

UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALE



Mémoire de fin cycle

En vue de l'obtention du Diplôme de Master

En Sciences Commercial

Option : Finance et Commerce International

Sujet :

ROLE DE LA BANQUE DANS LE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIEUR

Illustration : ETUDE DE CAS AU NIVEAU DE LA BANQUE DE
DEVLPPPEMENT LOCAL TIZI OUZOU

Réalisé par :

ACHERIR Lyticia
TAHNNI Tanit

Dirigé par :

Pr OUALIKENE Salim

Devant les jurys composé de :

Président : ABIDI Mohamed (Maitre Conférence) UMMTO
Rapporteur : OUALIKENE Salim (Professeur) UMMTO
Examineur : ACHIR Mohamed (Maitre Conférence) UMMTO

Promotion : 2021/2022

Sommaire

Chapitre 1 ; fondements du commerce extérieur

Introduction ;

Section 01 ; présentation du commerce extérieur

Section 02 ; les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur

Section 03 ; la domiciliation bancaire

Conclusion

Chapitre 2 ; le financement du commerce extérieur

Section 01 ; les instruments de paiement

Section 02 ; les techniques de paiement

Section 03 ; les risques et les garanties bancaires

Conclusion

Chapitre 3 ; étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Section 01 ; présentation de l'organisme d'accueil BDL

Section 02 ; procédure de déroulement d'une opération de crédit documentaire

Section 03 ; procédure de déroulement d'une opération de remise documentaire

Conclusion

Conclusion générale

Introduction Général

Introduction Général:

Le commerce extérieur est né du besoin ressenti par les hommes de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses en raison de la diversité dans la répartition des richesses. C'est ainsi que Les échanges internationaux se sont développer et ont pris de l'ampleur jour après jour. Des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre.

Toute fois, cette évolution s'accompagne d'un accroissement des risques liés aux conditions de financement des importations à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées des exportations. Ce risque est d'autant plus important lorsque les parties en présence sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont nouées comportent une part d'incertitude surtout si l'un ou l'autre des pays souffre de restrictions douanières ou monétaires.

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

L'exportateur, s'il est désireux d'obtenir de nouveaux marchés à l'étranger, a pour souci majeur de se faire payer de ses clients. Les exportateurs recherchent le mode et la technique de paiement adéquats, parmi de nombreuses possibilités plus ou moins complexes et contraignantes, qui n'offrent pas les mêmes sécurités pour le créancier. Il faut insister sur la nécessité de concilier les intérêts divergents des contractants. Les intérêts de l'importateur et de l'exportateur sont pour partie contradictoires. Le premier souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, tandis que le second veut vendre en dégageant un bénéfice et n'expédier la marchandise qu'après règlement de l'acheteur.

En raison de certains impératifs commerciaux (conquête d'un nouveau marché, accroissement de sa part de marché sur un pays, distribution sélective), l'exportateur ne dispose pas souvent d'une position de force suffisante, susceptible de lui permettre d'imposer ses conditions de paiement.

Un mauvais choix peut engendrer des conséquences financières et commerciales graves pour l'entreprise exportatrice .Commerciales graves pour l'entreprise exportatrice.

Ainsi, une trop grande frilosité financière risque de faire perdre des marchés, tant qu'une attitude laxiste pourra provoquer une perte financière en cas de défaillance du débiteur. Face à une concurrence commerciale accrue, l'exportateur se doit de bien connaître les différents outils dont il dispose, afin d'adapter son choix selon le pays, voire selon le client. À l'importation, l'acheteur dispose d'une panoplie d'instruments dont l'utilisation suit les mêmes exigences qu'à l'exportation.

Pour répondre aux exigences des deux opérateurs, les banques n'ont pas cessé d'imaginer des techniques de paiement et des instruments financiers, de plus en plus sophistiquées visant à sécuriser les opérateurs du commerce extérieur et de proposer des techniques de couverture adaptées à chaque risque.

Parmi ces techniques, nous distinguons l'encaissement simple de l'encaissement documentaire. Dans le premier cas, le paiement par l'acheteur se fait contre marchandise à l'expédition ou après l'expédition. Dans le second cas, le paiement à vue ou à échéance se fait contre des documents préalablement définis qui transitent par les banquiers. Ces derniers peuvent donner un engagement irrévocable de paiement comme dans le crédit documentaire.

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

Pour répondre aux exigences des deux opérateurs, les banques n'ont pas cessé d'imaginer des techniques de paiement et de financement, de plus en plus sophistiquées visant à sécuriser les opérateurs du commerce extérieur et de proposer des techniques de couverture adaptées à chaque risque.

Parmi ces techniques nous distinguons l'encaissement simple de l'encaissement documentaire. Dans le premier cas le paiement par l'acheteur se fait contre marchandise l'expédition ou après l'expédition. Dans le second cas le paiement à vue ou à échéance se fait contre des documents

préalablement définis qui transitent par les banquiers ces dernière peuvent donner un engagement irrévocable de paiement comme dans le crédit documentaire A partir de ce qui a été dit .il serait intéressant de poser la question pivot pour laquelle nous essayerons de porter un éclairage sur les contraintes nombreuses et parfois complexes qui entourent la concrétisation des transactions du commerce extérieur. En apparence très simple. Certes il existe plusieurs techniques et modalités de paiements et de financement qui pourraient s'offrir aux opérateurs. Mais comment apprécier les mieux adaptées et les plus avantageuses pour une activité d'importation ou d'exportation ?

A partir de cette question centrale d'autres sous questions peuvent être posées:

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

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

- Société générale peut contribuer au financement du commerce international.
- Le Crédit documentaire présente une technique sécurisée.
- La remise documentaire est une technique moins complexe.
- Afin de répondre à notre principale question, et vérifié aussi nos hypothèses, nous avons consulté différentes sources d'informations (ouvrages, journaux, internet, mémoires,...), et nous avons effectué un stage pratique au niveau de l'agence société générale, dont l'objectif principale est de comparer entre le crédit documentaire et la remise documentaire.
- Pour mener à bien notre travail, nous avons structuré notre travail en quatre chapitres comme suit :
- **Dans le premier** : nous parlerons des fondements du commerce extérieur travers ce dernier, nous commencerons sur les généralités du commerce extérieur, sur quelques théories du commerce international, en passant par la présentation de la chambre de commerce international(CCI).

Ensuite nous continuerons notre analyse sur les éléments fondamentaux du commerce extérieur, de la marche à suivre chaque étape, et fin pour clore ce chapitre nous expliquerons de façon détaillée dans la troisième section la domiciliation bancaire à l'importation et à l'exportation.

- **Dans le deuxième** : sera consacré aux différents instruments et techniques de paiement des opérations de commerce international ainsi qu'aux principaux risques et aux moyens de s'en prémunir par le billet de garantie bancaire ou couvertures de risque.
- **Enfin, dans le troisième** : qui constitue le cas pratique, du déroulement d'un crédit documentaire et aussi le déroulement d'une remise documentaire.

*Chapitre I : les fondements du
commerce extérieur*

Introduction

Le commerce international est l'échange de biens, services et capitaux entre pays. Ce type de commerce existe depuis l'antiquité, mais il connaît un nouvel essor du fait de la mondialisation.

Pour les entreprises, cela va au-delà des modes et des courants de pensées car, de tout temps, les opérations commerciales ont subi l'effet des coûts de transaction, de transport et des changes.

Aussi loin que nous puissions retourner dans l'histoire, nous constatons que le commerce à l'échelle internationale a toujours existé (de la Mésopotamie au VI^{ème} siècle, au commerce international moderne qui connaît un essor depuis le XIX^{ème} siècle) et les évolutions de l'économie font qu'il existera toujours et occupera encore une place importante dans l'activité commerciale.

Section1 : présentation du commerce extérieur

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

Cette démarche a été favorisée par les accords commerciaux internationaux et par l'abolition des droits de douanes, car ces derniers, constituent la principale entrave aux échanges internationaux.

D'ailleurs, on peut constater, dans le commerce mondial, de profondes mutations dont il convient à souligner : le volume et la valeur des échanges commerciaux internationaux des marchandises qui n'ont cessé de croître,³ l'élargissement du domaine du commerce international échanges de service.

1.1: les importations :

Une importation désigne l'entrée de marchandise dans un pays à la suite de l'achat de ces dernières auprès d'un agent économique établi à l'étranger. Le terme 'importation' désigne en économie l'ensemble des marchandises à l'extérieur d'un pays qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement

(Biens de capital).

Leur valeur est fixée en prix CAF (Coût, Assurance, Fret) qui comprend la fois, le prix des produits

Plus les frais de transport et d'assurance, du lieu d'expéditions jusqu'au port ou lieu de destination l'importation sont un complément des ressources pour la production intérieure.

➤ La procédure liée à l'importation :

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

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

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

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

1.2: Les théories du commerce international :

1.2.1: La théorie des avantages absolus d'Adam Smith:

Adam Smith (1723-1790) est un philosophe et économiste classique écossais. Son œuvre principale, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations* (1776), est considérée comme l'ouvrage fondateur de la doctrine classique.

- **Les avantages absolus:**

Selon Smith, un pays a intérêt à produire lui-même une marchandise si le coût de production de cette marchandise est moins élevé que dans les autres pays. Le pays dispose alors d'un avantage absolu pour cette marchandise, il doit la produire et l'exporter vers les autres pays. Les marchandises dont les coûts de production sont trop élevés pour le pays doivent être importées.

- **La division internationale du travail:**

De la théorie des avantages absolus découle le principe de la spécialisation des pays. Chaque pays doit se spécialiser dans les secteurs d'activité pour lesquels il dispose d'un avantage absolu. Il doit exporter ces marchandises vers l'étranger et importer les marchandises pour lesquelles il ne dispose d'aucun avantage absolu. Cela correspond à une Division internationale du travail (DIT). **Exemple** : La France est spécialisée dans la production de vin alors que l'Inde est spécialisée dans les services informatiques.

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

David Ricardo (1772-1823) est un économiste classique anglais. Homme d'affaires et homme politique, il est l'auteur des Principes de l'économie politique et de l'impôt (1817)

- **Les avantages comparatifs:**

Ricardo met aussi en avant l'intérêt des échanges internationaux pour les pays. Il se base sur le livre de Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations de Smith pour aborder la notion de coûts comparatifs. Selon Ricardo, même si un pays ne dispose d'aucun avantage absolu, il peut avoir intérêt à se spécialiser et à échanger s'il dispose d'un avantage comparatif.

Il présente lui-même l'exemple de la production du drap et du vin en Angleterre et au Portugal. Cet exemple est basé sur les coûts de production de chaque pays qui correspondent à la quantité de travail nécessaire pour obtenir ces deux marchandises, quelle que soit l'unité de mesure utilisée.

Coûts de production	Angleterre	Portugal
Drap	100	90
Vin	120	80

Interprétation : la production de drap coûte 100 unités en Angleterre.

