

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE



Université de MOULOUD MAMMERI de TIZI OUZOU



Faculté des sciences Economiques, commerciales et des sciences de gestion

Département des sciences commerciales

Mémoire de fin d'étude

En vue de l'obtention du Diplôme de MASTER en Sciences Commerciales.

Option : Finance Et Commerce International.

Thème :

***Etude de Financement du Commerce International par les
Banques Algériennes : cas de la BADR,
Agence « 571 » AZAZGA.***

Réalisé par :

- SAHMI Sabrina.
- ACHIR Ali.

Encadré par :

M^r AKKOUL Jugurta.

Membres du jury:

Présidente : DJELLOUT Fatima, Maitre Assistante Classe A, UMMTO

Encadreur : AKKOUL Jugurtha, Maitre De Conférences Class B, UMMTO

Examineur : OUALIKENE, Selim, Professeur, UMMTO

2022 - 2023

Remerciements

Au terme de ce modeste travail, nous tenons à exprimer notre profonde gratitude et nos vifs remerciements :

Avant tout, à ALLAH le tout puissant pour nous avoir donné la force et la patience pour mener à terme ce travail.

A nos familles et nos amis, qui nous ont toujours encouragés et soutenu durant toute la période de nos études.

À Mr. AKKOUL Jugurta notre encadrant, pour avoir encadré notre travail.

Nous remercions l'ensemble du personnel de la banque BADR pour leur accueil, en particulier nous tenons à remercier monsieur AMEUR Mourad pour son orientation et son suivi durant la période de notre stage

Nous tenons également à remercier les membres du jury qui nous feront l'honneur de juger ce travail.

Nous n'oublions pas aussi tous les enseignants qui ont contribué à notre formation durant notre cursus universitaire. A tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce projet.

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail en premier a mon très cher défunt grand père, parti trop tôt avant de me voir en ce jour particulier portant il m'a beaucoup soutenue tout en long de mon parcours, que son âme sois présente avec moi.

A ma douce et précieuse mère et mon très cher père. Pour leurs soutiens durant mon parcours d'étude. Que dieu vous gardent et vous accordent santé et bonheur tout en long de votre vie à mes côte.

A mes deux chers frères qui m'ont beaucoup soutenue tout le long de mon parcours universitaire.

A ma chère sœur souhila qui m'a beaucoup aidée dans mes études et ma vie.

A ma très chère grand-mère, mes tantes, leurs maris et leurs enfants

A toutes personnes qui étais derrière moi en particulier, Nadjia, Soumia, Sonia, et Chahinaz et leurs enfants.

A Monsieur HAMEL.N qu'il m'a aider surtout moralement.

A mon binôme Mr Achir Ali et toute sa famille.

SABRINA

Dédicaces

*Je dédie ce travail à mes parents et ma
sœur*

A ma binôme M^{elle} sabrina

 *Ali*

Liste des abréviations

ACP : accords commerciaux régionaux

ACR : Afrique, Caraïbes et Pacifique

ALENA : Accord de libre-échange nord-américain

BADR : Banque de l'Agriculture et du Développement Rural)

BIC : Code banque:

BNA : (Banque Nationale d'Algérie

CASNOS : caisse nationale de la sécurité sociale des non-salariés

CNAS : caisse nationale des assurances sociales

CI : commerce international

CFR : Cost and Freight

Credoc : crédit documentaire

D/A : Document contre Acceptation

DHL : (Dalsey, Hillblom, Lynn) International DHL est une société de transport de colis et courriers créée aux États-Unis

DGA : la direction générale adjointe

DOE : la direction des opérations avec l'étranger

D/P : Document contre paiement

HOS : Herkher, Ohlim et Samuelson

IBAN : Code établissement:

L/C : lettre de crédit

NIN : N° d'identification nationale

OMC : organisation mondiale du commerce

PVD : les pays en voie de développement

NIF : N° d'identification fiscale

REMDOC : remise documentaire

RM : reste du monde

SWIFT : Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications

WEB : World Wide Web

ZEP : zone d'échange préférentielle

Liste des tableaux et des figures

Liste des figures :

Figure N°1 : Schémas d'unions douanières en concurrence parfaite	15
Figure N°2 : Schéma de la théorie du cycle de vie d'un produit	17
Figure N° 3 : Organigramme générale de la BADR	62

Liste des tableaux :

Tableau N° 01 : tableau représentatif des avantages et des inconvénients du virement Bancaire	31
Tableaux N° 02 : tableau représentatif des avantages et des inconvénients de la lettre de change.....	32
Tableau N° 03 : Tableau représentatif des avantages et des inconvénients du virement billet36 à ordre	33
Tableau N° 04 : tableau représentatif des avantages et des inconvénients du chèque	36
Tableau N° 05 : tableau représentatif des avantages et des inconvénients du crédit Documentaire	39
Tableau N° 06 : Avantages et inconvénients de la remise documentaire	42
Tableau N° 07 : Attribution d'un numéro de domiciliation	62

Sommaire

sommaire

Introduction générale.....	01
-----------------------------------	-----------

Chapitre 01 : Le Commerce International

Section 01 : Notion du Commerce International	04
--	-----------

Section 02 :L'Importance du Commerce International.....	09
--	-----------

Section 03 : Les Théories du Commerce International	11
--	-----------

Chapitre 02: Le Financement du Commerce International

Section 1 : Le rôle de la Banque dans le financement du Commerce international	21
---	-----------

Section 2: types de financement du commerce international.....	29
---	-----------

Section 3 : risque et inconvénient du commerce international	44
---	-----------

CHAPITRE III

Etude empirique sur le financement du Commerce International par la Banque

Agriculture et du Développement Rural d'AZAZGA

Section 1 : présentation de l'organisme d'accueille	49
--	-----------

Section 2 : cadre méthodologique	53
---	-----------

Section 3: financement d'une opération d'importation par REMDOC par la BADR	56
--	-----------

Conclusion générale	69
----------------------------------	-----------

Introduction générale

Introduction générale

Le commerce international est né du besoin, ressenti par les hommes de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses, en raison de la diversité dans la répartition des richesses. Il s'agissait quelque fois d'une question de survie. En effet les ressources nécessaires à l'économie de certains pays, des biens indispensables par fois une stabilité sociale, mais non dispensable sur place, devaient être acheminés en provenance d'autre pays¹.

Toutefois, cette évolution qu'a connue le commerce international engendre un accroissement des risques liés aux conditions de financement des opérations d'échanges internationales².

Le commerce international est l'ensemble des activités commerciales requises pour expédier et vendre des biens et services sur la scène internationale, il permet d'élargir ses débouchés afin de couvrir sa production³.

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

De ce fait, l'objectif de notre ce travail de recherche consiste à bien cerner étude de financement du commerce international par les banques algériennes, Une étude d'une opération d'importation par la remise documentaire entre la remise documentaire au sein de la BDR. Pour cela, nous tenterons de répondre à la problématique suivante :

« Comment la BDR finance-t-elle des opérations d'importations par la REMDOC ? »

Afin de répondre à cette problématique, nous avons jugé nécessaire de répondre à certaines questions secondaires:

- Comment définir la REMDOC Et Quels sont ses types ?
- Quels sont les moyens et les techniques de paiement du commerce international offert par les banques ?

¹ZOURDANIS.S le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie:cas de BNA mémoire de magister, UMMTO, p1, 2012.

² K.Khadidja et L.Louiza, « financement de commerce international comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire et leurs contribution au financement des importations : cas de la BADR (Akbou) Science de Gestion. Promotion 2019, p.13 Chikhi Mohamad, Messaoud Lah

³ MICHEL RAINELLI (commerce international) 9^{em} Edition, paris, 2003.

Introduction générale

Ce thème reflète notre désir d'approfondir nos connaissances dans nos domaines d'études.

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

Dans notre travail, nous avons choisi l'approche qualitative⁴ parce que notre thème s'appuie sur des données quantitatives, l'étude qualitative a pour but de comprendre ou d'expliquer un phénomène (comportement de groupe, un phénomène, un fait ou un sujet), l'étude de cas comme une stratégie de recherche.

Pour bien mener notre travail de recherche et pouvoir apporter des éléments de réponses à notre problématique, nous avons jugé utile de s'articuler autour de trois chapitres :

Dans le 1^{er} chapitre, nous allons exposer les notions de base et caractéristiques de commerce international, ainsi leur importance et les théories du commerce international.

Ensuite Dans le second chapitre, nous allons exposer le rôle et l'importance des banques dans le financement du commerce extérieur, et aussi les différents types du commerce international, à la fin nous citons les risques et inconvénients du commerce international.

Enfin dans **le 3^{ème} chapitre** nous allons établir une Etude empirique sur le financement du Commerce International par la Banque d'Agriculture et du Développement Rural BADR, agence d'AZAZGA.

⁴ A.DAHAK, R.KARA, le mémoire de master, édition EL-AMEL, 2015, Tizi-Ouzou, p.67

Chapitre I :

Le Commerce International

Chapitre I :Le Commerce International

Ce chapitre se concentre sur l'introduction du commerce international dans un sens étroit, en le divisant en trois sections distinctes. La première section abordera les concepts généraux du commerce international, tandis que la deuxième section mettra l'accent sur l'importance de ce commerce à l'échelle mondiale. Enfin, la troisième section se penchera sur les théories du commerce international.

Section 01 : Notion du Commerce International

Le commerce international c'est la colonne vertébrale de l'économie mondiale et implique l'échange de biens, de services, entre les pays, elle s'appuie sur la spécialisation et la coopération entre les pays pour tirer parti des avantages comparatifs et promouvoir la croissance économique, la création d'emplois et l'innovation mondiale.

Cette introduction examinera les principaux aspects du commerce international

1.1 Définition du commerce international:

Le commerce international englobe toutes les activités commerciales qui se déroulent sur le marché mondial. Il rassemble les pays du monde entier qui sont impliqués dans la production de biens destinés aux marchés étrangers. Le terme "commerce international" fait référence à l'échange de biens entre les pays, impliquant à la fois des opérations d'importation et d'exportation⁵.

Le commerce international est l'ensemble de biens et services pratiqués entre les nations, il permet à un pays de consommer plus qu'il ne produit avec ses ressources propres ou d'élargir ses débouchés afin de couvrir sa production⁶.

1.1.1. Les importations:

Le terme importation désigne en économie l'ensemble des achats de marchandise à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (bien de consommation) ou de biens qui servent à l'investissement (bien de capital)⁷.

⁵ Michèle junior KAZIALA NZINGA la réglementation de change et son impact sur le commerce extérieur en RCD, licence en droit économique et social, université protestante au Congo, 2012.

⁶ MICHEL RAINELLI I commerce international 9^{ème} Edition, paris, 2023.

⁷Dictionnaire général du commerce international, Grand Alger-Livres édition et Kamal Chérit, p 107.

1.1.2. L'exportation:

Le terme exportation désigne en économie l'ensemble des ventes de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (bien de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (bien de capital)⁸

L'exportation: est un moyen crucial pour acquérir des devises.

1. 2: Les caractéristiques du commerce international

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des échanges de 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 capitaux⁹.

Donc parmi les principales caractéristiques du commerce international sont :

1.2.1 Interdépendance économique:

le commerce international repose sur l'interdépendance économique entre les pays. Aucun pays ne peut produire tous les biens et services dont il a besoin, ce qui crée des opportunités d'échange et de spécialisation. Les pays se spécialisent dans la production de biens et services dans lesquels ils ont un avantage comparatif, et importent les produits qu'ils ne peuvent pas produire efficacement¹⁰

1.2.2 Avantage comparatif :

L'avantage comparatif est le concept principal de la théorie classique du commerce international.

L'avantage comparatif est l'idée selon laquelle un pays peut produire certains biens ou services à un coût relativement plus faible que d'autres pays. Cela crée des incitations à se spécialiser dans la production de ces biens ou services et à les échanger sur le marché international. L'avantage comparatif est déterminé par les ressources naturelles, les compétences, la technologie et d'autres facteurs de production d'un pays¹¹.

⁸Mémoire de fin d'étude « le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire » école supérieure du commerce et comptabilité et d'informatique Alger, promotion 2010.

⁹Mémoire de fin d'étude « le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire » promotion 2018

¹⁰<http://www.toupie.org>. consulté 03/06/2023 à 18:10 h

¹¹ <https://blog.hubspot.fr> consulté le 25/06/2023 à 10:34h

1.2.3 Flux de biens et de services:

Le commerce international implique l'importation et l'exportation de biens et de services entre pays. Les biens échangés peuvent être des produits manufacturés, des matières premières, des produits agricoles, etc. Les services échangés peuvent inclure le tourisme, les services financiers, les services professionnels, les transports, etc.

- **Flux de biens:**est un mouvement de biens entre deux agent économiques.
- **Flux de service:** est une méthode de gestion de services, plutôt que de se concentrer sur un contrôle strict des processus au sein de votre département de service, consiste aussi à accepter une transformation constante et à apporter de petites améliorations itératives à votre service¹²

Les flux de biens et de services génèrent des revenus pour les pays et stimulent la croissance économique.

1.2.4 Barrières commerciales :

Malgré les avantages du commerce international, il existe des barrières qui restreignent les échanges. Les barrières commerciales sont des restriction gouvernementales sur le commerce international. Comprennent le droit de douane, les quotas d'importation, les réglementations sanitaires et phytosanitaires, les barrières techniques, les subventions à l'exportation, etc. Ces barrières peuvent être mises en place pour protéger les industries nationales, réguler les importations ou promouvoir des objectifs politiques¹³.

1.2.5 Organisations et accords commerciaux:

Pour faciliter le commerce international, il existe plusieurs organisations et accords commerciaux régionaux(ACR), représentent au produit plus de la moitié des échanges internationaux sont des accords commerciaux entre deux ou plusieurs pays. L'Organisation mondiale du commerce (OMC) joue un rôle clé dans la promotion du commerce libre et équitable entre les pays. De nombreux pays participent également à des accords commerciaux régionaux tels que l'Union européenne¹⁴,

¹² <https://www.topdesk.com> consulter le 25/06/2023 à 10:34h

¹³ http://fr.wikipedia.org/wiki/Barri%C3%A8res_.au_commerce. consulter le 25/06/2023 à 11:17h

¹⁴ http://fr.wikipedia.org/wiki/Barri%C3%A8res_.au_commerce. consulter le 25/06/2023 à 11:17h

1.2.6 La zone de libre-échange:

a) C'est une zone économique ou communauté économique qui est marquée par une suppression des obstacles tarifaires.

Ces zones sont mise en place via des accords de libre –échange .cela afin de faciliter leurs échanges et de favoriser leur développement ou leur croissance, ces communautés se sont bâties sur des critères d'intérêt économique et commercial, est par exemple le cas de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) depuis 1994¹⁵.

b) zone de libre –échange est un endroit où l'on peut expédier, manipuler, fabriqué, reconfigurer et réexporter des marchandises sans l'intervention des agences en douane.

On applique les droits de douane lorsque les marchandises sont expédiées en dehors de la zone de libre – échange¹⁶.

1.2.7 Le marché commun:

a) marque par une libre circulation des biens, des services et des facteurs de production (capital et travail), débarrasse des obstacles tarifaires et non tarifaire (normes, quotas.....).

b) Un marché commun désigne l'union de plusieurs territoires sur lesquels les biens et services s'échangent librement ,sans droits de douane et selon des règles harmonisée , son objectif est permettre aux entreprises d'accéder a un marcher plus large¹⁷.

1.2.8 La zone d'échange préférentielle (ZEP) :

qui lève les obstacles au commerce interrégional pour certains produits, est par exemple le cas de L'ASEAN (1967) ou des rapports entre les pays de l ACP (Afrique, Caraïbes et Pacifique).

L'objectif de la ZEP est de promouvoir la coopération et le développement dans tous les domaines de l'activité économique, particulièrement dans ceux du commerce, des douanes, de l'industrie, du transport, des communications et des affaires monétaires¹⁸.

¹⁵ Mémoire de fin d'étude « le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire » promotion 2018 consulter le 27/06/2023 à 22:00 h

¹⁶http://fr.wikipedia.org/wiki/Barri%C3%A8res_.au_commerce, consulter le 27/06/2023 à 22:06 h

¹⁷L.Nadjib et L.Aghiles Mémoire de fin d'étude « le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire » promotion 2021 université UMMTO p65

¹⁸http://fr.wikipedia.org/wiki/Barri%C3%A8res_.au_commerce. 16/07/2023 à 13h

1.2.9 L'union douanière:

est un accord commercial régional dont les Etats membres ont adopté une politique commerciale et qui combine une libre circulation des marchandises et l'adoption d'un tarif extérieur commun, c'est-à-dire des taxes douanières identiques à chaque pays membre vis-à-vis des pays tiers.

Tout accord de marché commun et d'Union économique et monétaire comprend une union douanière¹⁹.

1.2.10 L'union économique:

qui vise à l'harmonisation des politiques économiques et à l'adaptation d'une monnaie unique. C'est le stade visé par le Traité de Maastricht (1993).

L'union économique aussi définit un accord passé entre deux ou plusieurs pays dans le but de créer un marché commun, cet accord permet de faciliter l'ensemble des échanges réalisés au sein des pays membres de cette union²⁰

Comprendre les caractéristiques du commerce international permet aux pays de tirer parti de ses avantages et de relever les défis pour favoriser une prospérité économique globale.

En conclusion le commerce international est un élément essentiel de l'économie mondiale et un moteur important pour la croissance.

Le commerce international est une discipline qui concerne les opérations d'achat et de vente des marchandises réalisées entre espaces économiques nationaux, il s'agit d'un aspect plus dynamique dans ce sens que tout ce qui est produit quelque part est vendu, et consommé ailleurs, il est divisé en commerce, d'importation, exportation

Comprendre les caractéristiques du commerce international permet aux pays de tirer parti de ses avantages et de relever les défis pour favoriser une prospérité économique globale.

¹⁹ http://fr.wikipedia.org/wiki/Barri%C3%A8res_au_commerce. 16/07/2023 à 13h

²⁰ http://fr.wikipedia.org/wiki/Barri%C3%A8res_au_commerce. 16/07/2023 à 13h

Section 2 : l'importance du commerce international ²¹

Le commerce international est l'ensemble de biens et services pratiqués entre les nations, il permet à un pays de consommer plus qu'il ne produit avec ses ressources propres.

On ne peut pas sous-estimer l'importance du commerce international, puisque tout le monde en profite, que ce soit le pays exportateur, le consommateur, le pays importateur ou le pays qui transporte les marchandises.

