remise documentaire

L'ensemble des étapes du déroulement d'une remise import entre l'importateur (SARL X) et l'exportateur (BILISTEIN GROUP) :

- 1) L'exportateur (BILISTEIN GROUP) et l'importateur SARL X concluent un contrat commercial d'achat (pièces de rechanges), dans lequel ils prévoient la remise documentaire comme technique de paiement
- 2) L'exportateur expédie la marchandise vers le pays de l'importateur (SARL X) et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice (BADR 571 AZAZGA). Cette précaution doit permettre d'éviter que l'acheteur puisse entrer en possession de la marchandise avant de l'avoir réglée ;
- 3) Les documents sont remis à la banque remettante (banque de l'exportateur) (DEUTSHE BANK AG) par l'exportateur ;
- 4) La banque remettante (DEUTSHE BANK AG) transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice (BADR 571 AZAZGA) ;
- 5) L'importateur SARL X se domicilié auprès de la banque BADR 571 AZAZGA ;
- 6) La banque présentatrice (BADR 571 AZAZGA) remet les documents à l'importateur (SARL X). contre paiement ou acceptation.
- 7) La banque présentatrice BADR 571 AZAZGA payé l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque DEUTSHE BANK AG ;
- 8) La banque remettante DEUTSHE BANK AG informe l'exportateur BILISTEIN GROUP que le paiement à été effectué en sa faveur ;
- 9) L'importateur SARL X présente les documents au transporteur pour prendre possession de la marchandise.

Chapitre 03 : déroulement et gestion de risques d'une opération d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire au sein de la BADR

- **Les résultats et observations obtenus lors de stage**
- ✓ Tous opérations de Credoc ou de Rem doc exigent un certain nombre d'intervenants pour assurer le bon fonctionnement dans des meilleures conditions.
- ✓ Dans le cas du crédit documentaire l'importateur demande a sa banque d'émettre un du crédit si les conditions sont remplies.et le transmet a la banque de l'exportateur qui l'informe par la suite de la réalisation du crédit documentaire. Une fois que le bénéficiaire reçoit le Credoc par l'intermédiaire de sa banque il est exigés de présenter les documents nécessaires afin de bénéficier de l'engagement bancaire.
- ✓ Les étapes d'un crédit documentaire sont différentes d'une remise documentaire, le Crédit documentaire donne lieu à l'ouverture du crédit, l'émission et le règlement. Chaque étape d'entre elles nécessite la réalisation de plusieurs formalités alors que la remis es donne lieu seulement à deux étapes : la constitution du dossier et la réalisation du dossier. D'où il parait clairement la complexité du traitement d'un Credoc.
- ✓ Les documents exigés pour la domiciliation d'un crédit documentaire et la remise documentaire sont les mêmes. Cependant l'étape d'ouverture d'un crédit n'existe pas dans la démarche d'une remise documentaire, alors que dans le Credoc est une étape très importante qui nécessite des documents spécifiques.
- ✓ Le crédit documentaire et la remise documentaire occupent une place importante dans le commerce extérieur ils présentent des avantages et garanties, des inconvénients et risques pour l'importateur et l'exportateur.
- ✓ Le crédit documentaire est ouvert à l'initiative de l'exportateur, alors que la Rem doc est en faveur de l'importateur qui exige un certain niveau de confiance, contrairement au Credoc qui est le meilleur instrument lorsqu'il s'agit d'une opération faite pour la première fois ou lors d'une transaction très risquée.
- ✓ Le Credoc présente une garantie de paiement pour l'exportateur qui consiste à l'engagement définitif de la banque dans la procédure, aussi que l'importateur est garanti du respect des conditions issues du contrat commercial, l'exportateur n'étant payé par la banque que s'il fournit les documents prouvent qu'il a respecté ces engagements.
- ✓ Aussi la remise documentaire offre une garantie au vendeur, l'acheteur ne pourra pas dédouaner les marchandises à l'arrivé sans avoir au préalable réglé ou être engagé à payer le montant du facteur. Une technique souple, elle n'entraîne pas de formalité particulière pour l'acheteur, elle est simple et rapide, son coût est raisonnable,

Chapitre 03 : déroulement et gestion de risques d'une opération d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire au sein de la BADR

notamment lorsque on compare avec le crédit documentaire, il est plus onéreux suite a des commissions, et sa réalisation est très rigoureuse.