Selon le raisonnement de **Smith**, la production d'une marchandise est effectuée par le pays qui a les coûts de production les moins élevés. Le drap et le vin sont alors produits par le Portugal, car ce pays a les coûts de production les plus faibles pour ces deux produits. Il s'agit d'une lecture « horizontale », produit par produit. **Ricardo** considère que chaque pays doit se spécialiser dans le produit qui présente les plus faibles coûts de production. L'Angleterre doit donc produire des draps qui lui coûtent moins cher que le vin et le Portugal du vin qui lui coûte moins cher que les draps. Il s'agit d'une lecture « verticale », pays par pays.

- **La Division internationale du processus de production:**

La fabrication d'un produit est décomposée en plusieurs pièces ou tâches dans différents pays. Chaque pays fabrique la partie du produit pour laquelle il a un avantage comparatif. Cela correspond à une Division internationale du processus de production (DIPP).

Exemple : Pour un polo, le coton est fabriqué au Texas, puis expédié en Chine où il est tissé, avant d'arriver en Europe où il est imprimé selon la demande des consommateurs.

Application : La théorie des avantages comparatifs est toujours utilisée pour défendre le libre-échange. Les pays cherchent à se spécialiser dans les secteurs d'activité pour lesquels ils

disposent d'un avantage comparatif.

1-2-3 Les théories de la dotation en facteur de production(HOS):

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

Mais durant les années 1930 et 1940 plusieurs économistes renouvellent la théorie du commerce international ces économistes vont créer ce qui est plus connu sous le model HOS, du nom de ces fondateurs ; Eli Hecksher, Baril Ohlin, et Paul Samuelson. Ce modèle est base sur l'avantage comparatif de Ricardo, il vise à expliquer la présence d'échanges internationaux par les différences de dotations en facteur de production de chaque pays .A travers ce modèle, les auteurs veulent démontrer la supériorité du libre-échange et les bénéfices de la spécialisation.

1-2-4: Le paradoxe de Leontief:

Est un paradoxe économique qui émerge lorsqu'un pays fortement doté en capital financier exporte des biens qui ont un ratio capital/travail plus faible que ses importations, c'est-à-dire lorsqu'il exporte des biens intensifs en travail et non en capital.

C'est en 1954 que l'économiste américain (d'origine russe) Vassili Leontief (1905-1999) va critiquer la théorie HOS à travers l'étude des exportations des États-Unis, c'est par l'analyse de 50 industries américaines que Leontief constate que les États-Unis, considères comme abondant en facteur 'capital', importent des biens intensifs en capital et que leurs exportations sont plus « travail » que leur importation. « Plus la porte du temps est haute, et moins on court risque de s'y heurter le front » c'est là le privilège de la théorie de la spécialisation internationale. Leontief, braquant sur l'économie américaine le télescope géant de l'analyse intersectorielle s'est attache « à resserrer la faille décourageante entre la théorie et l'observation ».

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

1-2-5 le cycle de vie de VERNON:

Théorie utilisée pour analyser l'aspect dynamique du commerce international moderne. C'est l'économiste américain Raymond Vernon (1913-1999) qui a démontré, au début des années 1960, que les pays très fort en "recherche-développement" (comme les États-Unis, support de son étude), domine aussi l'exportation. Selon lui, les marchés extérieurs sont le prolongement du marché national, permettant ainsi de rentabiliser les dépenses initiales dans le cadre du cycle de vie du produit.

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

a)- Introduction / lancement : La création du produit est une réponse à un besoin observé chez les consommateurs potentiels du marché national dans lequel il est introduit en premier. Peu ou pas d'exportation.

b)- Croissance/développement : Le marché national s'élargit, production de masse, la concurrence fait baisser les prix, l'exportation se développe et vise les classes supérieures des économies moins développées (Amérique latine par exemple).

C)- La maturité : La concurrence est très forte, le nombre de firmes se réduit, le marché extérieur l'emporte et s'élargit vers le bas, il faut installer des filiales de production (remplacement du commerce international par les IDE), l'exportation recule.

d)- Le déclin : A ce stade, la production est concentrée dans les pays qui pratiquent les salaires les plus bas et qui utilisent une force de travail non qualifiée. La production nationale peut prendre fin et il est possible que les produits qui étaient habituellement exportés par le pays innovant y soient désormais importés.

L'approche par le cycle de vie s'applique à un grand nombre de produits comme l'électronique, radio, télévision, ordinateur...

Cette théorie permet de bien comprendre pourquoi le commerce international se met en place mais aussi pourquoi il est remplacé par les investissements directs à l'étranger (IDE).

1-2-6: L'écart technologique:

L'écart technologique est un terme d'économie qui désigne la différence entre les technologies de production disponibles dans deux économies considérées. Ce facteur est particulièrement mis en avant pour expliquer la composition du commerce international entre pays dont la technologie est globalement similaire, mais disposant d'avantages dans certains secteurs.

Le terme a été mis à l'honneur par Michael Posner dans un article de 1961 centré sur le changement technique ¹. Il a été repris dans un rapport de l'OCDE publié en 1969 sur les Ecartes technologiques.

Son but est d'étendre à la sphère internationale les conséquences des activités de la R&D des firmes. Pendant une période donnée, une firme détient le monopole dans la production d'un bien nouveau. Si ce bien est consommé à la fois sur le territoire national et à l'étranger, cela génère des flux d'exportations, tant que d'autres firmes n'ont pas mis au point un produit concurrent. Le déterminant de ce commerce est appelé « écart technologique ». L'innovation procure donc une brèche technologique qui procure un avantage temporaire dans la production et l'exportation.

Cette théorie met ainsi l'accent sur les firmes et leurs stratégies, plus que sur les dotations factorielles comme dans les théories de David Ricardo, Smith et d'HOS.

Elle présente plusieurs inconvénients : les déterminants des flux commerciaux ne sont pas stables dans le temps d'une part et seule une partie des échanges internationaux est expliquée. En parallèle des exportations de biens de hautes technologies existent un commerce de biens banalisés qui peut être expliqué par les approches traditionnelles.

Posner part du principe (déjà développé par Ricardo) qu'une firme qui introduit un nouveau produit peut profiter d'un monopole à l'exportation jusqu'à ce que les brevets tombent et que des firmes imitatrices lancent un produit comparable à un prix plus faible. Selon Posner, c'est donc l'avance technologique caractérisant un pays qui conduit à déterminer les avantages comparatifs du pays.

En 1961 remarque que des pays à dotations relatives factorielles proches commerceront néanmoins ensemble. Ceci apporte un démenti aux conclusions du modèle HOS et s'explique par l'innovation. En créant des procédés et/ou des produits nouveaux, certains pays peuvent

devenir exportateurs, indépendamment de leurs avantages de dotations. L'avance technologique acquise dans un secteur confère un monopole d'exportation pour les produits du secteur. Un commerce d'écart technologique naît si les consommateurs des pays étrangers expriment une demande pour les biens nouveaux, ce qui nécessite un certain délai. Il disparaît progressivement lorsque les producteurs des pays étrangers s'engagent dans la fabrication des mêmes biens, ce qui demande aussi un certain délai. Dès que la nouvelle technologie est connue à l'étranger, une concurrence potentielle existe. Néanmoins, le monopole de l'innovateur peut se maintenir si son avantage de coût est suffisamment net. Cet avantage peut être lié aux économies d'échelle nées de l'existence d'un vaste marché, le pays répondant seul à la demande interne ou externe

Le déterminant du commerce international, selon Posner, réside alors dans l'écart technologique entre les pays : · Les pays en avance exportent des produits intensifs en nouvelles technologies.

Les pays en retard sont spécialisés et exportent des produits banalisés.

L'écart technologique entre les pays constitue le déterminant du CI ; les pays en avance exportent des biens intensifs en nouvelles technologies et importent des pays les moins avancés technologiquement des biens dont la production requiert des technologies banalisées. Le CI devient temporairement indépendant des rapports de coûts et s'explique avant tout par l'innovation. Krugman complète cette analyse en considérant deux types de zones :

Les pays du Nord qui innover, ce qui permet de développer de nouveaux produits pour lesquels le Nord dispose d'une situation de monopole et peut donc produire sur son territoire des biens de haute technologie à un prix élevé.

Inversement, les pays du Sud ont des capacités d'innovation réduites. Dès lors, ils ne peuvent que copier les innovations réalisées au Nord, mais avec un décalage plus ou moins long. Ils fabriquent et exportent des produits banalisés à un prix réduit en raison de la concurrence.

Krugman montre que les pays du Nord sont contraints d'innover de façon constante afin de maintenir leur niveau de revenu, le monopole technologique des pays du Nord étant constamment érodé par les transferts technologiques à destination des pays du Sud, compétitifs au niveau international. L'innovation prend la forme d'innovations de produits, qui sont d'abord fabriqués au Nord, puis ensuite au Sud.

Krugman montre que le Nord est condamné à innover sans arrêt, pour maintenir l'écart technologique avec le Sud, sinon ses industries déclinent et disparaissent à cause de la concurrence des pays à bas salaires. Pour Krugman, le monopole technologique des pays développés est continuellement érodé par les transferts technologiques et ne peut être maintenu que par des innovations constantes dans de nouveaux produits. On peut développer l'analyse précédente en considérant plusieurs groupes de pays : le pays innovateur, les pays industrialisés suiveurs, les nouveaux pays industrialisés et les pays en voie de développement. Le pays innovateur exportera des produits technologiques et les pays en voie de développement, des produits totalement banalisés. Les pays industrialisés (ou nouvellement industrialisés) suiveurs se trouveront dans une position intermédiaire, devant abandonner les produits banalisés aux pays en développement et essayant d'acquérir des avantages comparatifs dans des produits plus sophistiqués.

On obtiendra une hiérarchisation des échanges internationaux correspondant aux différents niveaux de développement des groupes de pays.

1-3: Présentation de la Chambre de Commerce International(CCI):

La Chambre de Commerce Internationale, fondée en 1919, est une organisation non gouvernementale agissant aux services des milliers d'affaires internationales. Elle rassemble des milliers de groupements économiques et d'entreprises aux intérêts internationaux dans plus de 130 pays. La mission de la CCI est de promouvoir le commerce et l'investissement internationaux. Elle établit les règles qui régissent les échanges commerciaux internationaux. Elle offre des services pratiques essentiels qui a pour objectif fondamental d'œuvrer en faveur d'une économie mondiale ouverte, avec la ferme conviction que les relations économiques internationales conduisent à la fois à une plus grande prospérité générale et à la paix entre les nations. La chambre de commerce internationale rédige depuis plusieurs années des règles ou contrats types dans tous les domaines de la vie des affaires. Ces règles sont souvent reprises dans tous les domaines de la vie des affaires. L'ICC a mis en place au sommet de la terre de Johannesburg en 2002 une initiative conjointe avec le WBCSD, le Business action for Sustainable, le développement qui a pour les objectif d'établir des normes écologiques privées. L'ICC a publié en 1991 un code de conduite pour les entreprises; la charte des entreprises pour le développement durable, qui vise à faire respecter des principes concernant plus particulièrement le respect de l'environnement.