2.1 l'importance du commerce international

2.1.1 le commerce international est un moteur de croissance²²:

Il crée des emplois de meilleure qualité, réduit la pauvreté et ouvre des perspectives économiques, selon des études récentes, la libéralisation des échanges accroît la croissance économique de 1,0% à 1,5% en moyenne, ce qui se traduit par une augmentation de revenus de 10% à 20% après une décennie.

Depuis 1990, le commerce a fait progresser les revenus de 24% au niveau mondial, et de 50% pour 40% des plus pauvres de la population, en conséquence, depuis cette date, plus d'un milliard de personnes sont sorties de la pauvreté grâce à une croissance économique soutenue par de meilleures pratiques commerciales.

2.1.2 Le commerce international associe à une plus grande participation des femmes au marché du travail:

Un secteur formel plus développé et à des salaires plus élevés, dans les pays en développement dans les pays en développement les entreprises exportatrices emploient davantage de femmes que celles qui ne sont pas tournées vers l'exportation et les femmes représentent jusqu'à 90% de la main-d'œuvre dans les zones franches industrielles, la promotion de la coopération par le biais des échanges et des affaires pour aider les pays à échapper aux conflits,

2.2.3 les pays en développement se heurtent fréquemment à des obstacles indirects qui entravent leur accès aux marchés mondiaux:

Pratiques anticoncurrentielles, réglementations pesant sur l'investissement et la croissance des entreprises, infrastructures, même les pays qui appliquaient une politique commerciale libérale

²¹ <http://www.banquemondiale.org> consulté le 11/07/2023 à 10:00 H

²² <http://www.banquemondiale.org> consulté le 11/07/2023 à 10:15 H

Chapitre I :Le Commerce International

et transparente rencontrent des difficultés si leurs marchés ne sont pas suffisamment intègres, en outre, bon nombre des personnes les plus pauvres de la planète vivent dans régions enclavées, isolées ou sans d'accès aux échanges internationaux, le groupe de la banque mondiale aide ses pays clients à surmonter ces obstacles afin d'améliorer leur accès aux marchés des pays développés et d'accroître leur participation à l'économie mondiale,

Malgré les bénéfices économiques potentiels liés au commerce, tout le monde ne profite pas des avantages de la mondialisation, ainsi, les gains de productivité et les progrès technologiques qui accompagnent le développement des échanges peuvent détruire des emplois dans certaines régions, renforcer le système d'échanges internationaux pour susciter une plus grande intégration et aider les pays en développement à surmonter

conclusion

Le commerce international est un élément central de l'économie mondiale et un moteur de la croissance, des emplois de meilleure qualité, réduit la pauvreté et ouvre des perspectives économiques. Aussi Le commerce international facilite la circulation des marchandises et services entre les nations et les régions,

Section 03 : Les Théories du Commerce International

La théorie du commerce international cherche à expliquer pourquoi les pays se spécialisent dans la production de certains biens et services, qui sont ensuite vendus sur les marchés intérieurs et exportés vers d'autres pays en échange d'une gamme différente de biens et services importés.

Ces théories mettent l'accent sur le fait qu'un pays se spécialise dans la production de biens pour lesquels il possède un avantage comparatif, c'est-à-dire qu'il produit ces biens plus efficacement que les autres pays, les théories diffèrent principalement dans la manière dont elles expliquent l'origine de cet avantage comparatif.

Les cercles théoriques distinguent deux théories du commerce international:

Les théories traditionnelles du commerce international et la nouvelle théorie du commerce international.

3.1 Les théories traditionnelles du commerce international :

Les théories traditionnelles composent de :

3.2 les théories classiques :

Les classiques étaient les premiers à tenter de le dire sur l'évolution de l'échange international qui est basée essentiellement sur les avantages comparatifs et les facteurs des pays, parmi ces théories, on cite :

3.2.1 La théorie des avantages absolus d'Adam Smith (1776)²³

Adam Smith, dans son ouvrage de 1776 intitulé "La Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations", soutient l'idée du libre-échange en démontrant qu'un pays ne devrait pas hésiter à acheter à l'étranger les biens que les producteurs étrangers peuvent produire à moindre coût que les producteurs nationaux. Selon lui, un pays qui vend un certain produit à un prix inférieur possède un avantage absolu dans la production de ce bien. Par conséquent, Smith préconise que chaque pays se spécialise dans la production des biens dans lesquels il a un avantage absolu et qu'il importe les autres biens de l'étranger²⁴.

²³ BERNOU NACER, « Eléments d'économie bancaire », thèse doctorat, université Lyon, 2005, P15.

²⁴(Michel) : le commerce International, édition LA DECOUVERTE, paris, 2003, p. 25.

3.2.1.1 Le modèle de l'avantage absolu :

Selon cette théorie Adam Smith que un pays doit se spécialiser dans les domaines ou il a un coût de production moins élevé que dans les autres pays

3.2.2 La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo (1817)

Au XIXe siècle, l'économiste britannique David Ricardo (1772-1823) a développé la théorie de l'avantage comparatif (ou relatif). Cette théorie peut être résumée de la manière suivante : chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production des biens pour lesquels il possède un avantage comparatif par rapport aux autres pays, et à acheter les biens qu'il ne produit pas²⁵.

3.2.2.1 Le modèle de l'avantage comparatif :

Selon la théorie des avantages comparatifs, peu importe si un pays a des avantages absolus ou pas : il gagne à se spécialiser dans la production des biens pour lesquels son avantage comparatif est le plus élevé, c'est-à-dire dont les coûts relatifs sont les plus bas, et à échanger les biens qu'il ne produit pas. C'est donc un argument pour le libre-échange : tous les pays peuvent gagner du libre-échange s'ils se spécialisent.

Smith mène à une situation problématique, Si un pays n'a d'avantage absolu pour aucun produit, il n'aurait pas intérêt à se lancer dans la spécialisation d'un produit en particulier, et aurait intérêt à garder ses frontières fermées au commerce international. :

Cette théorie montre donc que les pays ont intérêt à se spécialiser même s'ils ne disposent d'aucun avantage absolu. C'est une théorie en faveur d'une division internationale du travail et du libre-échange. La spécialisation de chaque pays permet une économie de facteur travail favorisant les gains de productivité et la hausse du volume produit.

3.2.3 La théorie d'HOS (Heckscher, Ohlin et Samuelson)

La théorie HOS met l'accent sur la différence de dotation en facteurs de production entre deux pays et les prix relatifs de ces facteurs pour expliquer le commerce. Chaque pays se spécialise dans la production en utilisant les facteurs de production dont il dispose en abondance et qui sont peu coûteux, tandis qu'il importe des biens qui utilisent des facteurs qu'il possède en moindre quantité. La spécialisation découle donc des dotations factorielles de chaque pays. Cette théorie met en évidence l'avantage comparatif des nations et explique

²⁵

http://www.lemonde.fr/revision-du-bac/annales-bac/sciences-economiques-terminales/avantagecomparatif_sex104.html, consulté le 17/05/2023.

Chapitre I :Le Commerce International

comment le commerce international permet aux pays de bénéficier mutuellement de leurs différences dans les dotations en facteurs de production.

3.2.3.1 Le modèle de Hecksher-Ohlin-Samuelson (HOS) :

Les avantages comparatifs dans le modèle HOS proviennent de dotations différentes en facteurs de production d'un pays à l'autre. Le commerce international trouve son origine dans les différences de ressources entre les pays: « Le Canada exporte du bois vers les États Unis sans que les bûcherons canadiens soient nécessairement plus productifs que leurs homologues américains »²⁶.

Le modèle de Ricardo ne prend en compte qu'un seul facteur de production, le travail, et fait l'hypothèse que tout avantage comparatif provient de différences de productivité relative du travail²⁷.

3.2.3.2 Hypothèses du modèle HOS²⁸:

- ❖ deux pays I et II qui produisent deux biens : vêtements (V) et automobiles (A) ;
- ❖ la production de A est plus capitalistique
- ❖ les technologies de productions sont identiques et connues de tous ;
- ❖ les différences nationales proviennent de différences de dotations en facteur de production : dans le pays I, le facteur travail est plus abondant et donc le salaire horaire est plus faible que dans le pays II;
- ❖ les biens sont parfaitement mobiles ;
- ❖ les F.P. sont parfaitement immobiles.

Remarque: si les F.P. étaient mobiles, les travailleurs quitteraient le pays I pour aller dans le pays II où les salaires horaires sont plus élevés.

²⁶Rainelli. M « les nouvelles théories de commerce international »3^{eme}éd

²⁷Jean lois .M « relation économique international »4^{eme} éd.

²⁸ L.Siham M.sarah Le financement des opérations du commerce international par les banques Algériennes: cas de la BDR mémoire de master, UMMTO, p9, 2017

Chapitre I :Le Commerce International

3.2.3.3 Dotations en facteurs et spécialisation²⁹:

En autarcie, I produit des V et II des A (spécialisation dans les secteurs pour lesquels les F.P. sont les plus abondants). Les prix relatifs sont différents et le prix de A est plus bas dans le pays II. Avec l'ouverture à l'échange international, les prix des biens tendent à s'uniformiser et chaque pays va tendre à se spécialiser : I en V et II en A. L'ouverture au commerce tend à faire converger les prix relatifs : le prix de V va donc augmenter dans le pays I et diminuer dans le pays II et inversement dans le pays II. La hausse des prix de V dans le pays I fait diminuer la demande et augmenter l'offre qui est écoulee via l'échange international.

3.2.3.4 Limites du modèle HOS³⁰:

- ❖ Modèle pas vérifié empiriquement :
- ❖ la convergence des rémunérations des F.P. n'est pas observée (tableau 3) ;
- ❖ l'échange international est plutôt dû à des différences de productivité (cfr. modèle de Ricardo) qu'à des échanges liés à des différences de ressources entre pays (cfr. tableau 4 : paradoxe de Leontief) ;
- ❖ Même limites que dans le modèle de Ricardo (pas d'économie d'échelle, analyse statique et échanges inter industriels).

3.3 Théorie des unions douanières en concurrence parfaite

3.3.1 Répartition de la consommation apparente:

La consommation apparente est un calcul qui permet d'estimer un marché potentiel ou encore une demande théorique dans un pays avec lequel une entreprise souhaite instaurer un courant d'affaires³¹.

La consommation apparente dans une industrie donnée est égale à la production + les importations – les exportations. Quels sont les effets auxquels on s'attend du point de vue des échanges, si deux pays (A et B) s'intègrent pour former une union douanière et ont des relations commerciales avec le reste du monde (RM)?

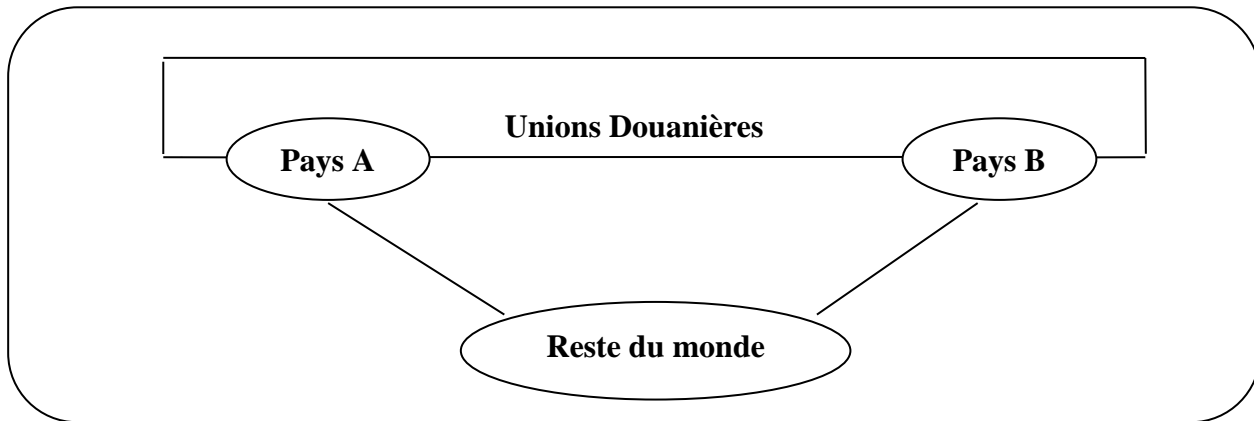
²⁹ Le financement des opérations du commerce international par les banques Algériennes: cas de la BDR

²⁸ mémoire de master, UMMTO, p9, 2017

³¹ <https://www.glossaire-international.com> Le 05/08/2023 à 22:05h

Chapitre I :Le Commerce International

Schémas 1 : Unions douanières en concurrence parfaite



Source : Mémoire de fin d'étude « les financements du commerce extérieur par les banques algériennes » promotion 2017
réalisé par AFIR Terkia HADJI Ouiza

- Effet de création de commerce : les échanges commerciaux entre les États membres de l'union douanière vont s'intensifier.

- Effet de diversion de commerce: les importations en provenance de l'union vont augmenter aux dépens de reste du monde. Notons cependant que l'augmentation des échanges ne se fait pas nécessairement au désavantage du reste du monde, tout dépend de la protection douanière en place. Ainsi, si le pays A dispose de tarifs élevés par rapport au reste du monde et le pays B de tarifs moins élevés, la réalisation d'une union douanière qui implique par définition l'instauration d'un tarif douanier commun à l'égard du reste du monde qui est égal à la moyenne des deux tarifs avant l'union sera avantageuse pour le pays B qui disposera d'une meilleure protection tandis que cette protection sera moins bonne dans le pays A. L'effet de diversion dépendra en fait des différences de protection avant et après l'union douanière. Il convient donc de regarder la protection différentielle.

Exemple de diversion commerciale : la guerre des citrons et des pâtes.

Cette guerre commerciale a eu lieu lors de l'adhésion de l'Espagne et du Portugal à la CEE en 1986. Ces deux pays étaient des grands producteurs de citrons mais les pays de l'Europe du nord avaient l'habitude d'importer leurs citrons en Floride étant donné que le coût de production était moins élevé. L'adhésion de l'Espagne et du Portugal a eu pour conséquence de supprimer les droits de douane sur leurs citrons. La différence de coût a dès lors été fortement compensée, le coût brut (coût de production + tarif) était devenu globalement plus bas pour ces deux pays. Les États-Unis ont riposté en boycottant les pâtes, fromages et vins européens. Leur mécontentement provenait du fait que la création d'une

union douanière dans ce cas-ci réallouait la production en faveur de régions inefficientes – les coûts de production des citrons américains étant plus bas.

De manière plus détaillée, dans la consommation apparente, l'offre peut provenir de trois Sources :

- La production domestique ;
- Les importations de la production d'origine communautaire ;
- Les importations de la production d'origine non-communautaire, c'est-à-dire du reste du monde³².

3.4 Les théories contemporaines

3.4.1 La théorie du cycle de vie du produit de Vernon (1966)³³

Théorie du cycle de vie du produit développée par Vernon met en évidence le lien entre le commerce international et la dynamique du monopole d'innovation.

Cette approche suggère qu'au début du cycle de vie du produit, toutes les composantes et tout le travail associé au produit proviennent du pays et de la région dans lesquels il a été inventé. Lorsque le produit est adopté, et utilisé sur les marchés mondiaux, la production s'éloigne progressivement de son point d'origine. Il devient même un produit importé par le pays d'origine de l'invention.

Vernon identifie quatre(04) phases du cycle de vie d'un produit : l'émergence, la croissance, la maturité et le déclin. A chaque phase du cycle de vie correspond une phase du CI.

Au cours de la **1^{ère}** phase, il n'existe pas d'échange international : le monopole vend et teste son produit sur le marché national.

Lors de la seconde phase, le monopole produit à la fois pour son marché intérieur et pour l'exportation vers les pays développés. Le recours à l'exportation s'explique par les deux motivations principales :

1) la baisse du prix de vente, conjuguée à l'effet d'imitation, entraîne l'apparition d'une demande dans les pays développés ;

³² Source : Mémoire de fin d'étude «les financements du commerce extérieure par les banque algérien » promotion 2017 réalisé par AFIR Terkia HADJI Ouiza

³³ Rainelli. M « les nouvelles théories de commerce international » 3^{ème} éd.

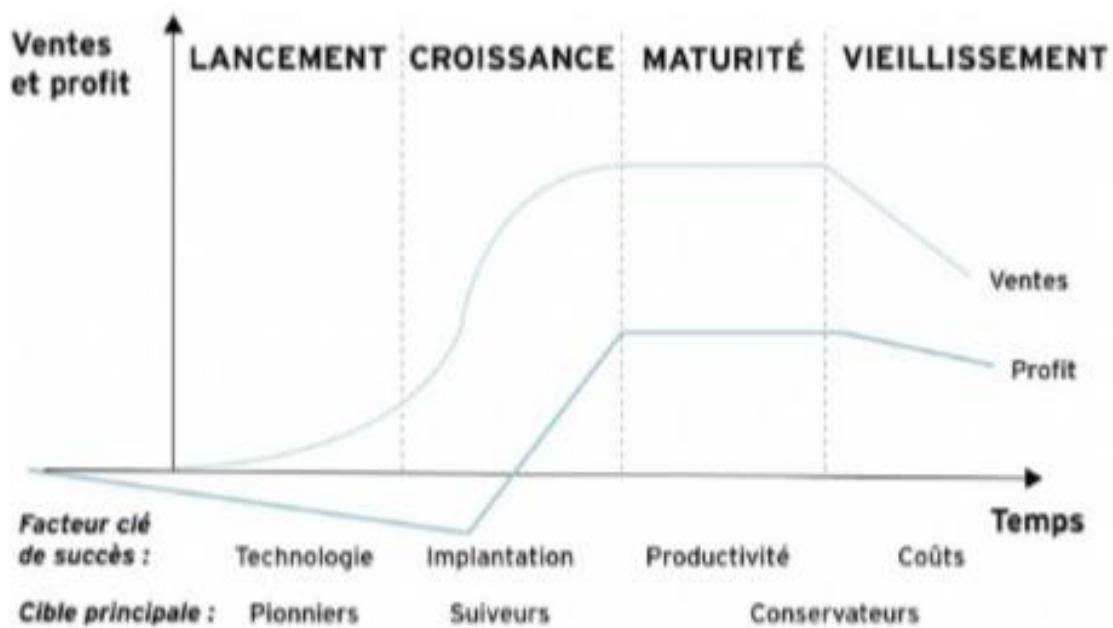
Chapitre I :Le Commerce International

2) le monopole commence à être concurrencé sur son propre territoire par des imitateurs et cherchent, par l'exportation, à prolonger son avance. Au niveau macroéconomique, cette situation se traduit, pour le pays abritant la firme innovatrice, par une balance commerciale excédentaire. Le monopole peut délocaliser sa production dans les pays industrialisés afin de contourner les mesures protectionnistes.