- ✓ Tandis que la Remdoc présente des garanties limites, les banques ne s'engagent pas à payer en cas de défaillance de l'acheteur, ils sont que des intermédiaires entre l'acheteur et le vendeur, elle présent différentes risque : les marchandises sont expédiées avant le règlement par l'importateur et si ce dernier ne les veut plus, il ne demandera pas la remise des documents. L'exportateur devra alors à ses frais, le retard dans la livraison, et le risque de non-paiement.
- ✓ Dans le crédit documentaire le vendeur est payé sans avoir à attendre que les marchandises soient arrivées à destination et l'acheteur est assuré que les marchandises ont été bien expédiées par le vendeur, le Credoc est le moyen le plus sûr mais le plus cher par rapport à la Rem doc, qui procure moins de sécurité pour l'exportateur.
- ✓ Le crédit documentaire couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise.
- ✓ Dans le crédit documentaire les banques s'engagent à payer et a contrôler la conformité aux termes du crédit documentaire des documents ; tandis que dans une remise documentaire se limite à transmettre les documents et ne s'engagent pas au paiement, Le risque de change est supporté par l'importateur dans les deux cas, la couverture du risque de non-paiement procure une protection très moyenne à l'exportateur dans le cas de REMDOC, en revanche une Protection bonne à excellente dans le CREDOC.

Il existe certains risques au moment d'effectuer une transaction commerciale avec l'étranger, malgré l'utilisation du crédit documentaire, qui sont liés impérativement à la déstabilisation politique et économique, les catastrophes naturelles ou la faillite des banques intermédiaires agréer qui restent très rares à se réaliser.

La pratique commerciale nous montre que toutes ces techniques sont utilisées, bien que le choix de la technique à utiliser dépende de l'acheteur, du vendeur, de leurs pays respectifs, et du contexte économique dans lequel la transaction est conclue.

Chapitre 03 : déroulement et gestion de risques d'une opération d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire au sein de la BADR

Conclusion

Durant notre stage pratique, effectué au sein de la banque de l'Agriculture et de Développement Rural (BADR) agence 571 AZAZGA, nous avons constaté que, Le crédit documentaire présente, certes, des faiblesses ; mais il est considéré comme l'instrument idéal dans les relations entre les importateurs et les exportateurs, puisque cette technique de paiement réunit les deux parties surtout en matière de sécurité de paiement et de la bonne qualité des marchandises expédiées.

Par ailleurs, la remise documentaire est un moyen de paiement efficace et plus simple que le crédit documentaire dans le cas où il existe une certaine confiance entre les deux parties, mais c'est un moyen incertain et fait supporter à l'exportateur de grands risques. Le banquier devra alors se prémunir au maximum en engageant sa responsabilité. Le choix des techniques de paiement se fait selon des critères conclus entre l'importateur et l'exportateur selon leurs exigences afin de réaliser leurs objectifs.

Enfin, les banques jouent un rôle très important dans les opérations du commerce extérieur, en plus de leur rôle d'intermédiaire et de conseillers pour ces clients, elles engagent leurs responsabilités dans certains cas concernant le paiement du fournisseur.

Conclusion Générale

Conclusion générale

Conclusion générale

Nous avons essayé tout au long de ce travail d'éclairer une partie d'un vaste domaine du commerce extérieur, ces transactions réalisés entre un pays et un autre engendrent une importante circulation de flux réel et monétaires, ce qui présente de nombreux risque ; d'où la nécessité d'utiliser des modes de financements offrant un maximum d'assurance aux importateurs et exportateurs.

Notre étude porte initialement sur la définition des aspects relatifs aux commerces extérieurs, et techniques de paiement et financement utilisés en mettant l'accent sur le crédit documentaire et la remise documentaire, ainsi que les principaux risques auquel sont confrontés les opérateurs lors de l'opération commerciale à l'international au niveau de la banque BADR agence 571 AZAZGA.