Par ailleurs, l'une des tâches principales de la CCI est de faciliter les échanges commerciaux internationaux et contribuer ainsi au développement du commerce international. Par ce fait la CCI organise des conférences des séminaires de formation et de nombreuses réunions spécialisées. En outre elle publie des règles relatives aux transactions et aux paiements sous forme de brochures, dont celles relatives aux ;

- Crédits documentaires.
- Encaissements documentaire.
- Termes commerciaux internationaux (incoterm).
- Remboursement de banque a banque.
- Garanties et cautions internationales.

1-3-1 les services de la CCI;

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

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

Dans une opération de commerce extérieur, les partenaires sont toujours confrontés à des risques divers et ce, revient essentiellement à la nature des relations internationales revêtues des différences culturelles, linguistiques et politiques et de l'éloignement géographique.

Et afin de bien appréhender ces risques et faire face aux éventuels conflits par une meilleure maîtrise des négociations, il est primordial de connaître les éléments fondamentaux des opérations du commerce international.

Le contrat commercial, qui constitue l'élément de base de toute transaction, doit être élaboré avec soins en accordant une attention particulière aux clauses matérialisant l'accord de volonté des contractants. En raison de la différence des systèmes juridiques des partenaires et en l'absence de droit applicable universel, ce contrat constitue une protection juridique efficace pour les parties en préservant leurs intérêts selon le maximum de cas de figures envisageable.

1- Le contrat de commerce international :

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

Celle-ci, élaborée sous l'égide des Nations unies, a été signée en avril 1980. Elle compte aujourd'hui plus de 70 pays signataires. Elle régit notamment les échanges internationaux de marchandises. Elle ne donne pas une définition générale du contrat de vente, mais, dans différents articles, elle définit les obligations générales du vendeur et de l'acheteur.

1-1 définition du contrat commercial international :

« Le contrat est un accord de volonté qui crée des obligations à la charge de ceux qui y sont partis⁶. Est considéré contrat de commerce international, tout contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différents.

1-2 l'offre commerciale :

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

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

1-3 effets du contrat du commerce international :

1.3.1 Obligations des parties :

a)- obligations du vendeur :

- garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat.
- livrer la marchandise dans les délais fixes au lieu prévu.
- remettre les documents se rapportant aux marchandises à livrer.

b)- obligations de l'acheteur :

- l'obligation de payer le prix.
- L'obligation de prendre livraison de la chose.
- vérifier la conformité des biens.

1-3-2 transfert de propriété et de risques : le transfert de risques est généralement associé au transfert de propriété. Cependant, vu la complexité des contrats de commerce international, le transfert de propriété ne vaut pas nécessairement transfert intégral de tous les risques.

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

1-4 les clauses du contrat de vente international :

- Consensualisme, autonomie et force obligatoire du contrat :

L'accord de volonté suffit à entraîner la conclusion du contrat : c'est le principe du consensualisme. Le principe de la force obligatoire du contrat. À partir du moment où les

parties ont conclu le contrat elles doivent respecter leur engagement. Le contrat présente pour les parties un caractère obligatoire

- transport et transfert de risque :

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

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

- Garantie des produits et équipements

- Responsabilité, exonération de responsabilité et sanctions : en cas de non-respect des engagements contractuels, cette clause fait office d'obligation de payer à son contractant, un certain montant pour payer le dommage causé par ce dernier.

1-4-1 clauses techniques et commerciales :

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

1-4-2 Clauses financière :

- Quantité, prix et montant total, ferme ou révisable, en indiquant dans ce dernier cas –la formule de révision.

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

1-4-3 Clauses juridiques :

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

2- Les incoterms:

Pour remédier aux malentendus et litiges entre acteurs du commerce extérieur de différents pays, et afin de faciliter et uniformiser la rédaction des contrats de ventes internationaux, il était question d'initier et de codifier les termes commerciaux les plus couramment utilisés dans le commerce international.

C'est ainsi qu'il a été mis en place une solution internationale représentée par une série de directives universelles appelées « INCOTERMS » afin de standardiser et d'harmoniser les pratiques commerciales internationales et de lutter contre d'éventuels différends¹.

2- 1 Notions générales:

L'acronyme « incoterms » provient de « international commercial terms », c'est une codification des termes de ventes (les frais et les tâches associés aux contrats commerciaux visant la vente de marchandises et de déterminer le lieu de livraison légal de ces marchandises). Ils sont l'expression d'une démarche de standardisation et de gestion des risques liés aux opérations de commerce extérieur.²

À cet effet, les Incoterms s'expriment par une abréviation anglophone en trois lettres suivies de trois petits points. Les trois petits points définissent le lieu exact où s'applique la règle Incoterms négociée, cette précision géographique est très importante.

C'est en 1936 que la CCI (Chambre de Commerce Internationale) a mis en place des règles

¹ LEGRAND(G) et MARTINI(H) : « **Gestion des opérations Import –Export** », DUNOD, Paris, 2008, P 11.

² ¹⁶ J. Belotti : « Transport international des marchandises », éd. Vuibert, Paris, 2002, p77.

internationales pour l'interprétation des termes commerciaux. Par la suite, plusieurs ajouts et modifications successifs ont rendu nécessaire la rédaction d'une nouvelle publication en 1953 sous l'appellation « incoterms ».³

Ces derniers ont subi également plusieurs autres modifications en 1967, 1976, 1980, 1990 et 2000. Enfin, la dernière version en 2010 qui est la plus actualisée dans la mesure où elle tient dûment compte de l'évolution des techniques liées aux opérations du commerce international.

Par ailleurs et conformément à l'article 27 du règlement paru au Journal officiel algérien N° 31 du 13 mai 2007, l'ensemble des termes commerciaux (incoterms) repris dans les règles et usances de la chambre de commerce international peut être inscrit dans les contrats commerciaux.⁴

2-2 Présentation des différents incoterms:

Les incoterms sont représentés par des sigles de trois lettres. Chacun définit avec précision les droits et obligations de chaque partie.⁵

L'importance des incoterms dans l'élaboration du contrat justifie, à notre avis, leur présentation succincte dans la cadre de cette étude.

- EXW (Ex Works):

Le vendeur remplit son obligation dès lors que les marchandises ont été mises à disposition de l'acheteur dans les locaux propres du vendeur ou dans un lieu dûment désigné. L'acheteur doit assumer tous les frais et risques pour l'acheminement des marchandises depuis l'endroit désigné, jusqu'au lieu de livraison désigné.

- FCA (Free Carrier):

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand il a remis la marchandise, dédouane à l'exportation, au transporteur désigné par l'acheteur au point convenu. L'acheteur choisit le mode de transport et le transporteur. Il paye le transport principal. Le transfert des frais et risques intervient au moment où le transporteur prend en charge la marchandise.

³ Ibid. p 78.

⁴ Article 27 du journal officiel N° 31 du 13 mai 2007, p 11.

⁵ http://www.mainfreight.fr/suivi_expedition/incoterms.aspx Consulté le 19/09/2017

- **FAS (Free Alongside Ship):**

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été placée le long du navire, sur le quai au port d'embarquement convenu. L'acheteur doit supporter tous les frais et risque de perte, de dommage que peut courir la marchandise. Le terme FAS impose au vendeur l'obligation de dédouaner la marchandise à l'exportation.

- **FOB (Free On Board) :**

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est placée à bord du navire au port d'embarquement désigné. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. L'acheteur choisit le navire et paye le fret maritime ; le transfert des frais et des risques se place au passage du bastingage du navire au port d'embarquement.⁶

- **CFR (Cost and Freight):**

Le vendeur livre les marchandises à bord du navire ou se procure les marchandises déjà livrées. Il y a transfert des risques pour perte des marchandises ou dommages subis par celles-ci, au moment où les marchandises sont mises à bord du navire. Le vendeur doit s'engager par contrat à payer les frais nécessaires pour assurer l'acheminement des marchandises jusqu'au port de destination désigné.⁷

- **CIF (Cost, Insurance and Freight):**

Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR, toutefois, il doit en plus souscrire une assurance au nom de l'acheteur, contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise.

- **CPT (Carriage Paid) :**

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

⁶ LAZARY/ : **Op.cit**,P 99

⁷ <https://fr.scribd.com/document/357519862/incoterms-pdf>.

- **CIP (Carriage and Insurance Paid):**

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

Pendant le transport¹². Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. Le vendeur est seulement tenu de prendre une couverture d'assurance minimale.⁸

- **DAT (Delivered At Terminal):**

Le vendeur a rempli son obligation dès lors que les marchandises, une fois déchargées du moyen de transport, sont mises à disposition de l'acheteur au terminal désigné dans le port ou au lieu de destination convenu. Le terme « Terminal » comprend tout type de lieu (terminal aérien, maritime, routier, entrepôt...). Le vendeur assume tous les risques liés à l'acheminement des marchandises et à leur déchargement au terminal du port ou au lieu de destination convenu.

- **DAP (Delivered At Place):**

Le vendeur a rempli son obligation dès lors que les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur sur le moyen de transport d'approche prêt pour le déchargement au lieu de destination convenu. Le vendeur a la charge de tous les risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination.

- **DDP (Delivered Duty Paid):**

À l'inverse du terme EXW à l'usine, ce terme désigne l'obligation maximum du vendeur. Le vendeur fait tout, y compris le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigibles. Le transfert des frais et risques se fait à la livraison chez l'acheteur, lorsque les marchandises sont prêtes pour le déchargement au lieu de destination convenu. Le déchargement incombe en frais et risques à l'acheteur.⁹

⁸ ANTOINE HELOU, LES INCOTERMS DE LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL ET LES TERMES DE VENTE DU CODE DE COMMERCE UNIFORME (UCC-A2): ÉTUDE ET ANALYSE, UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL, p 12 sur <http://www.archipel.uqam.ca/2114/1/M9166.pdf>.

⁹ ZourdaniSafia, Le financement des opérations du commerce extérieur, cas : de la BNA, mémoire de magistère en Sciences économique, option : monnaie finance banque, université Mouloud Mammeri, Tizi- Ouzou, 2012, p 71.

- **CIT : (Carriage, Insurance, paid To)-port payé, assurance comprise jusqu'à... (Points de destination convenue)**

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

- **DAF : (Delivered At Frontiere)-rendu frontière (lieu convenu)**

Le vendeur livre la marchandise dédouanée à l'exportation au lieu convenu à la frontière, le transfert des risques et des frais se fait donc au passage de la frontière.

Les frais de transport sont à la charge du vendeur. Quant à la prime d'assurance ou tous les risques liés au voyage de la marchandise, ils sont supportés par l'acheteur.

- **DES :(Delivered Ex Ship)-rendu ex ship (port de destination convenu)**

La marchandise non dédouanée à l'importation, est mise à la disposition de l'acheteur à bord du navire au port de destination convenu.

Avec ce terme, le vendeur supporte les risques et les frais inhérents à l'acheminement de la marchandise jusqu'au port de destination.

- **DEQ : (Delivered Ex Quay)-rendu à quai:**

Le vendeur supporte tous les risques et les frais inhérents à l'acheminement jusqu'à la mise à disposition de la marchandise non dédouanée à l'importation sur le quai (débarcadère) du port de destination convenu.