Une innovation des flux du CI survient au cours de la 3^{ème} phase : le pays innovateur, qui était auparavant exportateur du bien, l'importe à présent des pays développés, où des firmes imitatrices sont apparues, qui produisent à moindre coût.

Durant la 4^{ème} phase, la firme innovatrice et les firmes suiveuses délocalisent leur production dans les PVD afin de limiter les coûts de production. Le pays innovateur et les pays développés deviennent tous deux importateurs du bien.

Schéma 2 : la théorie du cycle de vie d'un produit



Source : https://fr.wikipedia.org/wiki/Raymond_ernon

3.4.2 Théorie stratégique du commerce.

Toutefois les situations de concurrence pure et parfaite sont rares: "l'essentiel du commerce industriel est réalisé pour des produits de secteurs que nous considérons comme des oligopoles lorsque nous les étudions sous leur aspect domestique" (Krugman, 1989). Dans

Chapitre I :Le Commerce International

la majorité des cas les marchés sont en situation de concurrence imparfaite où le nombre de firmes produisant un bien et agissant sur le marché est faible³⁴.

L'environnement oligopolistique, ainsi obtenu est appelé un environnement stratégique. Cet environnement stratégique se caractérise par l'émergence et la résistance du profit. Dans ces conditions, il peut être rationnel d'imposer une réglementation protectionniste.

Ces idées constituent la base théorique de la politique commerciale stratégique et ont donné naissance à une nouvelle approche économique de l'échange international, dénommée "nouvelle économie internationale". Initiée par Bander et Spencer, Paul Krugman a participé à

La Théorie stratégique du commerce international est une théorie qui explique le commerce international par la captation de rentes commerciales par des entreprises multinationales subventionnées par leur Etat d'origine, cette théorie est favorable à un protectionnisme ciblé.

- Rente commerciales une somme d'argent qu'une personne est tenue de donner périodiquement à une autre,
- Entreprises multinationales
- protectionnisme

3.4.3 théorie de la Concurrence monopolistique

Selon la théorie de la concurrence monopolistique a été élaborée en des 1933 par l'économiste américain Edward Hastings Chamberlin 1899-1967, elle montre que, la concurrence entre les entreprises ne se fait pas seulement sur les prix, mais aussi sur les produits. Chaque entreprise dispose d'un monopole sur un produit qui n'est pas strictement identique à ceux des entreprises concurrentes. Si on s'intéresse à l'application de cette théorie sur le commerce international on découvre que :

Vu que la création d'un nouveau produit n'est limitée que par la taille du marché, alors l'ouverture au commerce mondial permet d'accroître la variété des biens, ce qui permet une meilleure adaptation de l'offre aux demandes spécifiques des consommateurs.

Le commerce international se fait de manière intra-branche : un pays peut à la fois importer et exporter une même catégorie de produit.

³⁴Rainelli.M « les nouvelles théories de commerce international »3eme éd.

Chapitre I :Le Commerce International

Les keynésiens reprennent ensuite le sujet pour l'intégrer au keynésianisme, c'est par exemple le cas de Joan Robinson, qui publie la même année *The Economics of Imperfect Competition*, chez Macmillan, en 1933, il s'agit probablement de la forme de marche la plus répandue dans la réalité.

Les producteurs s'efforcent de différencier leurs produits de ceux de la concurrence afin d'accroître leur pouvoir de marche et obtenir ainsi un monopole sur un modèle spécifique: être seul à proposer un bien ou un service ayant telles ou telles caractéristiques (innovation techniques, prestige de la marque, ...ect). c'est la situation sur les marchés de l'automobile et plus généralement dans le secteur des nouvelles technologies. la publicité joue un rôle essentiel pour persuader le consommateur que le produit proposé est unique et supérieur. ainsi, l'importance de l'objet est telle que cette situation de concurrence monopolistique vise davantage les produits que les acteurs eux-mêmes.

Ce mélange de monopole et de la concurrence est appelé concurrence monopolistique par les économistes, les acteurs en situation de monopole réalisent des surprofits, les concurrents cherchent à égaler, voir à surpasser, l'acteur en situation de monopole en proposent des alternatives, ce qui finit par réduire puis annihiler l'avantage de ce dernier, Cette course à la renouvellement constant des variétés offertes³⁵.

3.4.4 Rendements d'échelle croissants et effets de réseau

On parle de Rendement d'échelle croissants quand le coût moyen de production diminue au fur et à mesure que la quantité produite augmente.

Les économies d'échelle peuvent justifier la spécialisation internationale. Si l'on prend deux pays semblables en tous points: même niveau technique, même dotation en facteurs, même taille et les consommateurs y ont les mêmes goûts variés... et si l'on prend deux biens fabriqués dans les mêmes conditions mais avec des rendements croissants dans les deux pays, on montre que malgré la similitude des coûts comparatifs qui ne justifierait aucun échange entre les deux pays, chaque pays peut trouver avantage à la spécialisation et au commerce international pour obtenir plus de biens qu'en autarcie : le commerce international permet à chaque pays de produire plus efficacement un registre limité de biens sans sacrifier la variété des biens consommés. En effet, l'augmentation de la production dans l'un des biens génère des gains de productivité, grâce aux économies d'échelle, et donc un avantage comparatif.

³⁵ Joseph Emmett Harrington et David Edward Michael Sappington, *Economics of regulation and antitrust*, 2018

Chapitre I :Le Commerce International

Mais celui-ci ne résulte pas de différences initiales entre les deux pays puisque par hypothèse ils étaient parfaitement semblables ; en revanche, cet avantage comparatif trouve son origine dans la spécialisation elle-même, recherchée pour bénéficier de rendements croissants. C'est pourquoi on qualifie cette explication de « théorie endogène » de l'échange international, car c'est la spécialisation et l'échange international qui créent l'avantage comparatif issu du phénomène d'économies d'échelle.

On parle de Rendement d'échelle croissants quand le coût moyen de production diminue au fur et à mesure que la quantité produite augmente³⁶.

On dit qu'une entreprise possède des rendements croissants lorsqu'elle fait des économies d'échelle, cela signifie que plus elle produit, plus ses couts moyens de production sont faibles.

3.4.5 Les modèles opérationnels

Il existe un certain nombre de modèles opérationnels de commerce international le plus célèbre étant le modèle d'Armington .Ces modèles sont principalement utilisés par les instituts de conjoncture et les banques centrales. Il s'agit moins de construire une théorie comme c'est le cas pour les modèles précédents que de construire un cadre permettant de prédire les niveaux d'exportations et d'importations³⁷.

La théorie traditionnelle de l'échange international s'intéresse aux effets du commerce international sur les nations en retenant comme hypothèse de base que la concurrence est pure et parfaite. Il est déduit que le libre-échange améliore la position des nations qui échangent, incitant donc au démantèlement des barrières protectionnistes.

Conclusion

La théorie du commerce international tente d'expliquer comment les pays se spécialisent dans la production de biens et services vendus localement et exportés à l'étranger en échange d'autres produits importés, cette spécialisation repose sur l'avantage comparatif d'un pays, ces-à-dire sa capacité a produire certains biens de manière plus efficace, les théories différent principalement dans leur explication de la source de cet avantage.

³⁶ <http://des-economistes-et-des-hommes.over-blog.com>

³⁷ Rainelli.M « les nouvelles théories de commerce international »3emeéd.

Chapitre II:

Le Financement du Commerce International

Chapitre II: Le Financement du Commerce International

Dans ce chapitre, nous allons examiner le rôle joué par les banques dans le financement du commerce international, les diverses formes de financement utilisées dans le commerce international, ainsi que les risques et les inconvénients qui y sont associés.

Section 1 : Le rôle de la Banque dans le financement du Commerce international

L'intervention des banques dans le domaine du financement du commerce international occupe une position cruciale dans l'économie mondiale, ces institutions financières jouent un rôle fondamental dans la facilitation du commerce international en fournissant des services et des solutions financières,

I. Notion générale sur la banque:

1.1. Définition de la banque

« La banque est une entreprise pas comme les autres qui fait profession habituelle de recevoir du public sous forme de dépôts ou autrement des fonds qu'elle emploie pour son propre compte en opérations de crédits ou en opérations financières. »³⁸, Selon J.V. CAPAL et O. GARNIER « la banque est une entreprise d'un type particulier qui reçoit les dépôts d'argent de ses clients (entreprises ou particuliers), gère leurs moyens de paiement (carte de crédit, chèque, etc.) et leur accorde des prêts. »³⁹, La banque est un établissement privé ou public qui facilite les paiements des particuliers et des entreprises, avance et reçoit des fonds et gère des moyens de paiement⁴⁰.

1.1.1. Définition économique

Les banques sont des organismes qui gèrent dans leur passif les comptes de leurs clientèles qui peuvent être utilisés par chèque ou virement dans les limites de la provision disponible. Elles sont prestataires de services, assurant les règlements et le transfert des fonds. Elles distribuent des crédits⁴¹.

1.1.2. Définition juridique

Cette définition a connu plusieurs apports à la lumière des lois adoptées successivement :

³⁸ Bernard Yves et Jean-Claude Coli, « Dictionnaire économique et financier », Seuil, Paris, 1996, page 170.

³⁹ J.-V. Capa et O. GARNIER, « Dictionnaire d'économie et de science sociale », Hâtier, Paris, 1994, page 20.

⁴⁰ Dictionnaire LAROUSSE, page 124.

⁴¹ J.-P. PATAT, « Monnaie, institution financière et politique monétaire », Economica, Paris, 1993, page 33.

Chapitre II: Le Financement du Commerce International

1.1.2.1. Donnée par la loi 86-12 du 19 août 1986 : « Est réputée banque, tout établissement de crédit qui effectue pour son propre compte et à titre de profession habituelle, principalement, les opérations suivantes »

- ❖ Collecter auprès des tiers des fonds en dépôts quelles qu'en soient la durée et la forme
- ❖ Accorder du crédit, quelle qu'en soit la durée ;
- ❖ Effectuer dans le respect de la législation et de la réglementation en la matière, les opérations de change et de commerce extérieur ;
- ❖ Assurer la gestion des moyens de paiements, procéder au placement, à la souscription, achat, gestion, garde et vente de valeurs mobilières et de tous produits financiers ;
- ❖ Fournir conseil, assistance, et d'une manière générale, tous services destinés à faciliter l'activité de sa clientèle⁴².

1.1.2.2. Donnée par la loi du 12 janvier 1988 : « la banque est une personne morale commerciale dotée d'un capital, soumise à ce titre, au principe de l'autonomie financière et de l'équilibre comptable. »⁴³.

1.1.2.3. Donnée par la loi 90-10 du 14 avril 1990 : Les banques sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle et principalement la réception de fonds du public, les opérations de crédit ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et de gestion de ceux-ci. Sont considérés comme fonds reçus du public, les fonds recueillis des tiers, notamment sa forme de dépôt avec le droit d'en disposer pour son propre compte, mais à charge de les restituer. Constituer une opération de crédit, pour l'application de la présente loi tous actes à titre onéreux par : lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne, prend dans l'intérêt de celle-ci un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie. Sont assimilées à des opérations de crédit, les opérations de location assorties d'option d'achat notamment les crédits-bails. Sont considérés comme moyens de paiements tous les instruments qui permettent à toute personne de transférer des fonds et ce quel que soit le support ou le procédé technique utilisé⁴⁴.

⁴² Règlement 86-12 du 10 août 1986 portant sur le système bancaire, du 10 Août 1986, JORA, Article n° 17.

⁴³ Loi du 12 janvier 1988, article 2.

⁴⁴ Règlement n° 90-10 portant le système bancaire, du 14 avril 1990, JORA.

Chapitre II: Le Financement du Commerce International

1.2. Définition de l'établissement financier:

Les établissements financiers sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle et principalement des opérations de banque à l'exclusion de la réception de fonds du public⁴⁵.

1.2.1. La différence entre les banques et les établissements financiers:

1.2.1.1. Les banques :

Les banques sont des sociétés par actions⁴⁶ qui ont une vocation générale. Elles sont

Chargées d'effectuer principalement les opérations suivantes :

- ❖ Collecter des fonds du public sous formes des dépôts ;
- ❖ Accorder des crédits sous différentes formes ;
- ❖ Effectuer des opérations de changes ;
- ❖ Assurer la gestion des moyens de paiement ;
- ❖ Gérer les valeurs mobilières et les produits financiers ;
- ❖ Fournir conseil et assistance ;

1.2.1.2. Les établissements financiers :

Les établissements financiers sont également des sociétés par actions qui sont habilitées à effectuer toutes les opérations de banque à l'exception de la collecte des fonds du public sous forme de dépôts. Alors que les établissements de crédits spécialisés avaient la possibilité de collecter des ressources, en particulier des ressources longues, les établissements financiers n'ont pas cette facultés.

Dans les faits, la loi relative à la monnaie et au crédit supprime une catégorie essentielle d'intermédiaires financiers spécialisés dans le financement des investissements à partir de ressources longues, c'est-à-dire des ressources d'épargne.

Il est à relever que le désengagement de l'Etat dans le financement des investissements productifs ne s'est pas accompagné par la mise en place des conditions nécessaires à la création d'une intermédiation financière orientée vers la prise en charge des investissements des entreprises.

⁴⁵ Règlement n° 90-10 portant le système bancaire, du 14 avril 1990, JORA.

⁴⁶ Il est à rappeler que la réforme du secteur de 1988 avait érigé les banques publiques en SPA

Chapitre II: Le Financement du Commerce International

Après 1990, en raison du niveau et de la qualité leur engagement, les banques publiques ne sont pas en effet, en mesure de s'engager, de manière significative, dans le financement de nouveaux investissements. Les banques privées, pour leurs parts, du fait de la faiblesse de leurs fonds propres et pour des raisons de stratégie, ne vont pas prendre le relais des banques publiques dans le domaine du financement du développement économique :

- ❖ Les banques privées étrangères se placent en situation d'attente et d'observation de l'évolution des réformes de l'économie nationale, d'une façon générale, et du système bancaire, en particulier ;
- ❖ Les banques privées algériennes concernent leurs actions sur le financement des opérations d'importation⁴⁷.

1 Banque centrale :

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

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

Toutes les banques de détails sont obligées de détenir un compte créditeur non rémunéré auprès de la banque centrale⁴⁸.

⁴⁷ Le crédit documentaire, Cahiers AEDBF / EVBFR – Belgium, éditeur : Anthémis SA, avril 2010, 218 pages.

⁴⁸ A.BETONE, A.CAZORLA, C.DOLLO, A-M.DRIA, dictionnaire de science économique, 3e édition revue et augmentée, 2013.

Chapitre II: Le Financement du Commerce International

1.2.2.1. Rôle et mission de la banque centrale⁴⁹

La Banque d'Algérie a pour mission de maintenir dans le domaine de la monnaie, du crédit et des changes, les conditions les plus favorables à un développement ordonné de l'économie.

La Banque d'Algérie établit les conditions générales dans lesquelles les banques et les établissements financiers algériens et étrangers peuvent être autorisés à se constituer en Algérie et à y opérer.

Elle établit, en outre, la condition générale dans lesquelles cette autorisation peut être modifiée ou retirée.

La banque d'Algérie détermine toutes les normes que chaque banque doit respecter en permanence, notamment celle concernant :

- ❖ Les ratios de gestion bancaire ;
- ❖ Les ratios de liquidités ;
- ❖ L'usage des fonds propres – risques en général, ...etc.

1.2.2.2. L'organisation de la banque centrale:

Pour mener à bien ces missions, la banque d'Algérie est organisée au niveau centrale en :

1. Sept (07) directions générales s'occupant des départements d'études, d'inspections et des activités bancaires:

- ❖ Direction générale des études ;
- ❖ Direction générale de l'inspection générale ;
- ❖ Direction générale du crédit et de la réglementation bancaire ;
- ❖ Direction générale de contrôle des changes ;
- ❖ Direction générale de la caisse générale ;
- ❖ Direction générale de relations financières extérieures ;
- ❖ Direction générale du réseau.

2- Deux (02) des directions générale gérant des aspects spécifiques liés à l'émission de billets et à la formation bancaire, il s'agit de :

⁴⁹ A.BETONE, A.CAZORLA, C.DOLLO, A-M.DRIA, dictionnaire de science économique, 3e édition revue et augmentée, 2013.

Chapitre II: Le Financement du Commerce International

- ❖ La direction générale de l'hôtel des monnaies
- ❖ La direction générale de l'école supérieure de banque qui prend en charge la fonction formation et le recyclage de personnel de l'ensemble du secteur bancaire.

3- Deux (02) directions générales chargées de la gestion administrative et des moyennes de la banque, il s'agit de :

- ❖ La direction générale des ressources humaines ;
- ❖ La direction générale de l'administration des moyennes et des systèmes de paiement.

Elle dispose, en outre d'un réseau composé de 48 agences annexes, lui assurant une présence effective dans chacune des wilayas du pays : les agences succursales sont coordonnées par trois (03) directions régionales implantées dans

Un personnel de près de 3000 agents contribue, à tous les niveaux, à la réalisation des objectifs de la banque.

Un vaste programme de modernisation des équipements et des méthodes de travail ainsi qu'un programme de formation ont été mis en œuvre afin de permettre à la banque d'Algérie de répondre et de veiller à ce que le système bancaire en générale réponde aux exigences du nouveau contexte, tant national qu'un international⁵⁰.

1.2.3. Banque Commerciale

Les banques commerciales sont des établissements de crédits effectuant des opérations de banque avec les particuliers, les entreprises et les collectivités publiques.

L'activité principale des banques commerciales est de collecter des fonds pour les redistribuer sous forme de crédit, ce qui les distingue des banques d'affaires qui réalisent essentiellement des opérations de marché. L'activité des banques commerciales est supervisée

Par les autorités de marchés nationales et européennes.⁵¹

⁵⁰ A.BETONE, A.CAZORLA, C.DOLLO, A-M.DRIA, dictionnaire de science économique, 3e édition revue et augmentée, 2013.