Dans notre étude théorique, nous avons essayé de définir les éléments fondamentaux du commerce extérieur ainsi que ces modes de financement dans le but d'expliquer et d'évaluer ces dernières et ainsi nous avons mis l'accent sur l'étude du crédit documentaire et la remise documentaire comme moyen de paiement à l'international. Et aussi nous avons mis l'accent sur les risque, la couverture des risques des opérations de financement du commerce extérieur et les garanties bancaires

Dans l'illustration de l'exemple pratique au sein de l'agence 571 BADR AZAZGA nous avons constatés que :

- D'après l'étude faite sur le crédit documentaire et la remise documentaire, nous confirmons notre première qui stipule que le crédit documentaire est largement plus couteux et présente plus des garanties de paiement, la remise documentaire est un moyen de règlement plus souple et moins couteux que celui de crédit documentaire, elle est basés sur le confiance des deux parties contractantes.
- La deuxième hypothèse relative à la remise documentaire dont la procédure est moins complexe que le crédit documentaire est vérifié, sa procédure est facile et repose sur la réponse sur l'envoi de l'exportateur de documents par canal bancaire, la banque émettrice remet les documents à son client contre paiement, cette procédure est simple et moins couteuses.

Toutefois, il existe certains risques au moment d'effectuer une transaction commerciale avec l'étranger, malgré l'utilisation du crédit documentaire, qui sont liés impérativement à la

Conclusion générale

déstabilisation politique et économique, les catastrophes naturelles ou la faillite des banques intermédiaires agréer qui restent très rares à se réaliser.

Il Ya lieu de souligner qui' il est vivement conseillé aux opérateurs économiques d'êtres plus prudents lors de la rédaction du contrat commercial de la transaction pour éviter tout risque et de solliciter les expertises des banque même au minimum de doute.

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrage

- Didier –Pierre MONOD, moyen et techniques de paiement internationaux, 4eme édition, 2007
- DOUKH-A, « Le rôle des banques dans le financement des contrats internationaux », Edition CIEFAC, France 2005, P61
- GARSUAULT(P), PRIAMI(S), « *La Banque : Fonctionnement et Stratégies*», édition ECONOMICA, Paris, 2002.
- GHISLAINE (L) HOUBERT (M) commerce international ,3eme édition, DUNOD, paris 2010
- Ghislaine (L) Hubert (M).COMMERCE INTERNATIONAL, 2eme édition, DUNOD, PARIS 2008
- KAMEL CHEHRIT « les crédits documentaire » ; grand Alger livres, édition Alger 2007
- Lahlou « le crédit documentaire, un instrument de garantie et de financement du commerce international », Alger, édition ENAG, 1999.
- LEGRAND (G) et MARTINI (H): « Gestion des opérations Import-export », DUNOD, paris, 2008.
- Lévy-Lang : « l'argent, la finance et le risque », Odile Jacor, Paris, 2006, p.24.
- Michel. RAINELLI : « le commerce International », édition LA DECOUVERTE, paris, 2003.
- NAJI-I, « le commerce international : théorie, technique et application », Edition DUNOD, Paris 2005,
- PAVEAU. (J), DUPHIL(F) et les autres « exporter ; pratique de commerce international », 2008
- VERBLOG-M, « les documents du commerce international », Edition Publibook, Paris 2012
- VURGEN-D, « Les garanties bancaires dans le commerce international », Edition Stampfli, Paris 1986, P29.
- Weiss E : «commerce international», édition Ellipses, paris ,2008

Guides et documents

- Document interne de la BADR.

Bibliographie

Textes et lois

- Article 644 du code civil algérien, 2007

Site internet

- <http://www.comprendrelespaiements.com/trade-la-remise-documentaire>
- <http://www.valoxy.org>
- <http://www.wto.org>
- <https://www.andlil.com>
- <https://www.esce.fr>
- <https://www.glossaire-international.com>
- <https://www.laToupie.org>
- <https://www.mataf.net>
- <https://www.maxicans.com>
- <https://www.sendcloud.frconsulté>
- <https://www.vernimmen.net>

Annexes

Liste des annexes

Numéro	Titre
Annexe N° 01	Demande d'ouverture de crédit documentaire
Annexe N° 02	Formulaire de domiciliation d'une importation de marchandises
Annexe N° 03	Attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation
Annexe N° 04	Attestation de risque de change
Annexe N° 05	Facture pro forma
Annexe N°06	Prélèvement de devise
Annexe N° 07	Facture pro forma
Annexe N° 08	Avis débit
Annexe N° 09	Avis de débit

Table des matières

Table des matières

Remerciements.

Dédicace.

Liste des abréviations.

Listes de figures, organigrammes, tableaux.