- **DDU: (Delivered Duty Unpaid)-rend droits non acquittés:**

Le vendeur livre la marchandise non déchargée à l'arrivée, à l'acheteur, au lieu convenu dans le pays d'importation.

Le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à l'établissement de l'acheteur, à l'exception du dédouanement à l'importation.¹⁰

¹⁰ ZourdaniSafia, op. Cit, p 72.

- **DDP :(Delivered Duty Paid)-rendu droits acquittés:**

Ce terme définit l'obligation maximale pour le vendeur, dans la mesure où il met la marchandise, non déchargée à l'arrivée, à la disposition de l'acheteur, au lieu convenu dans le pays d'importation. Le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à livraison chez l'acheteur. Il est chargé également du dédouanement à l'importation ainsi que du paiement des droits et taxes exigibles liés à la livraison de la marchandise au lieu convenu.

Nous pouvons noter que les incoterms les plus utilisés en Algérie sont FOB, CFR. Il faut noter que pour les incoterms incluant la police d'assurance, la réglementation algérienne exige que cette police soit inscrite dans un organisme d'assurance algérien (l'incoterms CIF est interdit) ce qui constitue une contrainte de réalisation supplémentaire.

2-3 Classement des incoterms:

Les incoterms sont classés selon plusieurs critères.

2-3-1 Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur:

- a. Groupe E :** comprend l'incoterm Ex work : Obligation minimale pour le vendeur.
- b. Groupe F :** (free : franco) comprend les incoterms FCA, FAS et FOB . Le vendeur n'assume ni les risques, ni les couts du transport principal
- c. Groupe C :(Cost Or Carriage : cout ou port)** comprend CFR, CIF, CPT et CIP. Le vendeur assume les couts du transport principal mais pas les risques.
- d. Groupe D :(Delivered : rendu)** comprend les incoterms DAF, LES, DEQ, DDU et DDP. Dans ce cas, le vendeur assume les couts et les risques du transport principal.¹¹

2-3-2 Selon le mode de transport:

- a. Transport maritime :** il comprend les incoterms FAS, FOB, CFR, CIF, DES et DEQ.
- b. Transport terrestre :** L'incoterm approprié à ce mode est le DAF.
- c. Tous modes de transport :** Ils concernent les incoterms : EXW, FCA, CPT, CIP, DDU,DDP.

2-3-3 Selon le type de la vente:

- a)- Vente départ :** le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans un pays, elle comprend les groupes : E, F, C.

¹¹ <https://import-export.societegenerale.fr/fr/incoterms-2010>.

b)- Vente arrivée : le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans le pays d'arrivée. Elle comprend le groupe D sauf l'incoterm DAF qui n'appartient à aucune catégorie.¹²

2-4 Les documents usuels du commerce extérieur:

L'activité d'importation et d'exportation doit disposer de moyens qui lui sont spécifiques¹³, compte tenu des particularités y afférentes en ce qui concerne les risques, les techniques de paiement, les intervenants ...etc. l'un de ces moyens consiste en les documents utilisés, biens distincts de ceux utilisés lors des transactions locales se déroulant dans un même espace douanier et ce, afin d'asseoir la confiance et permettre l'accomplissement de toutes les formalités.

Compte tenu de l'importance de ces documents, il nous a paru utile de présenter les plus usités d'entre eux.¹⁴

2-4-1 Les documents de prix :

Ce sont notamment, les différent types de factures qui doivent mentionner :

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

Quant aux types de factures, on peut citer : La facture pro forma, la facture commerciale, la facture consulaire et la facture douanière.

¹² Généralité sur les incoterms, sur http://www.fondationinvest.ma/Boiteaoutis/Kit_investissement/INCOTERMS.pdf.

¹³ <http://fr.reingex.com/Documents-Commerce-International.shtml> Consulté le 19/10/2017

¹⁴ Guide du commerce extérieur, attijariwafabank, 2010, p 13.

2-4-1-1 Facture pro format:

C'est un devis établi sous forme de facture anticipant la facture définitive qui sera établie avec réalisation de l'opération commerciale.

Elle permet, généralement à l'acheteur (importateur) d'accomplir certaines démarches administratives que nécessite une opération d'importation (domiciliation, ouverture d'un crédit documentaire...).

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

2-4-1-2 La facture commerciale (définitive):

C'est l'élément de base qui concrétise toute transaction commerciale. Elle est faite par le vendeur. Elle reprend généralement : l'identité des deux parties, la nature et la qualité de la marchandise, le numéro de commande ou de contrat, les quantités, le prix unitaire et global ainsi que les frais accessoires, la date d'émission, les délais de livraison, les modalités d'expédition.¹⁵

2-4-1-3 La facture consulaire:

C'est une facture commerciale établie par le vendeur et visée par le consulat du pays de l'importateur. Elle atteste que le fournisseur est bien établi dans la circonscription territoriale contrôlée par ce consulat, ainsi que les prix facturés sont les prix pratiqués dans le marché du pays du fournisseur¹⁶.

2-4-1-4 La facture douanière:

Elle répond au même besoin que la facture consulaire et est établie sur des formulaires spéciaux. Elle ne comporte, cependant, pas la signature du consul ou le cachet de la douane.

Signée par le vendeur, elle peut être contresignée par l'exportateur suivant les normes exigées par les services douanes du pays importateur.¹⁷

¹⁵ Guide du commerce extérieur, Attijarlwaffa Bank Entreprises, édition 2010, p 13.

¹⁶ HOUCHI Fatima, « les opérations de commerce extérieur : Environnement international et financement » ; Thèse Magister ; UMMTO.2012 ; P41.

¹⁷ HOUCHI Fatima, op. Cit, p 41.

2-4-2 Les documents de transport (expédition):

Les documents de transport constituent des éléments fondamentaux qui assurent la prise en charge de la marchandise par le transporteur. Ces documents diffèrent selon le mode de transport utilisé pour l'acheminement de la marchandise en question.¹⁸

2-4-2-1 Le connaissement maritime (bill of lading):

Le connaissement maritime est un document établi par une compagnie de transport maritime ou tout autre organisme qui se charge de transporter la marchandise du port d'embarquement au port de destination.¹⁹

C'est un titre prouvant que la marchandise a été à bord, et devra être livrée dans les meilleures conditions et délais. Le connaissement assure simultanément trois fonctions, il sert de :

- Récépissé d'expédition pour le chargeur.
- Contrat de transport entre le chargeur et l'armateur.
- Titre de propriété transmissible par voie d'endos.

Eu égard à son importance, le connaissement maritime doit comporter certaines informations, à savoir :

a) les mentions obligatoires :

- Le nom de navire.
- Le port d'embarquement.
- Le port de déchargement.
- Le nom de la compagnie de transport ou celui du capitaine du navire.
- La description de la marchandise transportée.
- Le nombre de connaissements originaux.
- Les conditions de transport (en portée, en col, en chambre froide...).
- Les conditions de paiements.
- Le terme de vente(Incoterms).

b) Les mentions relatives aux contrats :

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

¹⁸ Ghislaine Legrand Hubert Martini, Gestion des opérations import-export, Paris, 2008, p 16.

¹⁹ Rapport du secrétariat de la CNUCE, Nations Unis, New York, 1971, p 25

- du chargeur
- du transporteur
- du destinataire

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

c) les mentions relatives aux voyages :

Elles doivent mentionner :

- le nom du navire car cela va permettre d'assurer plus facilement la marchandise

Le connaissement :

- Devra être daté
- Devra être signé par le transporteur
- La signature du chargeur n'est plus exigée

d) les mentions relatives à la marchandise : Quand il y a une fausse déclaration du chargeur, le prix du transporteur est calculé en fonction de la nature de la marchandise, donc aurait un prix moins cher, il sera donc sanctionné sur la nature ou valeur de la marchandise. Donc, nous pouvons constater que la mention « clean on board » signifie que les marchandises ont été réceptionnées par la compagnie de navigation et ont été embarquées, ce qui engage la responsabilité du capitaine de navire.

Par contre, un connaissement portant la mention « received for shipment » qui veut dire « reçues pour embarquement », indique que la marchandise a été réceptionnée pour être embarquée sur le navire désigné. Ce connaissement ne constitue pas une preuve de l'expédition de la marchandise.

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

- La mention « on deck », c'est-à-dire « en portée » ou « chargée sur le pont », ce qui signifie que les marchandises sont entreposées sur un espace non couvert du navire;
- Le connaissement de charte-partie : la charte partie est un contrat d'affrètement de tout ou partie d'un navire, conclu entre l'un des contractants et la compagnie de transport maritime afin d'acheminer une marchandise qui, en raison de sa nature ou de son importance, ne peut être transportée de la manière la plus générale et la plus simple;
- La mention de réserve qui est la clause manuscrite ajoutée par le capitaine du navire ou la compagnie de navigation, indiquant certaines précisions concernant l'emballage ou la

marchandise même ;

- Un connaissement net « clean of leading » est un connaissement ne comportant aucune réserve.

Le connaissement peut être établi soit :

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

2-4-2-2 La lettre de transport aérien (LTA) : La Lettre de Transport Aérien LTA, également connue sous ses initiales anglaises AWB (Air Way bill) est un contrat de transport aérien dont les clauses figurent au verso et qui constitue un accusé de réception des conditions dans lesquelles a été reçue la marchandise pour la transporter par avion. Elle sert également à déterminer la responsabilité de l'opération effectuée et à identifier les intervenants et les marchandises transportées. Étant donné qu'elle inclut les coûts du transport, il s'agit aussi d'un document comptable. Elle est également connue sous le nom de connaissement aérien.

2-4-2-3 La lettre de transport routier (LTR) : c'est un document contractuel qui harmonise les conditions générales des transports terrestres internationaux, et traite de la responsabilité du transporteur. Ratifiée en 1956 à Genève et entrée en vigueur en 1958. La LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur ; qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu. Comme pour la LTA, la LTR atteste d'une part la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur. La LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété

2-4-2-4 Le duplicata de lettre de voiture international (DLVI) : c'est un récépissé d'expédition de marchandise par la voie ferroviaire (convention internationale de Rome 1933).

Ce document est constitué de six feuilles dont l'une timbre à date de la gare de départ, porte la surcharge (duplicata de lettre de voiture) et constitue la preuve de l'expédition de la marchandise.

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

2-4-2-5. la récépissé postal (bulletin d'expédition) : c'est un document établi par les services des postes à personne dénommée. Il concerne l'expédition des marchandises n'excédant pas vingt (20) kilogrammes.

2-4-2-6 Document de transport combine : il est fait appel à ce document lorsqu'il s'agit de l'utilisation de plusieurs modes de transport pour acheminer la marchandise. Il est émis par l'entrepreneur de transport combine en vue d'attester la prise en charge en bon état de la marchandise.