⁵¹ <https://banque.pagesjaunes.fr> consulter 25/08/2023 à 19:05 h

Chapitre II: Le Financement du Commerce International

1.2.3.1. Les banques commerciales : des établissements de second rang⁵²

La hiérarchie bancaire comprend deux (02) échelons principaux :

- ❖ Les banques centrales : il s'agit d'institutions propres à un pays ou à une zone (BCE) dont elles définissent la politique monétaire en régulant les taux.
- ❖ Les banques commerciales : cette expression regroupe l'ensemble des banques aux sens large, qu'il s'agisse de banques de détail, de dépôts, d'affaires ou encore de banques d'investissement. Toutes les banques commerciales, qu'elles aient ou une forme mutualiste, sont placées sous l'autorité des banques centrales qui jouent en quelque sorte un rôle de « Banque des Banques ».

1.2.3.2. Activités principales des banques commerciales

L'activité principale des banques commerciales est l'intermédiation, c'est-à-dire la collecte des fonds notamment auprès des particuliers qui seront ensuite prêtés aux agents économiques (particuliers, entreprises, collectivités locales, etc.) sous forme de crédits.

Les banques commerciales sont des acteurs clés du financement de l'économie puisqu'elles organisent le contact entre des agents à excédent de ressources et les agents à déficit de financements :

- ❖ Des premiers, elles reçoivent des dépôts liquides à vue ou à terme contre rémunération,
- ❖ Aux seconds, elles octroient des crédits rémunérés à taux d'intérêt débiteurs supérieurs aux taux d'intérêt débiteurs supérieurs aux taux d'intérêt débiteurs dont bénéficient les déposants.

On dit que les banques commerciales ont le pouvoir de créer la monnaie. Non pas les billets de banques, mais la masse monétaire en circulation, c'est-à-dire l'ensemble des moyens de paiements mis à la disposition des agents non financiers. Cette création résulte notamment de la création de crédits qui généreront à leur tour de nouveaux dépôts, dilatant ainsi la masse monétaire, ou dans une moindre mesure, de la conversion de monnaies étrangères en monnaie nationales, ce qui aboutit au même résultat.⁵³

⁵² <https://banque.pagesjaunes.fr> consulter 25/08/2023 à 19:05 h

⁵³ <https://banque.pagesjaunes.fr> Consulter Le 29/08/2023

Chapitre II: Le Financement du Commerce International

1.2.3.3. La prises des risques encadrées par les banques commerciales:

Les banques commerciales sont des acteurs importants dans la gestion des risques financiers. En effet, elles transforment des dépôts souvent effectués à court terme, les déposants peuvent récupérer leurs argent quand ils souhaitent, en crédit à moyen ou long terme avec l'ensemble des risques associés :

Crise économique, faillites, défaillance de l'emprunteur, ...etc. Ce sont elles qui endossent ces risques à la place des acteurs économiques.

L'intervention publique revêt trois (03) formes principales :

- ❖ Les réglementations prudentielles, dont l'esprit est de s'assurer que les banques commerciales disposent de suffisamment de fonds propres par rapport aux crédits distribués.
- ❖ L'assurance des dépôts à hauteur de 100 000 € par personne et par établissement (pour les particuliers). Cette assurance a pour but d'éviter les paniques en cas de crise de confiance dans le système financier.
- ❖ Les interventions de la banque centrale en tant que prêteur en dernier ressort. Dans les situations de crise, les banques commerciales ne se font pas confiance et refusent de se prêter de l'argent. Ce sont alors les banques centrales (BC) qui, contre rémunération et garanties, fournissent alors (de façon discrétionnaire) des liquidités aux banques commerciales afin de préserver la stabilité du système bancaire⁵⁴.

1.2.4. Banque d'investissement:

Est une banque, ou une division de la banque, qui rassemble des activités de conseil, d'intermédiation et d'exécution, elle spécialisée dans les services financiers.

Conclusion

En conclusion, il faut savoir que les banques jouent un rôle vital dans le maintien de la stabilité et du bon fonctionnement du système financier, en général, elle fait l'objet d'une supervision du secteur financier.

⁵⁴ banque.pagesjaunes.fr Consulter Le 29/08/2023

Chapitre II: Le Financement du Commerce International

Section 2: types de financement du commerce international

Introduction .

Dans ce chapitre, nous allons mettre l'accent sur les différents instruments et techniques de paiement à l'international

2.1 Le virement bancaire

2.1.1 Définition

C'est un ordre par lequel l'acheteur donne l'ordre à son banquier de débiter son compte au profit de vendeur. L'opération est réalisée immédiatement dès que l'ordre est transmis au banquier.⁵⁵

2.1.2 Les Mentions obligatoires du virement bancaire⁵⁶

Il est facile de virer des fonds à l'étranger ; il suffit de passer un ordre d'exécution à sa banque, pour cela un minimum de renseignements est nécessaire. Les banques ont généralement des imprimés à cet usage. Ils comportent les mentions suivantes :

- N° du 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 du transfert (courrier, télex ou la méthode la plus rapide et pratique par message SWIFT)
- Le nom du bénéficiaire (l'exportateur)
- Son adresse (ville, pays)
- La destination du virement (la banque de l'exportateur)
- Le N° de compte à créditer
- Le motif du règlement (N° de la facture)

En cas de virement effectué en devise:

- Achat au comptant

⁵⁵ PDF « les techniques de paiement à l'international » <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net> à 03/09/2023

⁵⁶ PDF « les techniques du paiement à l'international » <https://d1n7iqsz6ob2ad.doufront.net> à 03/09/2023

Chapitre II: Le Financement du Commerce International

-Débit du compte en devises mettre des tirets

Lorsqu'une banque doit transférer des fonds à l'étranger elle le fait souvent par le biais de compensation d'écriture en faveur de la banque étrangère

2.1.3 Types de virements bancaires⁵⁷

On distingue plusieurs types du virement bancaire qui sont cités comme suit :

2.1.3.1 Virement bancaire permanent: c'est un ordre donné par l'acheteur à une banque de payer un tiers, il permet de définir à l'avance le paiement qui sera exécuté automatiquement en fonction des critères précisés. Il permet au débiteur de régler ses dettes à échéance.

2.1.3.2 Le virement ponctuel : Le virement effectué à la date du jour soit à partir de la plateforme internet de la banque gratuitement soit par fax ou par téléphone qui est facturé.

2.1.3.3 Virement différé : c'est un virement qui est réalisable à une date programmée. La date d'envoi correspond à la date d'émission du virement

2.1.3.4 Virement SWIFT : c'est un moyen de paiement par lequel l'acheteur donne ordre à son banquier de débiter son compte au profit du compte du vendeur à travers le transfert d'argent entre deux banques via la messagerie financière par laquelle la banque de l'acheteur envoie un message SWIFT à la banque du vendeur en lui demandant de créditer une certaine somme sur le compte du bénéficiaire.

Le réseau SWIFT est une abréviation de « Society For Worldwid Interbank Financial Télécommunication », est une coopérative de droit belge fondée en 1973⁵⁸, Elle a été créée par plusieurs banques de nationalités différentes, dont le siège social est à Bruxelles,

2.1.3.5 Virement par courrier⁵⁹: c'est une opération d'envoi et de transfert d'argent d'un compte vers un autre par voie postale. Il résulte des délais qui peuvent être plus ou moins longs en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays donné.

⁵⁷ Document « Quels sont différents types de virement-Boursorama » <https://www.boursorama.com> consulter le 04/09/2023

⁵⁸ Lexique de la banque et des marchés financiers, 5^e éd, Dalloz 2001

⁵⁹ Mémoire « Financement du commerce extérieur par le crédit documentaire » édition 2014/2015

Chapitre II: Le Financement du Commerce International

2.1.3.6 Virement par TELEX⁶⁰ : c'est le transfert télégraphique, il s'agit du transfert d'argent d'une banque de l'importateur vers la banque de l'exportateur par l'envoi d'un ordre de paiement via un message câblé. Il est sécurisé pour les acheteurs.

2.1.4 Les avantages et les inconvénients :

Parmi les avantages et les inconvénients du virement bancaire on trouve :

Tableau N° 01: tableau représentatif des avantages et des inconvénients du virement bancaire:

Avantage	Inconvénient
<ul style="list-style-type: none">- Très rapide et sur le plan technique- Peu coûteux et sûre.- Le système Fonctionne 24 heure sur 24- Y'a pas de risque de vol ou de perte ou de falsification.- Permet de conserver une trace en cas un problème survient.	<ul style="list-style-type: none">- il a un coût facturé par la banque.- Le virement n'est pas un support de crédit- Virement dans une monnaie étrangère peut subir des coûts plus élevés.

Source : <https://www.banquepargne.net>

2-2 Les effets de commerce:

2.2.1 La lettre de change

2.2.1.1 Définition

Il s'agit d'un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre a son client étranger (le tire) de payer, soit à vue, soit à une date déterminée ,une certaine somme a lui-même ou a un tiers.⁶¹

Le terme « traité » est occasionnellement utilisé à la lettre de change. ».⁶²

⁶⁰ Document « Transferts télégraphiques qu'est ce que et comment ca marche » <https://moyentransfers.com>

⁶¹ R.Chibani: Vade-mecum de l'import/ export, ENAG-Ed,1997

⁶² K.HELLAL. Le financement et le risque du commerce extérieur : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire au niveau de la BNA. Université de Bejaia, master 2013.p. 34

Chapitre II: Le Financement du Commerce International

2.2.1.2 Les avantages et les inconvénients de La lettre de change

Tableau N°02 : tableau représentatif des avantages et des inconvénients de la lettre de change

Avantage	Inconvénient
<ul style="list-style-type: none">-Précise exactement le délai de paiement accorde.-La traite est une pièce juridique qui facilite le recours contre le tire a condition quelle soit acceptée.-Permet à l'exportateur de mobiliser sa créance	<ul style="list-style-type: none">-Risque de non paiement qui peut être écarté si l'exportateur réclame un aval bancaire au banquier de l'importateur.- Peu utilisée.- Risque politique : Il peut en résulter des difficultés de trésorerie car l'entreprise ne pas mobiliser la traite

Source : <https://www.assurance-crédit-entreprise.fr>

D'après ce tableau on constate que la lettre d'échange est demandée par l'exportateur afin d'assurer son paiement en acceptant une traite qui peut prendre des longues durées. La lettre d'échange est tolérée uniquement aux professionnels qui détiennent un registre de commerce.

2.2.2 Billet à ordre

2.2.2.1 Définition

Un billet à ordre est une garantie dans laquelle une personne s'engage à payer à une autre personne (appelée le bénéficiaire) un certain montant à une date précise.⁶³

⁶³ S.Piedelivevre, instruments de crédit et de paiement, 8^{ème} édition DALLOZ, Paris, page 81

Chapitre II: Le Financement du Commerce International

2.2.2.2 Les avantages et les inconvénients⁶⁴

**Tableau N°03 : Tableau représentatif des avantages et des inconvénients du virement
billet à ordre :**

Avantage	Inconvénient
<ul style="list-style-type: none">- Il précise la date et le lieu de paiement.- sert de reconnaissance de dette.- Il est endossable c'est-à-dire transmissible à un tiers.	<ul style="list-style-type: none">- Il est à l'initiative de l'acheteur «importateur».-Soumis au risque d'impayé.-Soumis au risque de change.-Peu utilise dans le commerce international.

Source : <https://www.documentissime.fr>

Cette technique réside sur la connaissance d'une dette de la part de l'importateur contrairement à la lettre de change pour que l'exportateur bénéficie de son paiement dans les délais convenus.

Plusieurs moyens de paiement sont à la disposition pour régler les transactions.

2.2.2.3. Principales différences entre la lettre de change et le billet à ordre⁶⁵

- ❖ La traite met en jeu trois personnes (le tireur, le tiré et le bénéficiaire) par contre le billet à ordre fait intervenir uniquement deux personnes (le souscripteur et le bénéficiaire) ;
- ❖ La lettre de change représente l'ordre de payer. Elle est donnée par le tireur par contre le billet à ordre est l'engagement de payer du souscripteur ;
- ❖ La traite exige une acceptation du tiré, par contre dans le billet à ordre, elle en résulte de la simple rédaction du titre ;
- ❖ La lettre de change est par nature commerciale, cependant le billet à ordre il n'est commercial que s'il est souscrit par un commerçant ou à l'occasion d'une activité commerciale (dans les autres cas il est civil).

⁶⁴ R.Chibani : Vade-mecum de l'import/ export, ENAG-Ed, 1997

⁶⁵ Mémoire « Financement des opérations du commerce international par les banques Algériennes page 50, édition 2017/2018

Chapitre II: Le Financement du Commerce International

Malgré ces différences, la lettre de change et le billet à ordre présentent des points d'égalité. En effet, ils sont des moyens de paiement international qui remplissent simultanément une fonction de crédit.

Ce sont aussi des effets de commerce, représentant l'obligation de payer une certaine somme. Ils permettent aussi d'accorder au débiteur le bénéfice du terme ce qui les différencie du chèque.

2-3 D'autres instruments de paiement

2.3.1 Chèque

2.3.1.1 Définition:

Le chèque est un instrument de paiement par l'intermédiaire d'une banque ou d'un établissement financier, c'est un écrit par lequel le titulaire du compte appelé tireur donne l'ordre à un banquier appelé le tiré de payer une somme d'argent au bénéficiaire ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation⁶⁶.

2.3.1.2 L'émission d'un chèque fait donc intervenir (03) parties :

Un tireur : est celui qui donne ordre au tiré de régler la somme indiquée sur le chèque. Le tireur ce cas représente la banque de l'acheteur.

Un tiré : c'est celui qui exécute l'ordre du tireur, qui représente quand à elle la banque du vendeur.

Un bénéficiaire : c'est la partie qui reçoit le paiement (le vendeur).

2.3.1.3 Mentions obligatoires du chèque⁶⁷

Il comporte :

- Le nom de la banque qui doit payer
- L'ordre de payer avec le mot « chèque »
- Le lieu où le paiement doit s'effectuer.

Il faut remplir :

- Le montant en lettres et en chiffres en haut à droite

⁶⁶ GHISLAINE Legrand, HUBERT Martini, management des opérations du commerce international, 4^{ème} édition - dunod, paris, 1999.

⁶⁷ Mémoire online « La gestion du portefeuille » cas de la BEA Bejaia/ Agence 41, promotion 2010.

Chapitre II: Le Financement du Commerce International

- Le nom du bénéficiaire

- La date et le lieu où le chèque est créé, signature de l'émetteur du chèque.

2.3.1.4 types de cheque

On distingue plusieurs types:

2.3.1.4.1 Chèque barré : il est reconnu avec deux rayures tracé en haut et a gauche sur la face, le bénéficiaire de se chèque ne peut pas être payé en espèce et ne peut être encaissé que par une personne ayant un compte bancaire dont lequel il va le déposer pour une certaine durée.⁶⁸

2.3.1.4.2 Chèque certifié : est un chèque bancaire ou postal dont la provision a été certifiée par la banque par apposition d'un certificat.les fonds correspondant sont bloques pendant huit jours pour le bénéficiaire à compter de la date démission du cheque. Apres ce délai la certification n'est plus valable et le cheque redevient un cheque ordinaire, avec des risques de non-paiement(défaut de provision).les chèques certifies sont à distinguer des chuques de banque, plus sûr.⁶⁹

2.3.1.4.3 Chèque endossable : à travers ce type de chèque le bénéficiaire peut endosser le chèque pour payer une autre personne a travers la signature au dos du chèque et indiqué « endossé pour ».⁷⁰

2.3.1.4.4 Chèque non endossable : est un chèque qui ne peut pas etre endosse ou transfère a une autre personne, le destinataire du cheque doit être la seule personne à pouvoir l'encaisser, le cheque non endossables sont souvent utilises dans les situations ou le paiement doit être effectue à une personne spécifique, telle que le règlement dune facture.⁷¹

2.3.1.4.5 Chèque de banque : il s'agit d'un chèque sue lequel une banque émettrice appose une mention que le montant du chèque est bloqué sur le compte de l'émetteur pour une durée de 8 jours.⁷²

2.3.1.4.6 Chèque d'entreprise : ce type de chèque est présenté par l'exportateur à sa banque pour l'obtention du montant offert par l'importateur et pour qu'il soit régler la banque doit

⁶⁸ Document « La finance pour tous » <https://www.lafinancepourtous.com> consulté 11/09/2023

⁶⁹ <https://fr.m.wikipedia.org> consulté 11/09/2023

⁷⁰ Document « les différents types de chèques-L-Exp-comptable » consulté 11/09/2023

⁷¹ [https:// 4gestionacademy.com](https://4gestionacademy.com) consulté 11/09/2023 consulté 11/09/2023

⁷² « Les différents types du chèque » L-expert-comptable.com consulté 11/09/2023

Chapitre II: Le Financement du Commerce International

d'abord recevoir les fonds de la banque de l'importateur. Il n'offre aucune garantie à l'exportateur.⁷³

2.3.1.5 Les avantages et les inconvénients de cheque⁷⁴

Tableau N° 04 : tableau représentatif des avantages et des inconvénients du chèque

Avantage	Inconvénient
<ul style="list-style-type: none">- Il est facile à utiliser.- Permet d'éviter de circuler avec une quantité importante d'argent- Il est peu couteux- Commissions faibles sur les chèques quel que soit la somme d'argent- Il permet de garder une trace de paiement	<ul style="list-style-type: none">- Falsification du chèque- Coûts élevés pour les chèques de faible Montan-L'émission d'un chèque est laissée à l'initiative de l'acheteur.-Manque de sécurité : le chèque peut être vole, perdu, voir falsifie.-Risque de non paiement si cheque impayé-Recours juridique parfois long et difficile

Source <https://www.lafinancepourtous.com>

D'après le tableau, on remarque que le chèque est l'instrument le plus utilisé pour le règlement des transactions pour ce qu'il contient comme avantage à son porteur mais au niveau international il est favorable d'éviter le règlement avec ce type d'instrument pour ce qu'il peut causer comme risque.

2.4 Techniques de paiement documentaire

2.4.1 Crédit documentaire

2.4.1.1 Définition⁷⁵

Aussi appelé lettre de crédit (L/C) ou Credoc est un document qui engage la banque d'un acheteur a payer le vendeur a une date déterminée.

⁷³ Document « les différents chèques de banques » consulté 11/09/2023

⁷⁴ Document « Avantages et inconvénients des chèques-La finance pour tous »

⁷⁵ [http ; //www.affacturage.fr](http://www.affacturage.fr) consulte & » 13/09/2023

Chapitre II: Le Financement du Commerce International

Le crédit documentaire présente plusieurs risques, le risque documentaire en cas de différence entre la marchandise réellement expédiée et les mentions portées sur les documents, le risque de non-paiement de la facture dans certains cas.