Sommaire

Introduction générale	1
Chapitre 01: Commerce International, techniques et financement	4
Introduction	4
Section 01: Echanges internationaux	5
1-1-Définition du commerce extérieur.....	5
1-1-1-Définition des importations	5
1-1-2-Définition des exportations	5
1-2-Evolution et théories de commerce international.....	6
1-2-1-L'évolution de commerce international	6
1-2-1-1-L'évolution des échanges internationaux	6
1-2-1-2-Le commerce international par secteurs géographiques.....	6
1-2-1-3-L'évolution des échanges par nature	7
1-2-1-4-L'évolution du commerce dans le cadre de l'OMC	7
1-2-2-Les théories de commerce international	9
1-2-2-1-La théorie de l'avantage absolu d'Adam Smith 1776	9
1-2-2-2-La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo 1817	10
1-2-2-3-La théorie d'HOS (Hecksher, Ohlin et Samuelson).....	10
1-2-2-4-Paradoxe de W. Leontief	11
1-2-2-5-Le cycle de vie du produit Vernon 1966	11
1-2-2-6-La théorie de l'écart technologique	12
1-3-Les institutions internationales.....	12
1-3-1-L'organisation mondiale de commerce (OMC).....	12
1-3-2-Le fonds monétaire international (FMI)	12
1-3-3-La banque mondiale.....	13
1-4-Les documents utilisés en commerce extérieur.....	13
1-4-1 Les documents de prix	13
1-4-1-1-La facture pro forma.....	13
1-4-1-2-La facture commerciale	13
1-4-1-3-La facture consulaire	14

1-4-1-4-La facture douanière	14
1-4-2-Les documents de transport	14
1-4-2-1-Le connaissement maritime bill of leading ou B/L	14
1-4-2-2-La lettre de transport aérien LTA	14
1-4-2-3-La lettre de transport routier LTR.....	14
1-4-2-4-Le duplicata de la lettre de voiture international (DLVI).....	15

1-4-3-Les documents d'assurance.....	15
1-4-3-1-La police d'assurance	15
1-4-3-2-Le certificat d'assurance.....	15
1-4-4-Les documents douaniers	16
1-4-5-Les autres documents	15
1-5-Les incoterms	16
1-5-1 Définition des incoterms	16
1-5-1-Les incoterms 2020.....	17
1-5-2-Modification des incoterms 2020 vs 2010	19
1-5-4-La classification des incoterms	19
1-5-4-1- Selon le type de vente.....	19
1-5-4-2-Selon le groupe.....	20
1-5-4-3-Selon les modes de transport	20
Section 02: Instruments et techniques de commerce international	21
2-1-Instruments de commerce international	21
2-1-1-Le chèque.....	21
2-1-1-1-Les intervenants.....	21
2-1-1-2-Les mentions obligatoires du chèque	21
2-1-1-3-Les Avantages et inconvénients	22
2-1-2-Le virement international.....	22
2-1-2-1-Les montions de virement international	22
2-1-2-2-Les types de virement international.....	23
2-1-3-Le billet à ordre (B/O).....	23
2-1-3-1-Les avantages et inconvénients.....	24
2-1-4-La lettre de change	24
2-1-4-1-Les mentions obligatoires de la lettre de change.....	24
2-1-4-2-Les avantages et inconvénients.....	25
2-2-Les techniques de paiement à l'international	25
2-2-1-L'encaissement simple.....	25
2-2-1-1-Cadre réglementaire.....	25
2-2-1-2-Définition.....	25
2-2-1-3-Les avantages et les inconvénients	25
2-2-2-La remise documentaire	26
2-2-2-1-Cadres réglementaire de la remise documentaire	26
2-2-2-2-Définition de la remise documentaire.....	26
2-2-2-3-Les intervenants de la remise documentaire.....	27
2-2-2-4-Les différentes étapes de la remise documentaire	27
2-2-5-Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire	29