2-5 Les documents d'assurance : la marchandise qui voyage court de nombreux risques de destruction, détérioration, perte, vol ...etc. Ces accidents doivent être assurés soit au profit du vendeur, soit au profit de l'acheteur selon que c'est l'un ou l'autre qui court le risque du transport. Attestation d'assurance certifiée de la couverture des risques mentionnés. Précisons tout de suite que, selon le type de contrat (CAF-FOB), la marchandise voyage soit aux risques et frais du vendeur, soit aux risques et frais d'acheteur soit à risques partagés. Par simplification c'est le vendeur qui souscrit la plupart du temps le contrat d'assurance dont le bénéficiaire peut être selon le cas, lui-même ou l'acheteur en fonction de la répartition des risques. En Algérie, tout importateur se trouve dans l'obligation d'assurer la marchandise auprès d'une compagnie d'assurance algérienne conformément aux articles 172 et 181 de la loi 80-07 du 09/08/1980.

Les principaux documents d'assurance sont :

2-5-1 La police d'assurance : il s'agit d'un contrat établi entre l'assureur et l'assuré fixant les obligations de chacun

▪ **Types de Police d'Assurance**

Il existe quatre types de police d'assurance maritime :

➤ **La police au voyage** C'est la formule la plus simple qui convient pour les expéditions occasionnelles. La «police au voyage» est destinée à couvrir des marchandises et un trajet déterminés ; ainsi, le risque est bien délimité dans la mesure où, la marchandise, sa valeur, le nom du navire, le port d'embarquement, le port de débarquement sont connus à l'avance.

➤ **La police à alimenter** (ou à éteindre) «La police à alimenter convient surtout pour l'exécution des contrats commerciaux, comportant les expéditions échelonnées sur une période indéterminée» 2 plutôt que de conclure une police au voyage pour chaque expédition, l'assuré peut souscrire une «police à éteindre» dans laquelle il indique la valeur totale de la marchandise et le nombre d'expéditions prévues. Chaque expédition ayant un capital propre, viendra en déduction du montant total de la marchandise, initialement fixé, et ce jusqu'à épuisement de ce dernier. Cette police fonctionne au moyen d'avis d'aliments et prend fin à la

dernière expédition.

➤ **La police d'abonnement (ou flottante)** « La police d'abonnement convient particulièrement aux commerçant pratiquant fréquemment les opérations d'import-export en provenance ou à destination de différents pays».1 Cette police est établie pour une période convenue, généralement l'année, sans précision de la nature des marchandises, de leurs valeurs ni leur provenance ou destination. Toutes les marchandises sont automatiquement couvertes dès le moment où elles sont exposées aux risques, à la condition formelle que la déclaration d'aliment en soit faite dans les 8 jours à dater de la réception des avis nécessaires. L'assuré a l'obligation de déclarer toutes les expéditions faites pour son compte, cette police fonctionne au moyen d'avis d'aliment. Des avenants de ressortie de primes sont établis périodiquement, généralement pour chaque mois, selon les convenances des parties.

➤ **La police «tiers chargeur»** Elle convient aux transporteurs maritimes et aux intermédiaires de transport qui peuvent faire garantir les marchandises qui leur sont confiées par leurs clients.

2-5-2. Le certificat d'assurance : Document délivré par l'assureur, constatant l'existence d'une garantie d'assurance est un document établi sur papier a en tête qui confirme l'existence de l'assurance

2-6 Document divers :

2-6-1 les documents douaniers : Ces documents concernent les déclarations en douanes, faites sur des imprimés spécifiques, qui sont visés par l'administration douanière que ce soit à l'import ou à l'export en certifiant que la marchandise a été expédiée dans les conditions convenues.

✓ La déclaration en détail doit être faite par écrit,

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

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

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

2-6-1 établir une déclaration en détail : Il existe d'autres documents qui sont nécessaires pour certains types d'importation, on peut énumérer :

a. Les listes de colisage et de poids : Elles fournissent des indications concernant les différentes caractéristiques des colis constituant l'expédition, notamment du nombre de colis, le contenu de chaque colis, le poids.

b. Le certificat d'origine : C'est un document établi par l'administration des douanes, par une chambre de commerce ou par des experts convenu entre les parties, en vue d'attester le pays d'origine des marchandises, c'est-à-dire le pays ou elles ont été produites.

c. Le certificat sanitaire : Il atteste du caractère sain des marchandises d'origine animale (comestible ou pour l'élevage). Il est établi par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire officiel.

d. Le certificat de provenance : C'est un document établi dans le seul cas où les marchandises doivent transiter par un pays tiers. Il indique la provenance réelle des marchandises.

e. Le certificat phytosanitaire : Ce document garantit la bonne santé des produits d'origine végétale importés pour la consommation ou la culture dans le domaine agricole. Il est établi par un organisme médical spécial.

f. Le certificat d'analyse ou de qualité : Ce document certifie la qualité ou la composition d'un produit. Il est établi par un laboratoire ou par un expert, essentiellement utilisé pour les métaux précieux et les produits cosmétiques.

2-6-2 les documents à annexer a la déclaration en détail : Pour permettre à la douane l'identification des marchandises importées ou exportées et le contrôle de la recevabilité de la déclaration, le déclarant doit obligatoirement joindre à l'appui de sa déclaration les documents s'y rapportant, à savoir :

✓ **Registre de commerce :** Le registre de commerce doit avoir un lien entre l'activité exercée et le produit à importer.

✓ **Identifiant fiscale :** Il est délivré par les services des impôts

✓ **Facture commerciale :** La facture commerciale définitive doit comporter la date, le numéro, nom et raison sociale du vendeur et de l'acheteur, la désignation de la marchandise?

le prix unitaire, le prix globale, la quantité, l'incoterm utilisé dans la transaction, la signature et le cachet du vendeur.

La facture doit être domiciliée auprès d'une banque algérienne agréée, sauf pour les cas des opérations d'importation ou d'exportation dispensées de domiciliation bancaire (voir contrôle de changes).

✓ **Mandat du commissionnaire en douane :** Lorsque les marchandises ne sont pas déclarées par leur propriétaire mais par un commissionnaire en douane, la déclaration en détail doit être accompagnée du mandat du commissionnaire en douane.

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

- inspections sanitaires : animaux et produits d'origine animale ;
- inspections de contrôle de qualité et de conformité ;
- métrologie légale (poids et mesure) ;
- etc. (voir chapitre formalités administratives particulières).

✓ **Autorisations :** Lorsque les marchandises sont soumises, à l'entrée ou à la sortie, à des autorisations prévues par des textes législatifs ou réglementaires, le déclarant doit les joindre à l'appui de la déclaration.

2-6-3 Document justificatif de l'origine : Certificat de l'origine du produit importé ou exporté, notamment, lorsque les marchandises bénéficient d'un avantage fiscal prévu par les accords d'associations (voir guide accords d'association).

a. **Titre de transport indiquant la nature de transport :** Doivent être joints à la déclaration en détail les titres de transport (connaissance maritime, l'ATA, lettre de voiture).

b. **Note de colisage ou bordereau de détail :** Ce bordereau doit être produit lorsque les envois contiennent des marchandises d'espèces tarifaires⁹ différentes. Il est précisé dans le bordereau, par colis, l'espèce tarifaire, le poids, la valeur de chaque catégorie de marchandise. Pour les opérations de groupage, la note de colisage doit indiquer :

- le nom et l'adresse de chaque destinataire ou expéditeur ;
- l'espèce, le poids, la valeur du ou des différents lots de marchandises ;
- le numéro d'ordre des différentes factures.

c. **La note de détail :** La note de détail peut être définie comme un document de synthèse de toutes les informations figurant sur les documents commerciaux et administratifs joints au dossier de dédouanement.

d. **Autorisation pour l'utilisation de régime économique :** Les autorisations préalables de placement sous un régime douanier économique doivent être jointes dans le cas d'une importation ou exportation sous un régime douaniers économique.

Section 3 : la domiciliation bancaire :

La domiciliation est un préalable à tout échange commercial à l'international, c'est pourquoi on donnera un aperçu sur celle-ci et les opérations qui sont

Concernées.

2.1. La domiciliation bancaire :

La domiciliation est une procédure qui est préalable à toute exécution physique ou Financière d'une importation de l'étranger ou d'une exportation vers l'étranger conformément aux règles prévues par le commerce extérieur et des changes.

2.1.1. La pré-domiciliation électronique

Dans le cadre de l'amélioration du dispositif de contrôle et de facilitation de traitement des opérations de commerce extérieur, il est arrêté qu'à 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 la satisfaction préalable de la procédure de pré-domiciliation par voie électronique que chaque opérateur économique de droit algérien doit accomplir.

Cette procédure en amont de l'acte définitif de domiciliation consiste en l'accomplissement d'une formalité d'inscription et de validation de la prés-domiciliation électronique de l'opération de commerce extérieur à travers l'accès par l'opérateur économique concerné au site internet de la banque domiciliaire. Cela pour but d'encourager les exportations et de mieux contrôler les opérations et les transactions financières pour lutter contre la corruption et le blanchiment d'argent aussi contrôler les flux de capitaux vers l'étranger.

La pré-domiciliation électronique procède quatre phases :

- 1-Phase inscription client ;
- 2-Phase identification client et pré-domiciliation de la demande ;
- 3-Phase contrôle et validation de la demande de pré-domiciliation au niveau central ;
- 4-Phase de contrôle de la demande de domiciliation au niveau de l'agence bancaire domiciliaire.

2.1.2. La domiciliation bancaire

D'après la note 07-01 du 03 février 2007 applicable depuis le 1er juillet 2007 concernant les transactions courantes avec l'étranger et les comptes devises (il est applicable autant pour les importations que pour les exportations) et qui affirme que « Toute opération

d'importation ou d'exportation de bien ou de service est soumise à l'obligation de domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé. La domiciliation est préalable à tout transfert/ rapatriement de fonds, engagement et/ou dédouanement 13. »

2.1.2.1. Définition de la domiciliation bancaire :

La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale. Donc, la domiciliation est une formalité administrative réglementaire (l'enregistrement ou l'immatriculation d'une opération d'importation ou d'exportation auprès d'une banque) qui assure le suivi et le contrôle d'une opération d'importation ou d'exportation dès son ouverture jusqu'à son apurement. C'est aussi une procédure qui permet de donner aux opérateurs initiés une assise légale conformément à la réglementation du commerce extérieur, ainsi qu'un contrôle a posteriori de la Banque d'Algérie.

2.1.2.2. Modes de réalisations de la domiciliation

L'acceptation des dossiers de domiciliation par l'intermédiaire agréé en fonction de l'examen :

- de la surface financière et des garanties de solvabilité que le client présente.
- De sa capacité à mener l'opération dans les meilleures conditions et conformément aux règles et usages dans le commerce international.
- De la régularité de l'opération au regard des réglementations régissant le change et le commerce extérieur. Le dossier de domiciliation comporte trois phases :

➤ Phase de réception du dossier client :

La première étape, le client doit être titulaire d'un compte courant bancaire (CCB) auprès de la banque ; de plus, il doit remettre un certain nombre de documents qui constitueront le dossier, à savoir : La facture pro forma, la carte magnétique, la mise à jour fiscale et parafiscale et un registre du commerce légalisé par la chambre nationale de registre de commerce (CNRC).