2.4.1.2 Les Intervenants⁷⁶

- **Le donneur d'ordre** : C'est l'acheteur, qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire.
- **La banque émettrice** : C'est la banque de l'acheteur (située en général dans le pays de celui-ci), qui procède à l'ouverture du crédit documentaire.
- **La banque notificatrice** : C'est la banque correspondante de la banque émettrice (située en général dans le pays du vendeur), qui avise le bénéficiaire de l'opération de crédit documentaire, sans prendre d'engagement de paiement vis-à-vis de celui-ci.
- **Le bénéficiaire** : C'est le vendeur (exportateur), en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert.

2.4.1.3 Types du crédit documentaire⁷⁷

Le crédit documentaire qui a depuis longtemps connu des modifications et des évolutions, est une technique de paiement qui bénéficie d'un caractère de multiplicité, ainsi, il offre aux utilisateurs des options lui permettant de se présenter sous plusieurs formes, cela peut être lié à la nature du crédit choisi, aux banques intervenantes, à la transférabilité du crédit ainsi qu'aux modalités de paiement. Il existe donc différents types de crédit documentaire qui peuvent être classés selon trois critères :

2.4.1.3.1 Selon Le Critère De Sécurité :

Chaque type de crédit documentaire contient une spécificité selon le degré de confiance accordé entre les partenaires commerciaux

- Crédit documentaire révocable
- Crédit documentaire irrévocable
- Crédit documentaire irrévocable et confirmé
- Crédit documentaire irrévocable non confirmé

⁷⁶ KAMEL GHEHRIT □ les crédits documentaire, Grand Alger livres, édition Alger 2007, P30

⁷⁷ LAHLOU. M « le crédit documentaire, un instrument de garantie et de paiement et de financement du commerce international » Alger, édition ENAG, 1999.

Chapitre II: Le Financement du Commerce International

2.4.1.3.1.1. Crédit documentaire révocable:

Ce type de crédit offre la possibilité au donneur d'ordre (l'acheteur) de modifier ou d'annuler celui-ci, de son propre gré et à tout moment sans que le bénéficiaire en soit averti au préalable si le correspondant bancaire n'a pas encore honoré les documents. D'une manière générale, il n'est pas satisfaisant, car il ne sécurise pas totalement l'exportateur. Il est rarement utilisé malgré son caractère de rapidité de règlement.

2.4.1.3.1.2. Crédit documentaire irrévocable :

Dans cette forme de crédit, la banque émettrice prend l'engagement ferme et définitif d'exécuter les clauses de paiement, d'acceptation ou de négociation du crédit, sous réserve de la conformité des documents aux stipulations du crédit et du respect de la date de validité. Le crédit documentaire irrévocable ne peut être modifié ou annulé qu'avec l'accord de toutes les parties intéressées. Il est considéré comme plus sécurisant que le Credoc révocable, toutefois le bénéficiaire court deux risques d'insolvabilité de l'acheteur et le risque de non transfert. Le crédit est réputé irrévocable s'il n'y a aucune indication stipulant clairement qu'il est révocable. Ajouter une source ⁷⁸.

2.4.1.3.1.3. Crédit documentaire irrévocable et confirmé :

Ce crédit documentaire comporte un double engagement bancaire, celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays du vendeur (banque confirmatrice à en générale, il s'agit de la banque nidificatrice. La confirmation peut être demandée par la banque émettrice suite aux instructions de l'acheteur, si n'est pas le cas, le vendeur a toujours la faculté de solliciter cette confirmation, soit auprès de la banque nidificatrice, soit auprès de toute autre banque. Dans tous les cas, la confirmation permet au vendeur de se faire payer dans son pays, ce qui supprime les risques de non transfert et réduit les délais de paiement. C'est la forme la plus sûre. Certains pays refusent le principe même de confirmation estimant que l'engagement de leur banque, la banque émettrice, suffit. Le vendeur doit donc demander à sa banque de prendre le risque banque et le risque payer à sa charge⁷⁹.

Il s'agit d'un seul engagement de la part de la banque Emettrice de payer le bénéficiaire.

⁷⁸ DOUALA déroulement d'un crédit documentaire logistique conseil.org.

⁷⁹ DOUALA déroulement d'un crédit documentaire logistique conseil.org.

Chapitre II: Le Financement du Commerce International

2.4.1.4. Les avantages et les inconvénients⁸⁰

Tableau N° 05 : représentatif des avantages et des inconvénients du crédit documentaire

Avantage	Inconvénient
<ul style="list-style-type: none">- Assure le principe de l'égalité c'est-à-dire qu'il y a un équilibre entre les obligations de l'acheteur et celles du vendeur- L'engagement des banques (émettrice, confirmatrice) de payer et de vérifier les documents- Technique sûre si le crédit documentaire est irrévocable, la sécurité est encore renforcée s'il est confirmé- Le crédit documentaire garantit le risque commercial- Le crédit documentaire irrévocable et confirmé garantit le risque politique et le risque de non transfert.	<ul style="list-style-type: none">- Techniques parfois mal perçues par l'acheteur (marque de défiance)- Coût élevé surtout si le montant du crédit est supérieur à 10 000 €- le Credoc est plus formaliste et plus couteux- risque politique et risque de non transfert- les banques encourent des risques techniques (erreur de vérification des documents, risque d'insolvabilité)

Source : Rapport de stage « techniques et garanties bancaires », 2019.par Slimani.N et Sihali .O, université de Mouloud Mammeri.

D'après le tableau: on remarque que le crédit documentaire offre une sécurité plus comparaison avec les autres types.

- Il répond aux exigences des deux parties.
- Mais sa démarche est très lourde et coûte trop cher.

2.4.1.5. Mécanisme de déroulement d'un de crédit documentaire

Une opération de crédit documentaire se déroule comme suit⁸¹

- ❖ L'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial, dans lequel ils prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement.
- ❖ L'acheteur (donneur d'ordre) demande à sa banque (banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur (bénéficiaire) sur la base d'un ensemble d'instructions précises.
- ❖ La banque émettrice ouvre le crédit en transmettant la lettre d'émission à une banque située généralement dans le pays du vendeur afin que cette dernière notifie, avec ou sans sa confirmation, le crédit documentaire au bénéficiaire.

⁸⁰ Rapport de stage « les techniques de paiement et les garanties bancaires », promotion 2019, réalisé par Sihali O et Slimani N, université Mouloud Mammeri.

⁸¹ Mémoire le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire: cas de la banque extérieure d'Algérie, Agence 034 Tizi-Ouzou promotion 2018/2019, Université Mouloud Mammeri

Chapitre II: Le Financement du Commerce International

- ❖ La banque notificative (ou probablement confirmatrice) informe le vendeur de l'émission du crédit documentaire.
- ❖ Le vendeur envoie les marchandises selon le mode de transport et l'incoterm prévu au contrat.
- ❖ En contrepartie de la prise en charge des marchandises, le transporteur remet au vendeur le titre de transport.
- ❖ Le vendeur transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit (y compris ceux attestant l'expédition des marchandises) à la banque indiquée.
- ❖ A la réception des documents d'expédition, la banque notificative (confirmant) inspecte leur conformité. Si ces documents satisfont aux conditions du crédit la banque règlera alors le vendeur dans la forme prévue au crédit (acceptation ou engagement de paiement à échéance). La banque notificative (confirmant), transfère tous les documents à la banque émettrice.
- ❖ La banque émettrice acquiert et inspecte les documents afin de se garantir qu'ils ont l'aspect de conformité au crédit documentaire (à ce stade, l'exportateur peut être payé ou bien les documents peuvent être acceptés pour un paiement différé) ; elle rembourse la banque confirmant (notificative).
- ❖ La banque émettrice remet les documents à l'acheteur (importateur) après satisfaction par ce dernier des modalités de règlement convenues entre eux.
- ❖ L'acheteur est alors en mesure de prendre livraison des marchandises en remettant les documents de transport au transporteur.

2.4.2. la remise documentaire

2.4.2.1 Définition:

« La remise de documents est une procédure d'encaissement dans laquelle la banque L'exportateur (vendeur) a été chargé de recouvrer les arriérés de l'acheteur Opposition à la remise des documents. Le vendeur a généralement préparé les documents de transport.

A l'acheteur ou à la banque du pays où se trouve l'acheteur, ils doivent livrer Fournir à l'acheteur les documents commerciaux et de transport, les factures de paiement ou d'acceptation entreprise. La livraison de documents est soumise à des règles uniformes et à des restrictions douanières »⁸².

Le terme «encaissement documentaire» peut signifier soit :

- ❖ Documents commerciaux accompagnés de documents financiers.

⁸² G. Legrand, H. Martini: commerce international, 3ème édition, DUNOD, paris, 2010, p.145.

Chapitre II: Le Financement du Commerce International

❖ Documents commerciaux non accompagnés de documents financiers.

Nous entendons par ⁸³:

❖ Documents commerciaux : documents relatifs au prix, au transport.

❖ Documents financiers : tous les instruments de paiement, chèques, effets de commerce.

2.4.2.2 Les Intervenants⁸⁴

La remise documentaire fait généralement intervenir les parties suivantes :

➤ **Le donneur d'ordre** : Le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque. Il rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque avec l'ordre d'encaissement.

➤ **La banque remettante**⁸⁵ : La banque du vendeur à qui l'opération a été confiée.

C'est la banque de l'exportateur. Elle exécute ses instructions d'encaissement en remettant les documents à son correspondant dans le pays de l'acheteur afin de recouvrer la créance.

➤ **La 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.

➤ **Bénéficiaire** : Destinataire de documents qui devra s'acquitter du montant du contrat pour lever les documents.

2.4.2.3 Formes de réalisation⁸⁶

La remise documentaire se réalise suivant plusieurs formes:

2.4.2.3.1 Document contre paiement (D/P) :

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les remet que contre le paiement immédiat de la somme due.

⁸³ Article 2.D ,des RUU relative aux encaissement, publication CCI n552,Paris, révision de 1995.

⁸⁴ G. Legrand, H. Martini: commerce international, 3^{ème} édition, DUNOP, Paris, 2010, p146

⁸⁵ AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) : Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie, mémoire de fin d'étude, HEC, Alger, 2011 p 41.

⁸⁶ BOUCHATAL (Sabiha):Le commerce international: paiement, financement et risques y afférant, mémoire DESB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003 p 43.

Chapitre II: Le Financement du Commerce International

2.4.2.3.2 Documents contre acceptation (D/A) :

Correspond à documents contre acceptation. Dans Ce cas, la banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure.

2.4.2.3.3 Document contre acceptation et aval (garantie, caution):

Pour pallier le risque d'insolvabilité de l'importateur et disposer d'une garantie de règlement, l'exportateur, en plus de l'acceptation des traites par son client, peut exiger un aval de la banque de l'importateur sur ces traites.

2.2.2.4 Les avantages et les inconvénients:

Tableau N° 06 : Avantages et inconvénients de la remise documentaire⁸⁷

Avantage	Inconvénient
<ul style="list-style-type: none">- L'acheteur ne peut pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la facture due au fournisseur étranger.- La procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates.- Le coût bancaire est minimum	<ul style="list-style-type: none">- Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée, il faudra la vendre à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport.- L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer cette pratique favorise la renégociation à la baisse des prix par l'acheteur (risque de marchandage).

2.2.2.5 Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire

On distingue huit étapes de déroulement de la remise documentaire⁸⁸:

1. Le vendeur (exportateur) et l'acheteur (importateur) concluent le contrat commercial en définissant les conditions de paiement.
2. Le vendeur expédie la marchandise vers le pays de l'acheteur et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice (banque à l'étranger).

⁸⁷ G. Legrand, H. Martini: commerce international, 3ème édition, DUNOD, Paris, 2010, p.147

⁸⁸ LEGRAND (G), et MARTINI (H) :commerce international, 3ème édition DUNOD, Paris, 2010 p 146.

Chapitre II: Le Financement du Commerce International

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.
4. La banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice, généralement son correspondant dans le pays de l'acheteur ;
5. La banque présentatrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou plusieurs traites.
5. L'acheteur paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis.
6. Présentation des documents au transporteur pour prendre possession de la marchandise.
7. La banque présentatrice procédera à son tour au règlement de la banque remettante.
8. La banque remettante effectue enfin le paiement de l'exportateur.

Conclusion

En conclusion, le financement du commerce international englobe divers types de mécanismes, comme virement bancaire, la lettre de change, la remise documentaire, ces outils financiers sont essentiels pour faciliter les échanges internationaux, réduire les risques et soutenir la croissance économique à l'échelle mondiale.

Section 3 : risque et inconvénient du commerce international

Introduction

Dans cette section, nous allons définir le terme risque et présenter les différents risques liés aux opérations du commerce extérieur.

3.1 Définition du risque

D'après l'auteur LEVY-LANG, un risque est un évènement néfaste, tout futur est par nature incertain et tout projet comporte des incertitudes, le risque est donc un évènement 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.⁸⁹

3.2 Les différents risques liés aux opérations du commerce extérieur

Le développement des activités hors frontière est entravé par plusieurs risques, parmi ces risques, on distingue :

3.2.1 L'apparition des risques⁹⁰

3.2.1.1 Le risque de fabrication .

C'est le premier risque auquel est exposé l'exportateur est celui d'une interruption de marche laissant à sa charge les frais qu'il a déjà engagés pour l'exécution son contrat. Le risque concerne la période allant de la date de conclusion de contrat à celle de livraison⁹¹.

Le risque de fabrication se définit par l'impossibilité pour l'exportateur de poursuivre l'exécution de ses obligations contractuelles notamment la fabrication des fournitures qui ont été commandées. Dons c'est un risque qui se produit lors d'interruption du marché pour des raisons techniques ou financières.

⁸⁹ A. Lévy-Lang : « l'argent, la finance et le risque », Odile Jacob, Paris, 2006, p. 24.

⁹⁰ Amel DOUKH, « le rôle des banques dans le financement des contrats international cas la BEA », 2005, p.15.

⁹¹ Mémoire impact du risque de taux de change sur les techniques de paiement à l'international:cas du crédit documentaire au niveau de la BADR banque agence 60 ,P43

Chapitre II: Le Financement du Commerce International

Dans d'autres cas, l'acheteur peut annuler ou modifier les commandes, tout en laissant à la charge de l'exportateur des frais déjà engagés pour l'exécution de son contrat. Le risque concerne la période allant de la date de conclusion de contrat à celle de livraison⁹².

3.2.1.2 Le risque de crédit

Il est né après livraison des fournitures dans le cas de non règlement de la créance.

Il s'agit de l'insolvabilité du client de payer sa dette.

3.2.1.3 Le risque technique

Ce risque est lié directement à l'emprunt accordé ou la technique de financement utilisé, car chaque méthode ne présente pas le même niveau du risque.

3.2.2 Les risques liés aux techniques de paiement

Dans un contrat commercial, les deux partenaires négocier sur l'instrument qu'ils vont utiliser lors d'une opération commerciale, cela implique quelques risques soit pour l'acheteur, le vendeur et la banque aussi

3.2.3.1 Le risque pour le client

Il peut toucher l'importateur ou l'exportateur. Pour l'acheteur c'est la non-conformité des marchandises. Pour cela il peut utiliser la garantie de bonne fin.

S'il n'y a pas un engagement de la banque, l'exportateur est confronté au risque non paiement, donc on peut dire que la banque est une sécurité maximale pour l'exportateur.

On constate que les deux partenaires ont des garanties et que le risque est transmis à la banque dans ce cas.

3.2.3.2 Le risque pour la banque: On distingue deux sortes de banque :

3.2.3.2.1 Risque pour la banque donneuse d'ordre:

Dans le cas où la banque forme un engagement irrévocable de payer l'exportateur c'est-à-dire qu'elle ne peut pas revenir en arrière après avoir reçu les documents. Le risque qui va apparaître ici c'est l'incertitude de la banque du remboursement de la dette de son client.

⁹² LEGRANDE-G et MARTINI-H, « Gestion des opérations Import-export », Edition Dunod, Paris 2008.

3.2.3.2 Risque pour la banque correspondante:

C'est le non remboursement de la banque émetteur pour la banque confirmatif, après un versement de cette dernière en contre partie des documents.

Cela implique une bonne expérience du banquier lors d'examiner les documents, ce risque est plus difficile pour la banque donneuse d'ordre que pour la banque correspondante.

3.2.3.3 Risque de remise documentaire:

Le risque de la remise documentaire est moins élevé par rapport à celui de crédit documentaire. Dans la remise il n'existe pas l'engagement de la banque sauf dans le cas d'une Rem Doc avec traite avalisée. Dans le cas d'acceptation de cette dernière les tous risques sont à ses comptes. Alors il est obligatoire de payer le fournisseur à cause de l'insolvabilité de son client.

3.2.3.4 Risque de crédit documentaire⁹³

Lors d'une opération commerciale avec la technique du crédit documentaire chacun des intervenants est exposé à un risque

3.2.3.4.1 Les risques pris par la banque émettrice :

la banque s'engage a régler des documents qui sont en conformité avec la demande initial, quelle que soit la situation financière de son client. Elle couvre ainsi le risque d'insolvabilité de son client.

3.2.3.4.2 Le risque pris par la banque du vendeur (notificatrice):

En cas de simple notification, la banque doit faire attention en examinant les documents avant de les transmettre, en notant les éventuelles réserves. Cela étant, elle n'a pas d'obligation absolue de vérification. Son risque financier est donc nul dans la mesure où le crédit reste payable aux caisses de la banque émettrice sur laquelle repose le risque fiscal.

En revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité sur deux aspects, d'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice ou le risque pays de non-transfert. Dans la situation où les documents remis seraient conformes, elle devra payer le vendeur.⁹⁴

⁹³ Mémoire de fin d'étude « les techniques de paiement et les garanties bancaires internationales » promotion 2019 réalisé par Sihali Amina, université d'Alger

⁹⁴ GARSUAULT-P et PRIAMI-S (1999), Op.cit, P125.

Chapitre II: Le Financement du Commerce International

Par ailleurs, elle court un risque technique lié à l'étude des documents. Si la banque ne relève pas une réserve majeure et paye son client, la banque émettrice peut refuser de la rembourser si son propre client n'accepte pas de lever la réserve.

3.2.3.4.3 Les risques pris par l'acheteur : pour l'acheteur, Le risque est lié à la conformité de la marchandise, le règlement étant basé sur la conformité des documents, des produits en apparence conformes peuvent s'avérer de qualité inférieure. Afin de pallier ce risque, l'acheteur peut recourir à une garantie de bonne exécution de plus, il a également la faculté de déléguer des experts internes ou externes pour contrôler la marchandise avant son expédition.