2-2-3-Le crédit documentaire	30
2-2-3-1-Définition de crédit documentaire	30
2-2-3-2-Cadre réglementaire de crédit documentaire	30
2-2-3-3-Les intervenants de crédit documentaire	31
2-2-3-4-Les différentes formes de crédit documentaire	31
2-2-3-4-1-selon le critère de sécurité	32
2-2-3-4-2-Selon le mode de réalisation	36
2-2-3-4-3-Selon le mode de financement	38
2-2-3-4-5-Mécanisme de déroulement de crédit documentaire.....	38
2-2-3-6-Avantages et inconvénients de crédit documentaire	39
Section 03: Financement du commerce extérieur	41
3-1-Financement du commerce extérieur à court terme	41
3-1-1-Le crédit préfinancement	41
3-1-1-1-Définition.....	41
3-1-1-2- Caractéristiques	42
3-1-1-3-Les avantages et les inconvénients de crédit préfinancement	42
3-1-2-La mobilisation des créances nées sur l'étranger.....	42
3-1-2-1-Définition.....	42
3-1-2-2-Schéma de crédit.....	42
3-1-2-3-Les avantages et inconvénients	43
3-1-3-Les avances en devises.....	43
3-1-3-1-Définition.....	43
3-1-3-2-Les Caractéristiques des avances en devises	43
3-1-3-3-Les Avantage et inconvénients	43
3-1-4-L'affacturage ou le factoring	44
3-1-4-1-Définition.....	44
3-1-4-2-Les Caractéristiques de l'affacturage	44
3-1-4-3-Les Avantage et inconvénients	44
3-2-Financement du commerce extérieur à moyen et long terme	45
3-2-1-Le crédit fournisseur	45
3-2-1-1-définition.....	45
3-2-1-2-Les Avantages et inconvénients de crédit fournisseur	46
3-2-2-Le crédit acheteur	46
3-2-2-1-Définition.....	46
3-2-2-2-Les avantages et inconvénients	47
3-2-3-Le crédit-bail ou leasing.....	48
3-2-3-2-Les avantages et inconvénients	48
3-3-Autres crédits de financement	49

3-3-1-1-Définition du forfaitage	49
3-3-1-2-Les Avantages et inconvénients	49
3-3-2-La confirmation de commande	49
3-3-2-2-Les Caractéristiques de confirmation de commande	49
3-3-3-Crédit financier	50
3-3-3-2-Les Avantages et inconvénients	50
Conclusion	52
Chapitre 02: La gestion des risques et garanties du commerce extérieur	53
Introduction	53
Section 01: Les risques liés au financement de commerce extérieur	54
1-1-La notion de risque	54
1-2-La classification des risques	54
1-1-1-Risques avant l'exportation	54
1-2-1-2-Risque de transformation	54
1-2-1-3-Le risque technique	55
1-2-1-4-Le risque catastrophique	55
1-2-2-Les risques après l'exportation	55
1-2-2-1-Le risque pays	55
1-2-2-2-Risque de marché	56
1-2-2-3-Risque de crédit documentaire	56
1-2-2-4-Les risques liés à la remise documentaire	57
Section 02: Gestions des risques liés au financement du commerce international.....	59
2-2-Risque de non-paiement	59
2-2-La couverture de risque de change	59
2-2-1-Définition de risque de change	59
2-2-2-Les types du risque de change	59
2-2-2-1-Le risque de change de consolidation ou de renforcement	59
2-2-2-2-Le risque de change économique	59
2-2-3-Le risque de change de transactions	60
2-2-3-La naissance du risque de change	61
2-2-3-1-Risque de change et exportations	61
2-2-3-2-Risque de change et importations	61
2-2-4-Les techniques de couverture du risque de change	61
2-2-4-1-Les techniques internes de couverture de risque de change	61
A)-Le choix de la monnaie de facturation	62
B)-L'action sur les délais « le termaillage » (leads and lags)	62
C)-La compensation (le netting)	62
D)-La clause de change contractuelle	63
2-2-4-2-Les techniques externes de couverture du risque de change	63