Le banquier à son tour donne à son client ces documents pour les remplir et les signer : Une demande de domiciliation, une demande d'ouverture d'un crédit documentaire, un engagement d'importation, engagement pour propre utilisation et une attestation de risque de Change car la cour de change n'est pas stable.

Une fois les documents sont réunis, le banquier va procéder à l'ouverture d'une fiche de

financière et à l'apposition du cachet de domiciliation sur les factures.

Après que tous ces documents eurent été vérifié et reconnu conformes, le préposé à la domiciliation présente l'engagement d'importation au directeur d'Agence pour avoir sa signature. Il va ensuite enregistrer l'opération dans le répertoire approprié, selon que l'importation est à délai normal (DI), dont la réalisation physique ne dépasse pas les six mois ou à délai spécial (DIP), dont la réalisation physique va au-delà des six mois, en attribuant un numéro de domiciliation.

Le banquier recueille la demande d'ouverture, ainsi que la facture pro forma et la taxe de domiciliation pour les importations destinées à la revente en l'état.

Tableau n°01 : Modèle de cachet de domiciliation

Banque de développement local							
Agence de							
A	B	C	D	E	F	G	H

Source : fascicule étranger de la banque

Case A :deux chiffres codent wilaya

Case B : deux chiffres agrément (ex .BDL 05)

Case C : deux chiffres codent agrément guichet

Case D : quatre chiffres années

Case E : un chiffre trimestre

Case F : deux chiffres nature contrat

Case G : cinq chiffres numéro d'ordre chronologique des dossiers ouvert durant le trimestre

Case H : position monnaie de facturation norme ISO

Après enregistrement, le préposé à la domiciliation doit remettre à l'importateur un exemplaire du contrat déposé dûment domicilié (portant le cachet de domiciliation reprenant la date et le numéro de domiciliation ainsi que les références du guichet domiciliaire) suivi de la signature du banquier.

Le contrat domicilié permettra à l'importateur d'accomplir d'autres formalités administratives et douanières. Après avoir accompli ces tâches ; l'agent chargé de l'opération remplit soigneusement une fiche de contrôle import ; afin d'assurer un bon suivi au regard de la réglementation des changes, et perçoit des commissions de domiciliation ainsi que le blocage de la provision si le connaissance est au nom de la banque.

➤ **La phase de gestion :**

La conformation d'ouverture se réalise avec des messages SWIFT. Dans ces étapes, le client a le droit de faire des modifications sur le pli cartable ; ce dernier sous forme des documents exigés par l'importateur à l'exportateur. Chaque modification de l'importateur doit supporter des frais supplémentaires. Le préposé aux opérations de domiciliation établie la fiche de contrôle, Il remplit comme suit :

- ✓ le nom du fournisseur (à indiquer dans la case références diverses concernant L'importateur) .
- ✓ les modalités de paiement concernant le dossier ouvert et l'échéance probable du règlement de l'importation (dans la case observations générales).

La fiche du contrôle remplie soigneusement, doit faire apparaître les renseignements aussi complets que possible, afin de répondre aux soucis de l'institut d'émission et d'observer la réalisation physique de l'opération, au regard des dispositions de la réglementation des changes.

Le dossier de domiciliation est ensuite remis au chef de service et au directeur d'agence pour validation. On attend un avis de débit (qui rapporte un paiement à la banque notificateur) et SWIFT de règlement et la formule 04.

➤ **La phase d'apurement :**

Il existe trois exemplaires de D10 (le document douanier qui sert comme une Justification que la marchandise importée est arrivée et passée par la douane).

- Le bleu pour le client .
- Le rouge pour la douane .
- Le jaune pour l'agence la banque émettrice.

L'apurement du dossier du commerce extérieur consiste, pour l'intermédiaire agréé, à s'assurer de la régularité et de la conformité de la réalisation des contrats commerciaux et du bon déroulement des flux financiers auxquels ils donnent lieu au regard de la réglementation En vigueur. La banque doit veiller à l'apurement des dossiers domiciliés à son niveau dans les délais prescrits.

Elle doit signaler, sans délai, à la Banque d'Algérie, toute irrégularité ou retard dans l'exécution des mouvements de fonds de/vers l'étranger.

La banque procède au contrôle du dossier de domiciliation à l'import à savoir, en possession

- Les documents suivants :
- La facture définitive .

- Titre de transport.
- Certificat d'origine.
- Le document douanier.
- Formulaire de prélèvement devise.
- Le SWIFT réel du transfert.
- Certificat de qualité.

L'ensemble de ces documents doit avoir le même montant ainsi que le même numéro de domiciliation préalablement attribuée.

Le dossier répond à tous les éléments, il est considéré comme apuré, régulier.

Conclusion

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

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

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

*Chapitre II: : Le financement du commerce
extérieur*

Introduction

Comme dit l'adage « vendre c'est bien, être payé c'est mieux ». D'où la nécessité pour les acteurs du commerce international de maîtriser tous les modes de paiement pour une meilleure négociation et sécurité. Comme on l'a vu précédemment à savoir la promulgation de la loi relative à la monnaie et au crédit (LMC) en 1990, celle-ci a permis la libéralisation du commerce extérieur, suite à cela les banques commerciales ont vu leurs fonctions prendre de l'ampleur, et leurs activités se sont diversifiées dans le financement en général et leurs engagements dans le financement du commerce extérieur en particulier. Les opérateurs¹ du commerce extérieur font appel aux banques ou à des institutions financières spécialisées qui auront à déterminer les techniques de financement les plus appropriées, à cet effet, les banques jouent un rôle très important d'accompagnant de ces derniers lors du financement de leurs transactions commerciales avec l'étranger. Elles rendent les échanges commerciaux plus souples et rapides. Elles participent en tant qu'intermédiaire financier à travers les crédits accordés aux entreprises importatrices et exportatrices. Avec la croissance des échanges internationaux, les institutions bancaires ont mis en place toute une gamme de moyens de paiement, et modes de financement adéquats pour le développement et le renforcement du commerce extérieur, car ces instruments de transaction constituent les paramètres déterminants et indispensables à tout échange commercial. Dans ce second chapitre, on va définir les différents instruments et modes de financement mis à la disposition de sa clientèle par nos banques dans le cadre des opérations de commerce extérieur.

Section 1 : Les instruments de paiement international

Le paiement dans une transaction commerciale internationale est plus complexe qu'en commerce local. Le choix du mode de paiement doit assurer au vendeur la sécurité de paiement tout en préservant l'attractivité commerciale de l'offre.

L'exportateur se doit bien connaître les différents outils dont il dispose, afin d'adapter son choix selon le pays, voire selon le client.

A l'importateur, l'acheteur dispose d'une panoplie d'instruments dont l'utilisation suit les mêmes exigences qu'à l'export.

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

1- Le cheque :

1-1 Définition : le cheque est un ordre écrit et un conditionnel de paiement à vue , en faveur d'un bénéficiaire, le cheque est un écrit par lequel le client d'une banque ou d'un organisme assimilé donne l'ordre à celle-ci de payer une certaine somme à une personne qu'il désigne .

1-2 Les intervenants dans l'émission : on notera dans l'émission du cheque l'intervention des trois parties :

- **Le tireur :** c'est le créateur ou l'émetteur du cheque, ce dernier doit avoir la capacité de disposer des sommes d'argent, il ne doit pas être classé par la banque dans la catégorie des interdits légaux.

- **Le tiré :** le tiré ne peut être que l'établissement financier qui paiera le cheque.

- **Le bénéficiaire :** c'est la personne qui doit recevoir le paiement, ce dernier doit aussi avoir la capacité de recevoir le paiement.

1-3 Les différents types de cheque : on distingue plusieurs types de cheque

- **Le cheque d'entreprise (check) :** pour lequel une entreprise (importatrice) donne l'ordre à sa banque de payer une somme d'argent à un exportateur et cette banque n'offre aucune garantie de l'inexistence ou l'insuffisance de la provision dans le compte du tireur. Cet inconvénient est partiellement levé par : le cheque visé ou le cheque certifié.

- **Le cheque visé :** est un cheque certifiant l'existence de la provision au moment où l'émetteur a émis le cheque.

- **Le cheque certifié :** dans ce cas la banque (tiré), non seulement elle atteste l'existence actuelle de la provision mais encore s'engage à la banque sous sa responsabilité au profit du bénéficiaire jusqu'à la durée légale du cheque.

- **Le cheque de la banque (Bank draft)** : il est émis par la banque a la demande de l'acheteur un peux particulier car il représente un engagement directe de paiement de celui-ci dans son principal avantage est d'assurer au créancier, sous certaines réserves, le paiement de la somme due .

Dans la pratique commerce international le cheque est instrument vraiment peut utiliser car malgré sa simplicité et son cout vraiment bas ,il expose a certain risque peut attractifs , le délai d'encaissement peut être très long (envoie par la poste et intervention de plusieurs banques) , mais aussi il est exposer au risque de perte de vol et surtout de falsification , de plus son statut juridique et la possibilité d'y faire opposition (varient d'un pays a un autre) , pour cela que le cheque est utilisé qu'entre partenaire de confiance avec de longue année de partenariat.

- **Le cheque (sauf bonne fin)** : par cette technique l'exportateur dispose de la présentation du cheque reste impayé par le débiteur, la banque récupéra le montant versé sur le compte de l'exportateur.

Il existe aussi d'autre types de cheque comme :

- **Le cheque barré** : délivré ordinairement gratuitement par la banque, ne peut être encaissé par quelqu'un qui na ni compte bancaire ni compte courant postal (CCP) puisque il n'est ni payable a vue ni endossable.

- **Le cheque de voyage** : il est émis pour un montant fixe dans une monnaie déterminer, il est signé par son titulaire au moment de l'achat et une seconde fois lors de son utilisation à l'étranger, pour éviter qu'il soit utilisé par d'autre personne.

- **Le cheque postdaté** : il est interdit de faire un cheque en y portant nue fausse date, de plus si le cheque est présenté avant la date indiquée, il sera quand même payé par la banque (si c'est impossible, il sera considéré comme un cheque son provision).

1-4 Les formes du cheque :

- Le cheque est nominatif quand il est exclusivement payable à la personne dénommée.
- Le cheque est au porteur quand le bénéficiaire n'est pas nommément désigné.
- Le cheque est à l'ordre quand le bénéficiaire peut transmettre ce dernier à une autre

Personne par endossement.

1-5 Les montions facultatives :

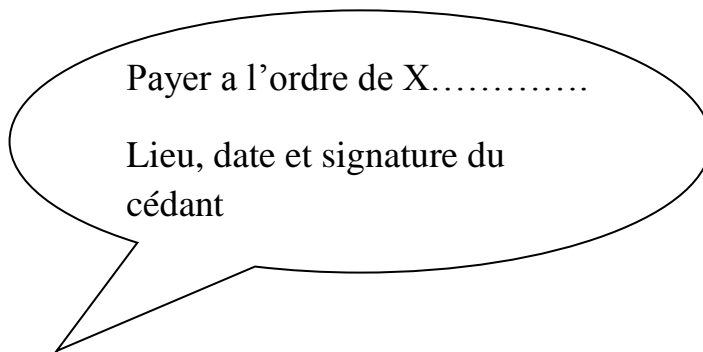
Le nom de bénéficiaire : il peut être à personne dénommée non endossable, à ordre ou au porteur, il peut être à l'ordre du tireur lui-même. S'il ne porte aucune mention de bénéficiaire il vaut comme cheque au porteur.