3.2.3.4.4 Les risques pris par le vendeur :

le risque que peut supporter le vendeur, est le risque de non-paiement, qui résulte de l'insolvabilité de la banque émettrice ou notificatrice, ou dans le cas où l'importateur n'accomplit pas son engagement de paiement.

3.2.3.5 Risque crédit

Les mesures appliquées dans le commerce sont obligatoires, et les risques sont toujours apparus lors d'une opération commerciale.

Le risque crédit est le risque qu'un emprunteur ne rembourse pas tout ou une partie de son crédit aux échéances prévues par le contrat signé entre lui et l'organisme prêteur □ banque □⁹⁵

Conclusion

A travers ce chapitre on constate que les opérations de commerce international, au sens large du terme, comportent de façon inéluctable un ensemble de risques. La distance géographique et culturelle ne constitue qu'une des causes explicatives.

Au cours des pages suivantes, la gestion des risques sera abordée sous un angle opérationnel et se limitera à la couverture des risques de prospection, des risques de non-paiement et des risques de change.

⁹⁵ <https://fr.wikipedia.org> consulter le 29/09/2023

Chapitre III

*Etude empirique sur le financement du
Commerce International par la Banque
d'Agriculture et du Développement Rural
Agence "571" AZAZGA*

Introduction

Dans ce chapitre nous allons nous intéresser à la présentation de l'organisme d'accueil, du cadre méthodologique de la recherche et le financement d'une opération d'importation par REMDOC par la BADR.

Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil

La Banque d'Agriculture et du Développement Rural est l'une des banques qui présente des multiples services, dans le cadre de financement extérieur.

Dans cette section nous allons présenter la BADR.

1- Présentation de la banque d'Agriculture et du Développement Rural⁹⁶

Dénomination : Banque d'Agriculture et du Développement Rural « BADR »

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

Capital : 54000.000.000 DA

Siège Social : Rue Commandant Zaidat Ahmed, BP 72, Azazga, Tizi Ouzou .

Activité : développer le secteur agricole, de la pêche et des ressources halieutiques, ainsi que de promouvoir le monde rural.

Réseau d'agences : 571 agences (segmentées en agences Corporate, particuliers et universelles)

Réseau de correspondants bancaires étrangers : 1200 correspondants.

Code banque: (BIC) BADRDZAL

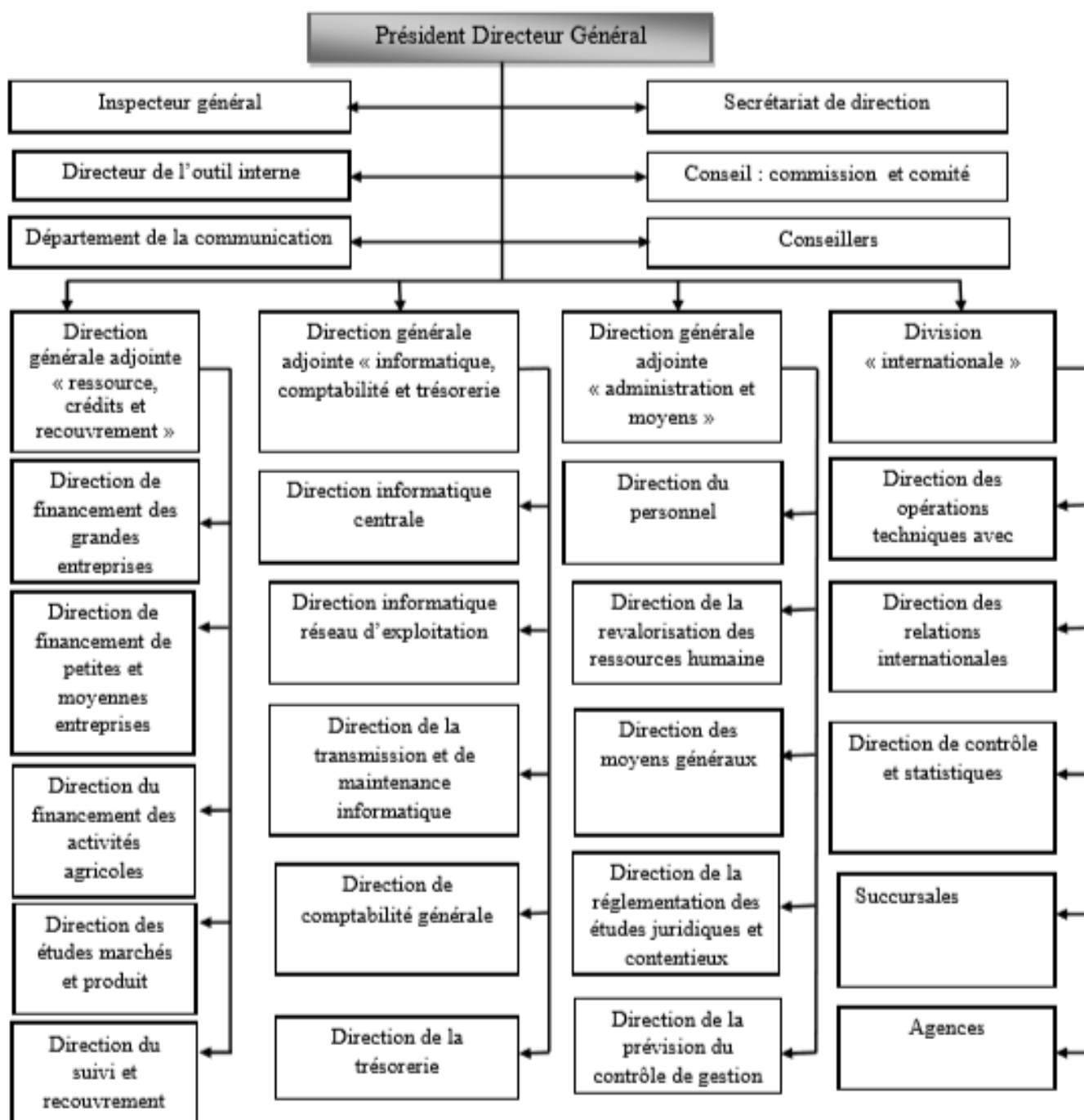
Code établissement: (IBAN) 003⁹⁷

⁹⁶ Document interne BADR

⁹⁷ Document interne BADR

1.1 Organigramme de la BADR⁹⁸

Figure n° 01 : Organigramme générale de la BADR



Source : document interne de la BADR

⁹⁸ Document interne BADR

1.2. Historique de la BADR⁹⁹

La Banque d'Agriculture et du 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 54000.000.000 DA, 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 opérations 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 54.000.000.000 DA.

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 cardes et employés activant au sein des structures centrales, régionales et locales.

De part, la densité de son réseau et l'importance de son effectif, la BADR est classée première au niveau national, 13ème au niveau africain, 668ème au niveau mondial parmi 4100 banques classées.

1.3. L'Importance de la BADR :

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

1.4. Mission de la banque d'Agriculture et du Développement Rural en commerce extérieur

- Accompagner, guider le client : dans une opération d'importation ou d'exportation la banque est sensé de conduire pour qu'il facilite la tache pour son partenaire.
- L'ouverture d'un dossier de domiciliation après avoir procéder a le pré domiciliation de son client.

⁹⁹ Document interne BADR

➤ Suivie de dossier de l'importation dans la banque de son client jusqu'à la réalisation et le paiement¹⁰⁰.

La BADR est l'une des banques qui exerce des opérations en termes de commerce extérieur avec plusieurs entreprises sur le territoire national.

1.5. Rôle et attributions du service étranger :

Le service du commerce extérieur est chargé d'exécuter toutes les opérations portant sur des mouvements de fonds avec l'étranger. On peut citer entre autres :

- Domiciliation des importations et des exportations.
- Traitement des ordres de transferts libres de la clientèle.
- Traitement et suivi des procédures de règlement (crédits documentaires et remise documentaire).
- Encaissement des effets tirés sur l'étranger remis par la clientèle.
- Exécution et contrôle des opérations de change rattachées au service caisse.
- Etablissement des statistiques périodiques destinées à la hiérarchie¹⁰¹.

Conclusion

En résumé, la BADR, occupe une place très importante dans la finance national et africaine, elle soutient le développement économique en conseillant les entreprises publiques, dans le commerce international, à la BADR guide ses client et gère les opérations financières, son rôle clé contribue a la croissance économique national.

¹⁰⁰ Document interne BADR

¹⁰¹ Document interne BADR

Section 2 : cadre méthodologique

Dans cette section, nous allons mettre l'accent sur le cadre méthodologique en traitant les différents éléments suivants :

2.1 Approche de la recherche

Il existe trois types d'approches dans une recherche :

2.1.1 Définition de l'approche qualitative

C'est une recherche approfondie ; utilisant une méthode relativement ouverte, non directive, tolérante et indirecte au niveau de la collecte des données pour traiter les personnes interrogées¹⁰²

2.1.2 Définition de l'approche quantitative

c'est un ensemble de procédures pour mesurer des phénomènes (connaissances, attitude, comportement ou performance). Les données quantitatives sont collectées à partir d'un échantillon représentant statistiquement une population donnée. Le principe est que la recherche est effectuée correctement et que les résultats peuvent être projetés pour l'univers dont est tiré l'échantillon¹⁰³

2.1.3 Définition de l'approche mixte

Elle fait référence à la combinaison entre les deux approches qualitatives et quantitatives permettant de mieux comprendre et répondre au thème de la recherche¹⁰⁴.

Nous avons choisi l'approche qualitative parce que notre thème s'appuie sur un entretien, l'étude qualitative a pour but de comprendre ou d'expliquer un phénomène (comportement de groupe, un phénomène, un fait ou un sujet)

2.2 Stratégie de recherche

Dans notre travail, nous avons choisi l'étude de cas comme une stratégie de recherche.

L'étude de cas c'est une méthode la plus privilégié par les étudiants de master dans le domaine des SEGC « le terme étude de cas, traduit de l'anglo-saxon case study, est utilisé en France dans des sens différents selon le contexte.

L'étude de cas est caractérisée :

- L'étude de cas comme méthode de recherche est de fournir une analyse en profondeur des phénomènes dans leur contexte ;

¹⁰² A.DAHAK, R.KARA, le mémoire de master, édition EL-AMEL, 2015, Tizi-Ouzou, p.67

¹⁰³ A.DAHAK, R.KARA, op.cit, p.68

¹⁰⁴ Article « Méthode mixtes –Comprendre la recherche » <https://comprendrelarecherche.github> consulté le21/09/2023 à 12 :30H.

- L'étude de cas permet une compréhension profonde des phénomènes, des processus les composant et des personnes y prenant part ;
- Elle fournit une connaissance approfondie sur l'interaction entre les participants ;
- L'étude de cas comme méthode de recherche est appropriée pour la description, l'explication, la prédiction et le contrôle de processus inhérents à divers phénomènes, individuels ou collectifs¹⁰⁵.

2.3 Justification de choix de service commerce extérieur au sein de la BADR comme terrain de recherche

Nous avons choisi la banque d'Agriculture et du Développement Rural parce qu'elle réalise depuis longtemps des opérations de commerce extérieur ce qui lui donne une expérience dans le domaine de l'importation et de l'exportation.

2.4 Collecte des données

2.4.1 Outil de collecte de donnée

C'est la première étape de toute recherche, le principal motif objectif de la collecte de données est de fournir des données riches et précieuses

2.5 Méthode d'analyse des données

2.5.1 L'analyse de contenu

Est une technique indirecte d'investigation scientifique utilisé sur des productions écrites, provenant d'individus ou de groupes, dont le contenu ne se présente pas sous forme chiffrés, qui permet de faire un prélèvement soit quantitatif, soit qualitatif en vue d'expliquer, de comprendre et de comparer »¹⁰⁶.

La méthode utilisée et la technique d'analyse de collecte des données on permet de bien présenter les entretiens de l'enquête

¹⁰⁵ A.DAHAK, R.KARA, le mémoire de master. Édition EL-AMEL, 2015, TIZI-OUZOU

¹⁰⁶ A.DAHAK, R.KARA, op.cit, p125

Conclusion

Cette étude utilise une approche qualitative pour examiner les opérations de commerce extérieur au sein de la BADR, il utilise des études de cas pour fournir une compréhension plus approfondie, la BADR a été choisi en raison de son expérience, collectez des données de manière précieuse et utilisez l'analyse de contenu pour traiter les entretiens.

Section 3: financement d'une opération d'importation par REMDOC par la BADR

Dans cette section, nous allons présenter les différentes étapes de la réalisation d'une opération d'importation cas de la remise documentaire.

3.1 Prise contact avec la BADR¹⁰⁷ :

La prise de contact est une étape importante dans le processus des opérations bancaire. La priorité du banquier est de donner une bonne image et d'essayer par tous les moyens possibles de satisfaire sa clientèle.

il est obligatoire que le banquier soit à l'écoute et à la disposition de sa clientèle afin de déterminer les différents besoins du client et être capable de proposer des solutions efficaces.

Le banquier donc va essayer tout d'abord de déterminer les besoins exacts du client. Pour cela, il doit poser les bonnes questions pour obtenir plus d'informations, la nature, la durée, le montant et le type de financement.

Le banquier doit savoir tous les renseignements nécessaires que ce soit sur la situation personnelle ou professionnelle, consulter le fichier des clients au niveau de la centrale des risques des particuliers pour savoir si le client à des antécédents.

3.2 Phase d'ouverture:

3.2.1 Pré-domiciliation:

Pour cette procédure, il faut d'abord l'accord de la direction générale adjointe (DGA) des opérations à l'international car cette direction vérifie et étudie le dossier et s'assure que toutes les procédures soient respectées (les impôts, le registre...). La pré-domiciliation électronique est un service en ligne destiné aux clients de la banque (institution, particuliers et entreprise). Ce service permet à la clientèle de demander une domiciliation en se connectant sur le site web de la banque 7 jours 24H/24, faire le suivi de la pré-domiciliation et recevoir des emails de réponse que la banque lui transmettra. Depuis le 15 mars, la pré-domiciliation était obligatoire pour toutes les opérations de commerce extérieur. « A compter du 15 mars 2016, tout acte définitif de domiciliation d'une opération d'importation ou d'exportation de biens ou de services est soumis à

¹⁰⁷ Mémoire de master sous - titre de le rôle des banques dans le financement des contrats internationaux: cas de la banque BADR, présente par M^{elle} : Otmani Chabha TIZI-OUZOU, 2021, P43

la satisfaction préalable de la procédure de pré-domiciliation par voie électronique que chaque opérateur économique de droit algérien doit accomplir¹⁰⁸ »

3.2.1.1. Nature des opérations soumises à la pré-domiciliation

Toutes les opérations courantes avec l'étranger soumises, au sens de la législation en vigueur, à la domiciliation préalable, sont assujetties à une inscription à la pré-domiciliation. Ces opérations représentent les transactions liées aux documentaires, les remises documentaires et les transferts libres. Les opérations de service reliées aux modes de paiement, ci-dessus, sont également concernées par la pré-domiciliation.

3.2.1.2. Les différentes étapes de pré-domiciliation des opérations de commerce extérieur¹⁰⁹

3.2.1.2.1. Inscription et identification des clients

Peuvent s'inscrire sur le site de la banque pour obtenir un droit d'accès au site de pré-domiciliation. En entrant au site WEB de pré-domiciliation de la banque, le client remplit le formulaire électronique d'inscription et d'identification, valide ensuite sa demande d'inscription.

Une notification lui est adressée sur sa boîte e-mail par la BADR indiquant son identifiant et son mot de passe. L'inscription du client est formulée une seule fois par l'opération, elle lui permet d'obtenir un droit d'accès au site, à travers son identifiant et son mot de passe, et de pré-domicilier, à chaque fois de besoin, ces opérations de commerce international.

3.2.1.2.2. Demande de pré-domiciliation (ajoute de pré-domiciliation)

En utilisant son identifiant et son mot de passe, le client peut accéder sur le site WEB de pré-domiciliation de la banque, pour formuler et valider sa demande de pré-domiciliation de son opération. Un formulaire électronique est mis à sa disposition intitulé « ajoute de pré-domiciliation »¹¹⁰ Ce formulaire électronique de demande de pré-domiciliation comporte des cases dédiées à renseigner ou à remplir :

- RIB client ;
- Raison sociale ;
- N° d'identification fiscale (NIF), N° d'identification nationale (NIN) ;

¹⁰⁸ Document banque centrale

¹⁰⁹ Document banque centrale

¹¹⁰ Document interne BADR

- N° du registre de commerce ;
- N° de la licence d'importation ;
- Nature du produit à importer ;
- Produit règlementé (soumis à autorisation administrative ou non) ;
- Tarif douanier ;
- N° de la facture pro-forma ou autre documentaire règlementaire servant à la domiciliation ;
- Montant et la devise de facturation. Une option de téléchargement obligatoire des documents, ci-après, et mise à la disposition du client, dans cette étape de demande de pré-domiciliation :
 - La facture pro-forma ou tout autre document servant de base à la domiciliation préalable (suivant le règlement 01/07 du février 2007 de la banque d'Algérie) ;
 - L'Autorisation de l'administration compétente au cas où le produit est règlementé contentieuse de l'opération avec les services de la fiscalité ;
 - L'extrait de rôle (attestation fiscale et parafiscale), devant servir à connaître la position contentieuse de l'opérateur avec les services de la fiscalité. Lorsque le formulaire électronique dédié est convenablement rempli, l'opérateur passe à l'étape de validation de sa demande de pré-domiciliation qui est automatiquement routée puis traitée à la BADR.

3.2.1.2.3. Validation ou rejet de la demande de pré-domiciliation¹¹¹

❖ **Cas de rejet de la demande de pré-domiciliation:** lorsque la demande de pré domiciliation est rejetée, une notification est envoyée automatiquement au client pour lui annoncé le rejet de sa demande de pré-domiciliation. Le client à la possibilité de reprendre une nouvelle demande de pré-domiciliation avec les modifications techniques ou règlementaires nécessaires.