A)-La couverture à terme	63
B)-L'avance en devises	63
C)-Les options de change.....	63
2-2-5-Les Techniques de couvertures du risque politique et catastrophique	64
Section 03: Les garanties bancaires dans le commerce extérieur	65
3-1-Distinction entre le cautionnement et la garantie	65
3-1-1-Le cautionnement.....	65
3-1-2-La garantie	66
3-2-Les intervenants de la garantie bancaire.....	66
3-3-Les principales garanties de marché.....	67
3-3-1-La garantie de soumission (BID BOND)	67
3-3-2-La garantie d'exécution.....	67
3-3-3-La garantie de restitution d'acompte (advance payment bond).....	67
3-3-4-La garantie de retenue de garantie (retentions money bond)	67
3-3-5-La letter de credit (Stand by) ou stand by letter of credit.....	68
3-4-Les formes garanties.....	68
3-4-1-Les garanties directes	68
3-4-2-Les garanties indirectes	69
Conclusion	70
Chapitre 03: Déroulement et gestion de risques d'une opération d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire au sein de la BADR 571 AZAZGA	71
Introduction	71
Section 01 : Présentation générale de la BADR	72
1-1Historique et évolution de la BADR.....	72
1-1-1-Historique de la BADR	72
1-1-2-L'évolution de la BADR	72
1-2-L'organisation de la BADR.....	75
1-3-L'organigramme général de la BADR	76
1-4-Présentation de l'agence BADR 571 AZAZGA	77
1-5-L'organisation de l'agence 571 AZAZGA.....	77
1-5-1-LE DIRECTEUR	77
1-5-2-LA CELLULE ADMINISTRATIVE	78
1-5-3-LE SERVICE CLIENTELE	78
A)-Le compartiment front office (guichet)	78
B)-Le compartiment back-office (arrière guichet).....	79
1-5-4-LE SERVICE CREDIT.....	79
1-5-5-Le secrétariat engagement.....	80
Section 02: déroulement et gestion des risques d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein de la BADR 571, agence d'AZAZGA.....	82

2-1-Détermination des éléments entrant dans le contrat commercial	82
2-2-Réception et vérification de la demande de domiciliation au « front office ».....	83
2-3-L'attribution d'un numéro de domiciliation de l'importation	85
2-4-Le traitement du dossier de la demande d'ouverture du CREDOC au niveau du « back office »	86
2-5-La réception des messages transmis par Swift et réalisation du Credoc	87
2-6-La réalisation physique.....	89
2-6-1-Le coût du crédit documentaire.....	89
A)-Les frais de domiciliation	89
B)-Blocage de provision à 105%	89
C)-Règlement de Credoc.....	90
2-7-La remise de la marchandise	90
2-8-L'apurement du dossier	90
Section 03 : Déroulement et gestion des risques d'une opération d'importation par la remise documentaire au sein de la BADR 571, agence d'AZAZGA.....	92
3-1-Présentation du contrat commercial	92
3-2-L'ouverture du dossier de domiciliation	92
3-3-L'attribution d'un numéro de domiciliation	93
3-2-1-L'ouverture d'une fiche de contrôle.....	93
3-2-2-Constitution de la commission de domiciliation.....	93
3-2-3-Blocage de provision.....	94
3-2-4-Règlement de la remise	94
3-3-La réalisation de la remise documentaire	95
3-4-L'apurement du dossier de domiciliation	95
3-5-Récapitulatif du déroulement de la remise documentaire.....	95
4-Les résultats et observations obtenus lors de stage.....	96
Conclusion.....	98
Conclusion générale.....	99
Bibliographie	
Annexes	
Table des matières	

Résumé

Le commerce internationale est un secteur en plein développement en Algérie actuellement, ce secteur offre non seulement de nombreuses possibilités aux différents agents économiques mais génère également des risques liés aux différentes transactions internationales. Par conséquent, l'utilisation d'instruments de paiement qui permettent de réduire les risques commerciaux pour toutes les parties prenantes est indispensable.

Dans ce principe, la banque joue un rôle important en matière de financement des opérations du commerce extérieur, en jouant le rôle d'intermédiaire avec ses compétences professionnelles dans ce contexte n'est diminuer des risques, et c'est dans ce cadre que des garanties ont été mises en place, dans le but de couvrir, pour cela on dit que la banque est aussi un partenaire primordial.

Mots clés :

Commerce extérieur, Financement, Technique de paiement, Risques, Garanties.

Abstract

International trade is a rapidly developing sector in Algeria today, which not only offers many opportunities to the various economic agents but also generates risks related to the various international transactions. Therefore, the use of payment instruments that reduce the commercial risks for all stakeholders is essential.

From this principle, the banks play an important role in financing international trade operations by acting as an intermediary with its professional skills between the two parties or by engaging directly in certain operations, but despite this, in this context it is not diminishing risks, and it is in this context that guarantees have been put in place to cover them, that is to say the bank is also a key partner.

Keywords: International trade, Financing, Payment techniques, Risks, Guarantees.