1-6 Les montions obligatoires :

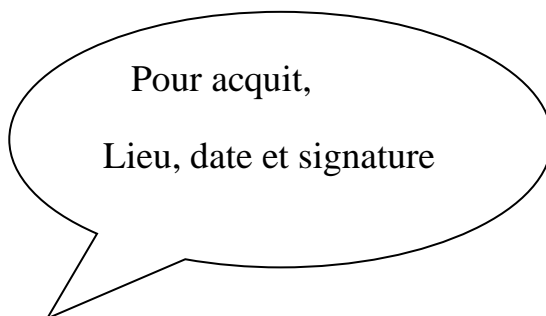
- La dénomination : le non de « cheque » doit être porté en titre, a défaut le papier ne sera considéré qu'une reconnaissance de dette.
- Le mondât : ordre pur et simple de payer une somme déterminée.
- Le tiré : le nom de la banque avec adresse précise de l'agence qui doit effectuer le paiement.
- Lieu de paiement : indication précise du lieu de paiement plus clair l'agence concernée.
- Date et lieu de création du cheque : indication précise du commencement de la validité du cheque.
- La signature : de l'émetteur du cheque.

1-7 L'endossement et l'acquit :

L'endossement et la transmission de propriété du cheque par la simple écriture au verso :



Le cheque est acquitté de la même manière par celui qui l'encaisse de la formule :



1-8 Avantage et Inconvénient : on notera :

Avantages :

- Le cheque est très répondeur et peut être coûteux.

- Le risque d'être impayé est évité en exigeant sans danger extrêmement commode pour l'envoi des fonds.

Inconvénient :

- L'émission du cheque est laissée à l'initiative de l'acheteur (l'importateur).
- La lenteur, d'encaissement suite à l'intervention de plusieurs banques.
- Le risque de vol, de perte ou de falsification.
- Le risque de change si le cheque est libellé en devise.
- Le cheque d'entreprise n'assure pas la provision.

1-9 Les fonctions du cheque :

- Le cheque est un instrument de retrait de fonds qui permet à une personne de retirer à tout moment en une ou plusieurs fois, les sommes qu'elle a en dépôt chez son banquier.
- Le cheque recouvre également une fonction de paiement, le titulaire d'un compte qui laisse chez son banquier, une partie de ses disponibilités, peut non seulement les retirer à son profit mais encore en dispose en faveur d'un tiers.

2- Les effets de commerce :

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

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

2-1 La lettre de change :

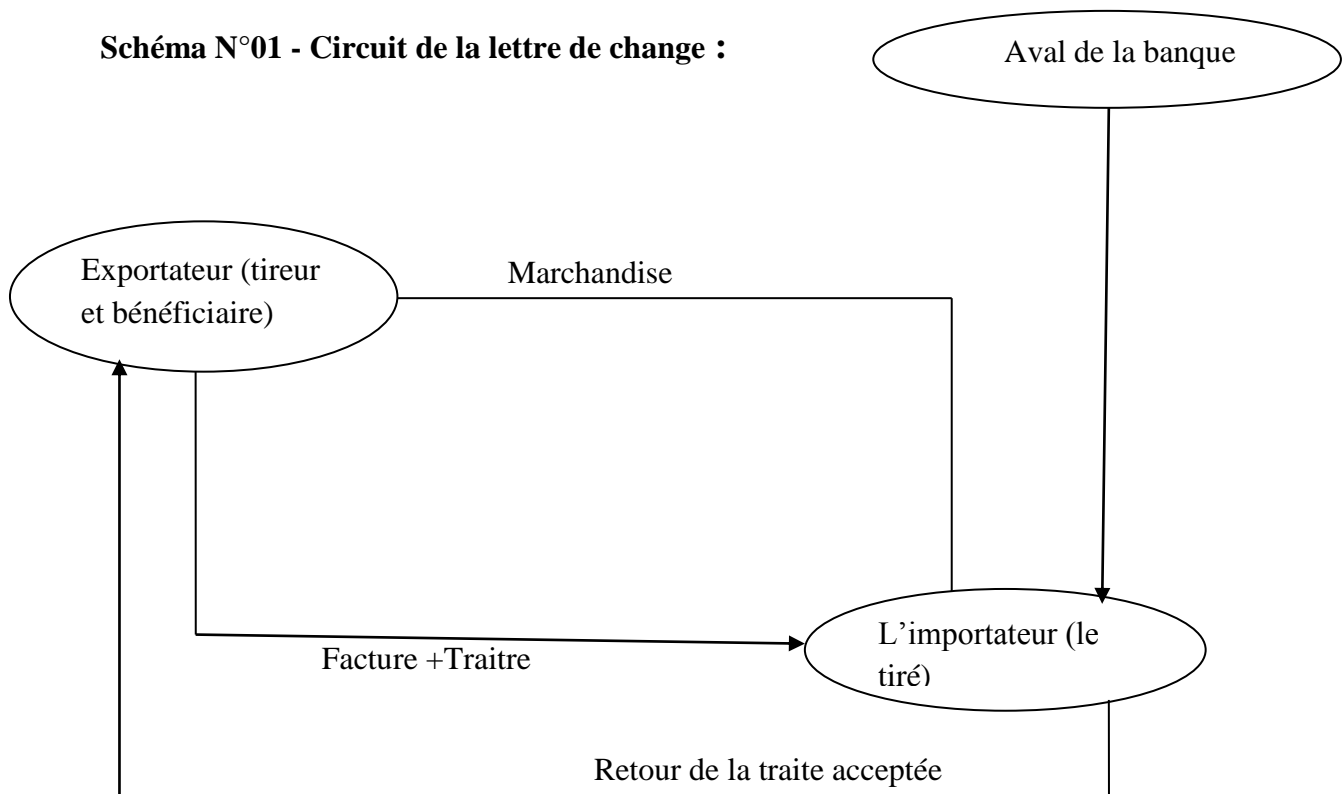
Elle est définie par l'article n°389 du code de commerce algérien comme suit « La lettre de change est réputée acte de commerce entre toutes personnes », Celle-ci est un écrit par lequel le vendeur (tireur) donne ordre à l'acheteur (tiré) de payer à vue ou à une date déterminée une

certaine somme à lui-même ou à un tiers (bénéficiaire). La lettre de change ou traite est un instrument très utilisé dans les échanges internationaux.

La lettre de change est acte de commerce, elle est utilisée comme moyen de paiement, par l'intermédiaire des banques, elle permettait dès le moyen Âge, de payer dans la monnaie du pays (d'où le nom de lettre de change).

Elle est aussi un moyen de crédit par l'escompte. Elle est donc très utilisée par les commerçants car donnant satisfaction au débiteur qui paiera à crédit, au créancier qui sera payé immédiatement en ayant recours à l'escompte, et à l'organisme bancaire qui en retire des intérêts.

Schéma N°01 - Circuit de la lettre de change :



2-2 Le billet à ordre :

Est également un écrit mais il est émis par l'acheteur (appelé «souscripteur») au profit du vendeur («bénéficiaire»). Hormis cette différence essentielle, ce dernier présente les mêmes caractéristiques que la lettre de change.

La lettre de change est un instrument couramment utilisé dans les relations internationales car, contrairement au billet à ordre, elle est émise à l'initiative du vendeur. Elle présente le grand avantage de matérialiser sa créance et de préciser exactement le délai de paiement accordé.

Cependant le risque d'impayé subsiste (quoiqu'il puisse être pratiquement annulé si le tireur obtient l'aval d'une banque sur la lettre c'est à dire l'engagement solidaire de payer). Néanmoins, les risques de perte, vol et falsification et la lenteur de recouvrement demeurent. Une traite émise par un exportateur est communiquée à l'importateur par un intermédiaire (banque ou agent de l'exportateur). A l'échéance, elle sera réglée par virement.

Remarque : le paiement par chèque ou effet de commerce restent très marginaux.

2-3 Le warrant : Il s'agit d'un billet à ordre que le souscripteur s'engage à payer un montant précis à une date précise, la différence avec le billet à ordre ordinaire est qu'il constitue en outre un gage (garantie) à l'intérêt du créancier sur des marchandises déposées dans un magasin général ou dans des entrepôts dont le stock est contrôlé par des sociétés de vérification des stocks.

Un effet de commerce est un titre négociable peut répondre dans le commerce international car les risques liés à cet instrument de paiement sont considérables mais ça reste quand même un moyen de paiement en évolution qui a la possibilité d'être utilisé plus régulièrement si ses limites viennent à être ajustées.

3- Le virement bancaire :

« Le mandat donné au teneur de compte par le titulaire de compte de transférer des fonds, valeurs ou effets dont le montant est déterminé »

Le virement bancaire international : un virement bancaire est une opération d'envoi (transfert) ou de réception (rapatriement) d'argent entre deux comptes bancaires: La personne physique ou morale qui demande l'émission du virement est dénommée le donneur d'ordre, celle qui reçoit l'argent le bénéficiaire. Il peut être transmis par courrier, télex ou encore par un réseau de télécommunications privées gérées par ordinateur.

Le virement bancaire est donc un ordre donné par l'importateur à son banquier de débiter son compte de la somme convenue et de la verser et donc créditer du compte de l'exportateur, le virement bancaire est connu pour sa simplicité et aussi pour sa rapidité en effet le délai du

videment est compris entre 1 et 4 jours ouvrable cela dépend du montant en question aussi que la banque, du pays, de la devise mais aussi du type de virement, on distingue de type de virement :

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

b) **Virement permanent** : Permet le transfert à des échéances fixes (par exemple, le 24 de chaque mois) la même somme à la même personne. Aux dates indiquées par le client, sa banque effectuera le virement demandé sans que le client ait à renouveler à chaque fois son instruction de virement. Particulièrement adapté aux dépenses régulières, telles que le paiement de loyers, le versement de salaires, l'alimentation automatique d'un compte d'épargne etc., ce virement permet d'apporter une plus grande sécurité, tant pour le créancier que pour le débiteur, en évitant les oublis. Il est toutefois possible de suspendre le virement permanent en prévenant sa banque avant le déclenchement de la transaction.