❖ **Cas d'acceptation de la demande de pré-domiciliation:** lorsque la demande de pré domiciliation est acceptée et validée, une notification « avis d'acceptation » est automatiquement envoyé au client, l'invitant à se présenter auprès de son agence de domiciliation munis des documents exigible suivants :

- ✓ La demande de domiciliation model en vigueur, dument renseigné et signé par le client importateur;
- ✓ Trois copies de la facture pro-forma ou contrat commercial ou autres documents prévus par le règlement 07/01 du 23/02/2007, fixant les conditions et les modalités d'établissement de la facture, du bon de transfert, du bon de livraison et de la facture facultative ;
- ✓ Copie légalisée du registre de commerce ou autre document légal ;

¹¹¹ [https:// predom.badr-bank.dz](https://predom.badr-bank.dz)

- ✓ Carte N° identification fiscale (NIF) ;
- ✓ Carte N° identification nationale ;
- ✓ - Attestation fiscale et parafiscal ;
- ✓ Attestation de conformité pour les revendeurs en l'état, délivrée par les services du ministère du commerce ;
- ✓ Quittance de la taxe de domiciliation pour les opérations de biens destinés à la revente en l'état, délivrée par la direction des impôts de wilaya/recette des impôts ;
- ✓ Autorisation ou visa technique délivré par l'administration compétente pour l'importation de certains produits règlementés ;
- ✓ Attestation de domiciliation bancaire pour les opérations d'importation de services, délivrée par la direction des impôts territorialement compétente ;
- ✓ Bilan et le tableau des comptes de résultat de l'entreprise tels que déclarés à l'administration fiscale (bilan fiscal);
- ✓ La provision de couverture de la facture d'importation (PREG), la couverture client et ou financement bancaire;
- ✓ Pour les importations destinées aux besoins de l'exploitation, une lettre d'engagement de l'opération certifiant que la marchandise à importer n'est a destinée à la revente en l'état.

3.2.2 La domiciliation des importations

3.2.2.1 Définition de la domiciliation

On peut définir la domiciliation comme suit: «La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliaire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale »¹¹².

3.2. 2.2. Domiciliation bancaire

Après la saisie de la domiciliation au niveau de système ce dernier édite un avis d'ouverture domiciliation en deux copies l'une destinée au client ces avis portent toutes les informations de dossier de domiciliation. N° de domiciliation ; ainsi que le cachet instruction 20/94 de la banque d'Algérie. Cependant les exemplaires de la facture destinés au client doivent porter ; en plus du cachet de domiciliation la signature du chef de service commerce extérieur et celle du directeur d'agence ainsi que les cachets de la banque « immatriculations de la marchandise ». Toutes les

¹¹² Article 30 du règlement 07/01 du 03/02/2007

opérations de domiciliation doivent donner lieu au prélèvement de frais et commissions, qui s'élèvent à 3000DA ainsi que la TVA de 19% sont prélevés sur le compte du client¹¹³

3.2.2.3. Les conditions préalables à la domiciliation

Avant de procéder à toute opération de domiciliation

❖ la banque doit vérifier que

- ✓ Le produit importé n'est pas prohibé à l'import ;
- ✓ L'opérateur est en possession d'une autorisation d'importation lorsqu'elle est requise ;
- ✓ L'objet de l'importation correspondant à l'activité de l'opérateur telle qu'elle est décrite sur le registre du commerce ;
- ✓ Disposer d'une bonne surface financière.

❖ De sa part, le client doit présenter

- ✓ Extrait de rôle apuré ;
- ✓ Attestation d'impayé ;
- ✓ Attestation de risque de change ;
- ✓ Attestation mise à jour caisse nationale des assurances sociales « CNAS »
- ✓ caisse nationale de la sécurité sociale des non salariés « CASNOS »
- ✓ Attestation de la taxe de domiciliation bancaire pour les importations destinées à une revente en état.

3.2.2.4. La procédure de domiciliation

La domiciliation d'une opération d'importation se fait par la présentation d'une facture pro forma par l'importateur et d'un engagement à l'importation signée par l'importateur et le directeur de l'agence.

3.2.2.4.1. L'ouverture du dossier de domiciliation

L'ouverture d'un dossier de domiciliation nécessite au préalable la présentation par l'importateur d'un certain nombre de document qui consistent un contrat commerciale, un bon de commande ou facture pro-forma. Pour

Rédiger une domiciliation il faut établir :

- ✓ Un dossier administratif ;

¹¹³ Document interne BADR

Chapitre III : Etude empirique sur le financement du Commerce International par la Banque d'Agriculture et du Développement Rural d'AZAZGA

- ✓ Registre de commerce ;
- ✓ Bilan ;
- ✓ Carte fiscale ;
- ✓ NIF.

Avant de procéder à la domiciliation, le banquier doit s'assurer que :

- ❖ L'importateur n'est concerné d'aucune restriction en matière de commerce extérieur (interdit), non concerné d'une interdiction de domiciliation suit à l'autorisation d'importation) ;
- ❖ L'importateur possède une autorisation
- ❖ n d'importation pour certain produits ;
- ❖ La marchandise n'est pas frappée d'une mesure de prohibition ;
- ❖ Les engagements financiers au titre de l'opération sont couverts soit par des provisions constituées, soit par des autorisations de crédit, la banque est chargée aussi d'examiner :
 - La surface financière et les garanties de solvabilités que le client présente ;
 - La capacité du client à mener l'opération dans les meilleures conditions et conformément aux règles internationales ;
 - La régularité de l'opération a l'égard de la réglementation.

La domiciliation d'une opération d'importation se fait sur présentation des documents signés par des personnes habilitées. Ces documents consistent en :

- ❖ Une demande de domiciliation d'importation (voir annexe 01)
- ❖ Une facture pro-forma ; (voir annexe 03)
- ❖ Une attestation de risque de change
- ❖ Un engagement écrit de ne pas revendre en état de marchandise importée et attestant que les quantités importées sont en adéquation avec la capacité de production, dans le cas pour besoin d'exploitation (voir annexe 02)
- ❖ Une attestation de la taxe de domiciliation pour ceux qui font la revente en l'état ;
- ❖ Une attestation de mise à jour CNAS-CASNOS. Mis à jour annuelle ;
- ❖ Une carte fiscale ;
- ❖ Un extrait de rôle ;
- ❖ Un code NIS délivré par l'office national des statistiques;
- ❖ Une copie de la Carte Nationale d'Identité ;
- ❖ Une copie du registre de commerce.

3.2.2.4.2. Attribution d'un numéro de domiciliation

Pour chaque type de domiciliation, il est attribué un numéro qui doit être porté sur les factures, les fiches de contrôle, les formules statistique de règlement et sur tout autre document relatif à l'opération traitée.

Tableau N° 07 : Attribution d'un numéro de domiciliation

Banque de l'agriculture et du développement rural D'AZAZGA							
06 caractères			04 caractères	01 caractère	02 caractères	05 caractères	03 caractères
15	04	04	20	02	10	0001	USD
Code de wilaya	Code agrément	Code quiche	Année	Trimestre d'ouverture du dossier	nature du contrat	numéro chronologique du dossier	code de la monnaie de facturation

Source : BARD Azazga

3.2.2.4.3. L'établissement d'une fiche de contrôle

Pour chaque opération de domiciliation, on ouvre une fiche de contrôle réglementaire, son but est de suivre et contrôler la gestion du dossier domicilié jusqu'à l'apurement. Donc, elle doit être remplie de façon à faire apparaître les renseignements aussi complets que possible, cette fiche est destinée à abriter tous les documents intéressants à l'opération au fur et à mesure de leur arrivés.

3.2. 2.5.La gestion de domiciliation ¹¹⁴

Cette phase va se situer entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier de domiciliation, le banquier opère un service et intervient en cas de besoin auprès du client pour des compléments d'information.

3.2.2.5.1. L'apurement du dossier de domiciliation

Pour cette opération il faut suivre les étapes suivantes :

Première : elle passe sur la direction générale des douanes Alger il fait l'objet de demande de document douanier exemplaire banque, cette étape comporte :

¹¹⁴ Document banque centrale

- La date de domiciliation ;
- Nom et prénom ;
- Adresse ;
- N° de domiciliation ;
- Fournisseur ;
- Montant en devise ;
- P.J copie LTA ;
- Facture définitive domiciliée à la fin signé par le directeur.

Deuxième : c'est une fiche au niveau des services des douanes aéroport Houari Boumediene (Alger), cette copie est réalisé par le directeur général des douanes

3.2.3 Ouverture d'une fiche de contrôle¹¹⁵:

Le délai de réalisation est de 12 mois, donc l'importation est à délai normal, l'agence procède ainsi à l'ouverture d'une fiche contrôle de type (FDI)

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

Le préposé aux opérations de commerce extérieur remplit la fiche (FDI) soigneusement à l'aide des documents suivants:

pro-forma ou bien le contrat; (voir annexe 04)

Formule de règlement 04. (voir annexe 07)

Après la réception du dossier complet de l'opération, le banquier doit accomplir sa fiche de contrôle par la facture définitive, le document douanier D1012 et le virement Swift.

3.2.4 Perception des commissions de domiciliation :

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

A-Calcul des commissions de domiciliation:

-Montant de commission de domiciliation fixe est de 3000.00 DA hors taxe

- Montant TVA (19%): $3\ 000,00 \times 19\% = 570,00$ DA

¹¹⁵ Document banque centrale

Montant TTC (toute taxe comprise)=3 000,00+570,00=3570,00

Débit: compte client pour 3570.00

Crédit

Chapitre de commission du commerce extérieur (701910251) pour 3 000,00 DZD

Chapitre TVA collectée (341147251) pour le montant de 570.00

3.2.5 Les opérations exclues de la domiciliation:

Elles sont listées par l'article 33 du règlement N°07/01, elles comprennent:

Les opérations commerciales (importations/exportations) d'une valeur inférieure à la contre-valeur de 100.000 DA en FOB;

Les importations ou exportations d'échantillons et/ou des dons;

Les importations/exportations d'échantillons de dons de marchandises reçues dans le cas de la mise en jeu de la garantie;

Les importations de marchandises réalisées sous le régime douanier suspensif;

Les importations dites «sans paiement » réalisées par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques algériennes à l'étranger lors de leur retour en Algérie;

Des opérations dites «sans paiement» réalisées par les voyageurs pour leur usage personnel.

3.3 Phase d'ouverture et la réalisation d'une importation:

Cette phase couvre la période allant de l' ouverture du dossier jusqu'à son apurement.

Dès la domiciliation, le chargé du commerce extérieur doit établir un suivi durant cette période et

Intervient lors d'un besoin auprès de son client pour un complément d'information ou pour réclamer

des documents; et que le banquier doit être à la disposition de son client pour réunir tous les

Documents financiers, douaniers nécessaires à l'apurement de son dossier.

3.3.1 Cas de remise documentaire:

Nous allons traiter un cas pratique d'une importation dont la technique de paiement utilisée est la

Remise documentaire contre acceptation; cette dernière est basée essentiellement sur la confiance qui existe entre l'importateur et le fournisseur par le fait qu'elle n'implique pas l'engagement

financier des Banques. Les banques ne jouent que le rôle de mandataires intermédiaires entre les deux parties. Le 23/04/2023 Une société commerciale (SIAD AUTOMOBILE) a signé un contrat d'acquisition de pièces détachées avec Une société italien « NDR S.r.l italy » pour un montant de 53, 475,60 euro;

- Lieu de destination : port Bejaia Algerie;
- Incoterms utilisé: CFR;
- Mode de règlement : remise documentaire contre acceptation (59j)
- Tarif douanier : 8421231000

3.3.2 Les intervenants:

- le donneur d'ordre : le vendeur (exportateur): NDR S.r.l italy
- le tiré : l'acheteur ou l'importateur : (Siad Automobile)
- la banque remettante : Banca Intesa Sanpaolo
- la banque présentatrice : BADR

3.3.2.1 Le dossier expédié par l'exportateur:

L'exportateur (NDR S.r.l italy) expédie les pièces détachés par voie maritime en destination port BEJAIA suivant les termes du contrat) et récupère le document de transport qui est Document présentant l'ensemble des taxes et droits de douanes applicables

connaissance « délivré et signé par le capitaine du navire, qui reconnaît avoir pris possession de la marchandise et s'engage à l'acheminer jusqu'à bon port « Genova » et qui porte les informations sur le transporteur, le navire, la marchandise et l'incoterms utilisé » (voir annexe 06)

En plus du document de transport (connaissance) et autres documents en annexe, le donneur d'ordre doit préparer la facture commerciale originale en trois exemplaires qui porte les mentions suivantes:

- l'adresse du fournisseur étranger ainsi que ceux de l'importateur : (Siad Automobile)
- la date de son établissement ainsi qu'un numéro: 31/05/2023 facture n° 383
- le montant de la facture en chiffre et en lettres : 53,475,60 euro
- la désignation de la marchandise : pièces détachés
- les modalités de règlements. : contre acceptation remise doc à 59jours

Préparation des documents annexe à remettre au tiré qui sont:

- **Le certificat d'origine** : indique le pays d'origine de la marchandise EUR,
- **La liste de colisage** : indique le nombre de colis de la marchandise
- **Le certificat de conformité** : la marchandise est conforme aux réglementations et aux normes techniques du pays

La police d'assurance doit être assurée par le donneur d'ordre.

Le tireur(NDR S.r.l italy) remet tous ces documents à sa banque (Banca Intesa Sanpaolo) afin de les envoyés par DHL accompagnés d'un bordereau d'encaissement sous pli fermé

Constituant une remise documentaire payable a 59 jours, à la banque de l'importateur (Siad Automobile)

3.3.2.2 La vérification du dossier et constatation de la provision ou acceptation de la traite :

Le banquier vérifie les documents et ouvre une chemise REMDOC transmise et accuse réception sur le bordereau d'encaissement. La banque avise par un avis de disposition son client (importateur Siad Automobile) pour se présenter au guichet pour quelle l'informe de l'arrivée de la remise documentaire, le client affirme cette remise à terme.

Le banquier effectue alors un contrôle sur les documents et vérifie la conformité de ceux-ci selon la réglementation Algérienne. Elle doit s'assurer que tous les documents cités sur le bordereau

D'encaissement ont bien été reçus et que le montant sur le bordereau d'encaissement correspond à Celle de la facture.

Un numéro de domiciliation 150404202321000003 EUR a été attribué (conditions de domiciliation cité auparavant dans la phase d'ouverture) ;

Le banquier procède au blocage de la provision majoré à 5 % en cas de risque de change et doit remettre les documents au client pour dé-douanier la marchandise; dans le cas de REMDOC contre paiement par contre, dans notre cas REMDOC contre acceptation payable dans 59 jours (c.à.d. ordre de paiement dans 59j).

L'ordre de règlement sera remplacé par l'acceptation de la traite, les documents seront remis au client dès son acceptation.

Puis l'établissement de l'acceptation de la traite et de la formule de règlement 04 qui seront transmis à la direction des opérations avec l'étranger (DOE).

3.3.2.3 Le paiement à l'échéance:

A l'échéance le client donnera un ordre de paiement pour le règlement.

Donc le client doit faire le transfert d'argent vers la banque, le banquier doit dégager le montant de la contre-valeur de la marchandise importée:

Montant de la facture en euro : 53, 475,60 EURO.

Cour de change de jour : 147, 3041 DA/euro,

Contre-valeur en DA : $147, 3041 * 53475,60 = 7877175,12996$ DA

Risque de change 5%: $7877175,12996 * 5\% = 393858,756498$

Transfert:= 7877175,12996 DA

Conclusion

Au cours de notre stage au sein du service du commerce extérieurs de l'agence BADR (571) à azazga, Nous avons pu constater l'importance de la remise documentaire dans le financement du commerce international, nous avons suivi toutes les étapes de l'ouverture de remdoc, depuis la signature du contrat entre l'importateur jusqu'à la réalisation financière et la réception des marchandises importées, assurant ainsi le bon déroulement de l'opération du remdoc.

Conclusion Général

Conclusion générale

Conclusion Général

Au terme de notre travail qui porte sur l'étude de Financement Du Commerce International Par Les Banques Algériennes, nous pensons avoir atteint notre objectif d'expliquer le Financement Du Commerce International Par Les Banques Algériennes.

Sur la base des éléments développés dans ce travail, nous pouvons, conclure que le rôle des banques ne se limite pas au financement des entreprises, qu'elles soient exportatrices ou importatrices. A ce titre, la banque accompagne les importateurs et les exportateurs dans leurs opérations commerciales à l'importation.

Pour répondre à notre problématique de recherche, nous avons divisé notre travail en deux parties. Une partie théorique, composée de deux chapitres, le premier a porté sur le commerce international et leur importance et les théories du commerce extérieure par contre le deuxième sur le rôle de la banque et les types de financement du commerce international et risques inhérents du commerce extérieur. une partie empirique, dans laquelle une enquête a été menée au niveau de la BADR. Ici, nous avons utilisé L' études de cas visant à expliquer le financement d'une opération par la REMDO au sein de la Banque Agriculture et du Développement Rural d'AZAZGA.

A travers notre étude de cas, nous pouvons constater cela : La Banque Agriculture et du Développement Rural d'AZAZGA travaille avec les moyennes et grandes entreprises, le service du commerce extérieur est chargé des opérations de domiciliation, du crédit documentaire et remise documentaire. Il accompagne les opérateurs économiques pour un bon déroulement des opérations. Dans le cadre du financement du commerce international, la BADR participe dans les projets qui se caractérisent par des durées à long terme, ses obstacles se résument seulement autour des notions : risque de change, risque d'insolvabilité des clients. Parmi Les techniques de paiement utilisées au sein de la BADR sont la remise documentaire qui vient en premier place,

Nous pouvons conclure que la remise documentaire occupe une place très importante dans le financement du commerce international, nous avons suivi les étapes opérationnelles du remdoc, depuis la signature du contrat entre l'importateur et l'exportateur jusqu'à la réalisation financière, la remise des documents ne permet pas au client de supporter tous les risques lies aux opérations de commerce international à travers les relations commerciales avec l'étranger, notamment les risques de change.

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrage

1. (Michel) : le commerce International, édition LA DECOUVERTE, paris, 2003, p. 25.
2. A.BETONE, A.CAZORLA, C.DOLLO, A-M.DRIA, dictionnaire de science économique, 3e édition revue et augmentée, 2013.
3. A.DAHAK, R.KARA, le mémoire de master. Édition EL-AMEL, 2015, TIZI-OUZOU.
4. A.DAHAK, R.KARA, op.cit, p125
5. Article 2.D, des RUU relative aux encaissement, publication CCI n552,Paris, révision de 1995.
6. BEITONE(A)et autres dictionnaire des sciences économiques ,2^{ème} édition ,p.60.
7. Bernard Yves et Jean-Claude Coli, «Dictionnaire économique et financier », Seuil, Paris, 1996, page 170.
8. Biales.M.Biales.C, Leurion.R, Rivaud-L. Dictionnaire d'économie et des faits économiques et sociaux contemporains. ED, Discothèque Foucher, France 1999, P102.
9. CHERIGUI, le financement du commerce international par les banques Algériennes université d'Oran p1 ,2012.
10. Dictionnaire général du commerce international, Grand Alger-Livres édition et Kamal Chérit, p 107.
11. Dictionnaire LAROUSSE, page 124.
12. Document « les différents chèques de banques ».
13. G. Legrand, H. Martini: commerce international, 3ème édition, DUNOP, paris, 2010, p.145
14. GHISLAINE Legrand, HUBERT Martini, management des opérations du commerce international,4^{ème} édition -dunod,paris,1999.
15. Ghislaine.(L)Hubert(M) « management des opérations de commerce international» 6^{eme} éd p213.
16. J.-V. Capa et O. GARNIER, « Dictionnaire d'économie et de science sociale », Hâtier, Paris, 1994, page 20.
17. KAMEL GHEHRIT les crédits documentaire, Grand Alger livres, édition Alger 2007, P30
18. LAHLOU. M « le crédit documentaire, un instrument de garantie et de paiement et de financement du commerce international » Alger, édition ENAG, 1999.
19. Le crédit documentaire, Cahiers AEDBF / EVBFR – Belgaum, éditeur : Anthémis SA, avril 2010, 218 pages.

Bibliographie

20. LEGRANDE-G et MARTINI-H, « Gestion des opérations Import-export », Edition Dunod, Paris 2008.
21. Lexique de la banque et des marchés financiers, 5^e éd, Dalloz 2001.
22. Loi du 12 janvier 1988, article 2.
23. MICHEL RAINELLI (commerce international) 9^{em} Edition, paris, 2003
24. R.Chibani : Vade-mecum de l'import/ export, ENAG-Ed, 1997
25. Règlement 86-12 du 10 août 1986 portant sur le système bancaire, du 10 Août 1986, JORA, Article n° 17.
26. Règlement n° 90-10 portant le système bancaire, du 14 avril 1990, JORA.
27. S.Piedelivevre, instruments de crédit et de paiement, 8^{ème} édition DALLOZ, Paris, page 81

Mémoire

1. Amel DOUKH, « le rôle des banques dans le financement des contrats international cas la BEA », 2005, p.15.
2. BERNOU NACER, « Eléments d'économie bancaire », thèse doctorat, université Lyon, 2005, P15.
3. J.-P. PATAT, « Monnaie, institution financière et politique monétaire », Economica, Paris, 1993, page 33.
4. Jean lois .M « relation économique international » 4^{eme} éd.
5. K.HELLAL. Le financement et le risque du commerce extérieur : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire au niveau de la BNA. Université de Bejaia, master 2013.p. 34.
6. K.Khadidja et L.Louiza, « financement de commerce international comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire er leurs contribution au financement des importations : cas de la BADR (Akbou) Science de Gestion. Promotion 2019, p.13 Chikhi Mohamad, Messaoud Lah.
7. Le financement des opérations du commerce international par les banques Algériennes: cas de la BDR mémoire de master, UMMTO, p9, 2017.
8. Le financement des opérations du commerce international par les banques Algériennes: cas de la BDR

Bibliographie

9. Mémoire le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire: cas de la banque extérieure d'Algérie, Agence 034 Tizi-Ouzou promotion 2018/2019, Université Mouloud Mammeri.
10. Mémoire « Financement des opérations du commerce international par les banques Algériennes page 50, édition 2017/2018.
11. Mémoire « Financement du commerce extérieur par le crédit documentaire » édition 2014/2015.
12. Mémoire de fin d'étude « les techniques de paiement et les garanties bancaires internationales » promotion 2019 réalisé par Sihali Amina, université d'Alger.
13. Mémoire de fin d'étude « le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire » école supérieur du commerce et comptabilité et d'informatique Alger, promotion 2010.
14. Mémoire de fin d'étude « le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire » promotion 2018.
15. Mémoire de fin d'étude « Le financement du commerce extérieur par crédit documentaire » cas ENIEM exécutées par la BEA ; promotion 2014/201
16. Mémoire de fin d'étude « Le financement du commerce extérieur par crédit documentaire » cas ENIEM exécutées par la BEA ; promotion 2014/201.
17. Mémoire de master sous - titre de le rôle des banques dans le financement des contrats internationaux: cas de la banque BADR , présente par M^{elle} : Otmani Chabha TIZI-OUZOU, 2021, P43.
18. mémoire de master, UMMTO, p9,2017DR
19. Mémoire impact du risque de taux de change sur les techniques de paiement a l'international: cas du crédit documentaire au niveau de la BADR banque agence 60, P43.
20. Mémoire online « La gestion du portefeuille » cas de la BEA Bejaia/ Agence 41, promotion 2010.
21. Michèle junior KAZIALA NZINGA la réglementation de change et son impact sur le commerce extérieur en RCD ,licence en droit économique et social, université protestante au Congo, 2012.
22. Mr MADOUNI Boualem, séminaire de fin d'année « les opérations de commerce extérieur » 2018
23. Oubelaid Katia et Ouazene Souad, Mémoire de master, « l'intervention bancaire dans les échanges économique internationaux : cas BADR 357 de Bejaia. Promotion 2019, p.1.

Bibliographie

24. OUBELAID.K.OUZENE.S L'intervention bancaire dans les échanges économiques internationaux mémoire de master: université de Bejaia, 2015, p15.
25. Rainelli. M « les nouvelles théories de commerce international »3^{eme}éd.
26. Rainelli.M « les nouvelles théories de commerce international »3^{eme}éd.
27. Rapport de stage « les techniques de paiement et les garanties bancaires », promotion 2019, réalisé par Sihali O et Slimani N, université Mouloud Mammeri.
28. ZOURDANIS.S □le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie:cas de BNA .mémoire de magister, UMMTO, p1, 2012.

Site internet

<https://www.toupie.org>.

<https://blog.hubspot.fr>.

<https://www.topdesk.com>.

<https://www.wto.org>.

<https://fr.m.wikipedia.org>.

<http://www.bdc.ca>.

<http://www.eurofliscalis.com>.

<http://europa.eu>rapid>press-rel>.

http://fr.wikipedia.org/wiki/Union_douani%C3%A8re.

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

http://www.lemonde.fr/revision-du-bac/annales-bac/sciences-economiques-terminales/avantagecomparatif_sex104.html,consulté le 17/05/2023.

<http://des-economistes-et-des-hommes.over-blog.com>.

<https://banque.pagesjaunes.fr>.

<https://banque.pagesjaunes.fr>.

<https://banque.pagesjaunes.fr>.

<https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net>.

<https://d1n7iqsz6ob2ad.doufront.net>.

Bibliographie

<https://www.boursorama.com>

<https://moyentransfers.com>

<https://www.lafinancepourtous.com>

<https://fr.m.wikipedia.org>

[http:// les différents types de chèques-L-Exp-comptable ».](http://lesdiffereentsypesdechèques-L-Exp-comptable)

[https:// 4gestionacademy.com.](https://4gestionacademy.com)

[http; //www.affecturage.fr](http://www.affecturage.fr)

[http ://DOUALA déroulement d'un crédit documentaire logistique conseil.org.](http://DOUALAd%C3%A9roulementd%27uncr%C3%A9ditdocumentairelogistiqueconseil.org)

<http://www.etudier.com>

[https://fr.wikipedia.org.](https://fr.wikipedia.org)

[https:// www.badr.](https://www.badr)

[https://hubspot.fr.](https://hubspot.fr)

[https://scribbr.fr.](https://scribbr.fr)

<https://comprendrelarecherche.github>

[https:// Scribbr.fr](https://Scribbr.fr)

[https:// predom.badr-bank.dz](https://predom.badr-bank.dz)

Listes Des Annexes

Listes Des Annexes

Annexe N° 01 : Demande de domiciliation a l'importation

Annexe N° 02 : Engagement

Annexe N° 03 : Facture préformât N° 01

Annexe N° 04 : Facture préformât N° 02

Annexe N° 05 : Attestation de taxe de domiciliation bancaire

Annexe N° 06 : Connaissance

Annexe N° 07 : Formule de règlement 04

Annexes

Table des matières

Table des matières

Remerciements

Dédicaces

Les abréviations

Liste des tableaux

Liste des figures

Sommaire

Introduction générale.....01

Chapitre 01 : Le Commerce International

Section 01 : Notion du Commerce International04

Introduction 04

1.1 Définition du commerce international..... 04

1.1.1 Les importations..... 04

1.1.2 L'exportation 05

1.2 Les caractéristiques du commerce international 05

1.2.1 Interdépendance économique 05

1.2.2 Avantage comparatif..... 05

1.2.3 Flux de biens et de services 06

1.2.4 Barrières commerciales 06

1.2.5 Organisations et accords commerciaux..... 06

1.2.6 La zone de libre-échange 07

1.2.7 La marche commune 07

1.2.8 La zone d'échange préférentielle (ZEP) 07

1.2.9 L'union douanière 08

1.2.10 L'union économique..... 08

Section 02 :L'Importance du Commerce International.....09

Table des matières

Introduction	09
2.2 l'importance du commerce international	09
2.2.1 le commerce international est un moteur de croissance	09
2.1.2 Le commerce international associe à une plus grande participation des femmes au marche du travail	09
2.2.3 les pays en développement se heurtent fréquemment a des obstacles indirects qui entravent leur accès aux marchés mondiaux	09
Section 03 : Les Théories du Commerce International	11
Introduction	11
3.1 Les théories traditionnelles du commerce international	11
3.2 les théories classiques	11
3.2.1 La théorie des avantages absolus d'Adam Smith (1776)	11
3.2.1.1-Le modèle de l'avantage ABSOLUS	12
3.2.2 La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo (1817)	12
3.2.2.1- Le modèle de l'avantage comparatif	12
3.2.3 La théorie d'HOS (Hecksher, Ohlin et Samuelson)	12
3.2.3.1 Le modèle de Hecksher-Ohlin-Samuelson (HOS)	13
3.2.3.2 Hypothèses du modèle HOS	13
3.2.3.3 Dotations en facteurs et spécialisation.....	13
3.2.3.4 Limites du modèle HOS	13
3.3 Théorie des unions douanières en concurrence parfaite	14
3.3.1 Répartition de la consommation apparente	14
3.4 Les théories contemporaines.....	16
3.4.1 La théorie du cycle de vie du produit de Vernon (1966)	16
3.4.2 Théorie stratégique du commerce.....	17
3.4.3 la théorie de la Concurrence monopolistique	18
3.4.4 Rendements d'échelle croissants et effets de réseau	19

Table des matières

3.4.5 Les modèles opérationnels.....	20
Conclusion	20

Chapitre 02: Le Financement du Commerce International

Section 1 : Le rôle de la Banque dans le financement du Commerce international21

Introduction	21
I. Notion générale sur la banque	21
1.1. Définition de la banque	21
1.1.1. Définition économique	21
1.1.2. Définition juridique	21
1.1.2.1. Donnée par la loi 86-12 du 19 août 1986	22
1.1.2.2. Donnée par la loi du 12 janvier 1988.....	22
1.1.2.3. Donnée par la loi 90-10 du 14 avril 1990.....	22
1.2. Définition de l'établissement financier	23
1.2.1. La différence entre les banques et les établissements financiers	23
1.2.1.1. Les banques	23
1.2.1.2. Les établissements financiers	23
1.2.2. Banque centrale	24
1.2.2.1. Rôle et mission de la banque centrale	25
1.2.2.2. L'organisation de la banque centrale	25
1.2.3. Banque Commerciale	26
1.2.3.1. Les banques commerciales : des établissements de second rang	27
1.2.3.2. Activités principales des banques commerciales	27
1.2.3.3. La prises des risques encadrées par les banques commerciales	28
1.2.4. Banque d'investissement	28
Conclusion	28

Table des matières

Section 2: types de financement du commerce international	29
Introduction	29
2.1 Le virement bancaire	29
2.1.1 Définition	29
2.1.2 Les Mentions obligatoires du virement bancaire.....	29
2.1.3 Types de virements bancaires	30
2.1.3.1 Virement bancaire permanent	30
2.1.3.2 Le virement ponctuel.....	30
2.1.3.3 Virement différé	30
2.1.3.4 Virement SWIFT	30
2.1.3.5 Virement par courrier	30
2.1.3.6 Virement par TELEX	31
2.1.4 Les avantages et les inconvénients	31
2-2 Les effets de commerce.....	31
2.2.1 La lettre de change.....	31
2.2.1.1 Définition.....	31
2.2.1.2 Les avantages et les inconvénients de La lettre de change	32
2.2.2 Billet à ordre	32
2.2.2.1 Définition.....	32
2.2.2.2 Les avantages et les inconvénients	33
2.2.2.3.Principales différences entre la lettre de change et le billet à ordre	33
2-3 D'autres instruments de paiement	34
2.3.1 Chèque.....	34
2.3.1.1 Définition.....	34
2.3.1.2 L'émission d'un chèque fait donc intervenir (03) parties	34
2.3.1.3 Mentions obligatoires du chèque.....	34

Table des matières

2.3.1.4 types de cheque	35
2.3.1.4.1 Chèque barré	35
2.3.1.4.2 Chèque certifié.....	35
2.3.1.4.3 Chèque endossable	35
2.3.1.4.4 Chèque non endossable.....	35
2.3.1.4.5 Chèque de banque	35
2.3.1.4.6 Chèque d'entrepris	35
2.3.1.5 Les avantages et les inconvénients de cheque	36
2.4 Techniques de paiement documentaire	36
2.4.1 Crédit documentaire	36
2.4.1.1 Définition	36
2.4.1.2 Les Intervenants	37
2.4.1.3 Types du crédit documentaire	37
2.4.1.3.1 Selon Le Critère De Sécurité	37
2.4.1.3.1.1 Crédit documentaire révocable.....	38
2.4.1.3.1.2 Crédit documentaire irrévocable	38
2.4.1.3.1.3 Crédit documentaire irrévocable et confirmé	38
2.4.1.4. Les avantages et les inconvénients.....	39
2.4.1.5. Mécanisme de déroulement d'un de crédit documentaire.....	39
2.4.2 la remise documentaire.....	40
2.4.2.1 Définition	40
2.4.2.2 Les Intervenants	41
2.4.2.3 Formes de réalisation	41
2.4.2.3.1 Document contre paiement (D/P)	41
2.4.2.3.2 Documents contre acceptation (D/A)	42
2.4.2.3.3 Document contre acceptation et aval (garantie, caution)	42

Table des matières

2.2.2.4 Les avantages et les inconvénients	42
2.2.2.5 Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire	42
Conclusion	43
Section 3 : risque et inconvénient du commerce international	44
Introduction	44
3.1 Définition du risque	44
3.2 Les différents risques liés aux opérations du commerce extérieur	44
3.2.1 L'apparition des risques	44
3.2.1.1 Le risque de fabrication	44
3.2.1.2 Le risque de crédit	45
3.2.1.3 Le risque technique.....	45
3.2.3 Les risques liés aux techniques de paiement	45
3.2.3.1 Le risque pour le client	45
3.2.3.2 Le risque pour la banque.....	45
3.2.3.2.1 Risque pour la banque donneuse d'ordre	45
3.2.3.2.2 Risque pour la banque correspondante.....	46
3.2.3.3 Risque de remise documentaire	46
3.2.3.4 Risque de crédit documentaire	46
3.2.3.4.1 Les risques pris par la banque émettrice	46
3.2.3.4.2 Le risque pris par la banque du vendeur (notificatrice)	46
3.2.3.4.3 Les risques pris par l'acheteur	47
3.2.3.4.4 Les risques pris par le vendeur	47
3.2.3.5 Risque crédit.....	47
Conclusion	47

Table des matières

CHAPITRE III

Etude empirique sur le financement du Commerce International par la Banque Agriculture et du Développement Rural d'AZAZGA

Introduction	49
Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil	49
1- Présentation de la banque Agriculture et du Développement Rural	49
1.1.Organigramme de la BADR	50
1.2.Historique de la BADR	51
1.3.L'Importance de la BADR.....	51
1.4.Mission de la banque d'agriculture et du Développement Rural en commerce extérieur..	51
1.5.Rôle et attributions du service étranger.....	52
Conclusion	52
Section 2 : cadre méthodologique	53
2.1. Approche de la recherche.....	53
2.1.1. Définition de l'approche qualitative.....	53
2.1.2. Définition de l'approche quantitative.....	53
1.4 Définition de l'approche mixte.....	53
2.2. Stratégie de recherche.....	53
2.3. Justification de choix de service commerce extérieur au sein de la BADR comme terrain de recherche.....	54
2.4. Collecte des données.....	54
2.4.1. Outil de collecte de donnée	54
2.5 Méthode d'analyse des données	54
2.5.1 L'analyse de contenu	54
Conclusion	55
Section 3: financement d'une opération d'importation par REMDOC par la BADR	56
3.1 Prise contact avec la BADR.....	56

Table des matières

3.2 Phase d'ouverture.....	56
3.2.1 Pré-domiciliation.....	56
3.2.1.1. Nature des opérations soumises à la pré-domiciliation	57
3.2.1.2. Les différentes étapes de pré-domiciliation des opérations de commerce extérieur ...	57
3.2.1.2.1. Inscription et identification des clients.....	57
3.2.1.2.2. Demande de pré-domiciliation (ajoute de pré-domiciliation)	57
3.2.1.2.3. Validation ou rejet de la demande de pré-domiciliation	58
3.2.2 La domiciliation des importations	59
3.2.2.1 Définition de la domiciliation	59
3.2. 2.2. Domiciliation bancaire.....	59
3.2.2.3. Les conditions préalables à la domiciliation	60
3.2.2.4.1. L'ouverture du dossier de domiciliation	60
3.2.2.4.2. Attribution d'un numéro de domiciliation	62
3.2.2.4.3. L'établissement d'une fiche de contrôle	62
3.2. 2.5.La gestion de domiciliation	62
3.2.2.5.1. L'apurement du dossier de domiciliation.....	62
3.2.3 Ouverture d'une fiche de contrôle.....	63
3.2.4 Perception des commissions de domiciliation	63
3.2.5 Les opérations exclues de la domiciliation.....	64
3.3 Phase d'ouverture et la réalisation d'une importation	64
3.3.1 Cas de remise documentaire	64
3.3.2 Les intervenants	65
3.3.2.1 Le dossier expédié par L'exportateur.....	65
3.3.2.2 La vérification du dossier et constatation de la provision ou acceptation de la traite .	66
3.3.2.3 Le paiement à l'échéance.....	67
Conclusion	67

Table des matières

Conclusion générale 69

Bibliographie

Liste des annexes

Annexes

Table des matières