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

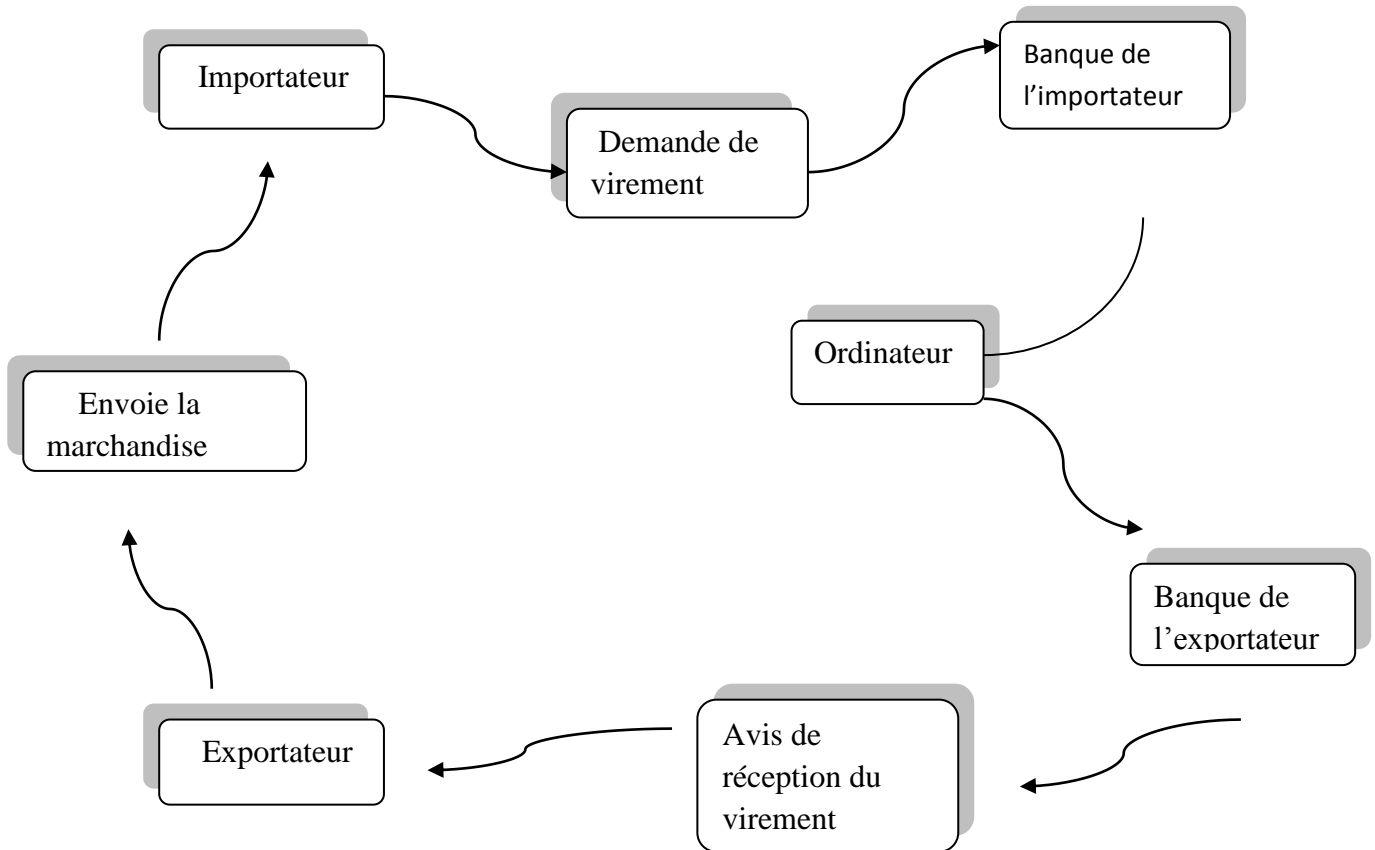
L'exportateur peut mentionner dans son contrat commercial qu'il exige d'être réglé par le virement SWIFT mais l'inconvénient majeur de cet instrument est le risque de change. Pour comprendre le déroulement d'un virement SWIFT faut savoir que le réseau SWIFT et un réseau de télécommunication privé c'est géré par des ordinateurs et son usage est réservé uniquement aux banques membres de la société qui en assure la gestion.

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

Durant l'opération de virement, le code IBAN ou SWIFT est transmis par la banque de l'exportateur qui le transmet aussi tôt à l'importateur. L'importateur lui reste plus qu'à

mentionné le code de l'exportateur grâce au code IBAN et reste plus qu'à effectuer le paiement en toute sécurité.

Schéma N°2 : explication du fonctionnement d'un virement SWIFT



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

Conclusion :

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

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

Section 2 : les techniques de paiement

Il existe plusieurs techniques de paiement à l'international, parmi ces techniques ; l'encaissement simple, le contre remboursement, la remise documentaire, et le crédit documentaire.

1. L'encaissement simple :

Cette technique de paiement non documentaire, comme leur nom l'indique, n'oblige pas le bénéficiaire d'un effet de commerce à présenter des documents pour être payé

1.1 Définition de l'encaissement simple : « Dans le cas de l'encaissement simple, l'exportateur expédie et facture la marchandise à l'acheteur, qui doit payer dans délai précis (par exemple, dans les 30 jours suivant la date de livraison) ».

1.2. Les avantages de l'encaissement simple :

L'encaissement simple ne coûte pas cher et demeure très simple à utiliser .C'est pour quoi il constitue une pratique courante sur les marchés locaux .Si on veut l'utiliser en commerce international, il faut que règne une confiance mutuelle entre l'exportateur et l'importateur.

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

2. Le contre remboursement : Le contre remboursement c'est une technique non documentaire

2.1. Définition de contre remboursement : « Le contre remboursement est une condition de vente qui oblige l'acheteur à payer la marchandise au moment même de la livraison .Le transporteur remet la marchandise eu échange du paiement .On parle alors de vente contre remboursement. Ce genre d'encaissement peut se faire par l'entremise des services postaux, à certaines conditions, et par des transporteurs routiers ou des transitaires ».

2.2. Les avantages de contre remboursement : Le principe avantage de cette technique réside dans sa simplicité. Cependant, comme dans le cas de l'encaissement simple, l'établissement d'une confiance mutuelle entre exportateur et l'importateur est recommandé.

2.3. Les inconvénients de contre remboursement : Il ne faut pas négliger les inconvénients de la vente contre remboursement, qui peuvent s'avérer lourds de conséquences :

- ✓ Le chèque peut être sans provision.
- ✓ L'acheteur peut refuser la livraison des marchandises.
- ✓ En cas de refus de prise de possession de la marchandise par l'acheteur, l'exportateur peut avoir à payer des frais d'entreposage, sans compter qu'il devra rapatrier cette marchandise.
- ✓ Le délai de paiement est tributaire du transporteur ou des services postaux qui en assument la responsabilité.
- ✓ Si le paiement est fait en devise étrangères, l'exportateur s'expose au risque de change.

3. La remise documentaire : La remise documentaire c'est une technique documentaire, il s'agit de tout papier commercial accompagné de documents et devant être délivré contre paiement ou acceptation, ou selon d'autres conditions.

3.1. Définition de la remise documentaire : « La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait généralement établir les documents de transport à l'acheteur ou une banque dans le pays de l'acheteur, celles-ci doivent remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes ».

3.2. Les intervenants de la remise documentaire :

Tableau N°02: Les intervenants de la remise documentaire :

Donneur d'ordre	Le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque
Banque remettante	La banque du vendeur à qui l'opération a été confiée.
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.

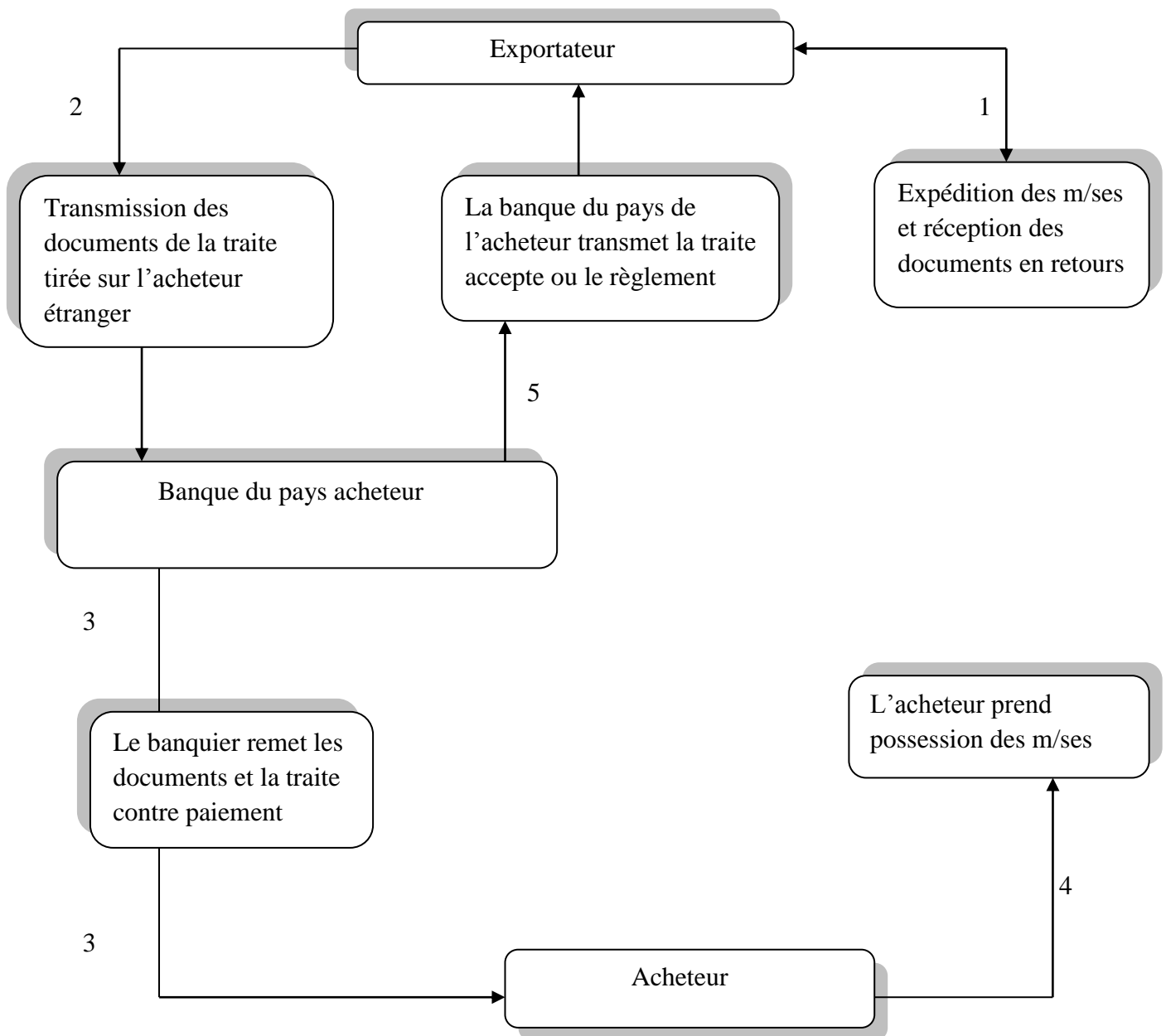
Source: G. Legrand, H. Martini: commerce international, 3^e édition, DUNOD, Paris, 2010, p146

Le tableau précédent représente les différents intervenants qui interviennent dans la remise documentaire et leurs rôles. Donneur d'ordre qui joue un rôle important c'est le vendeur (exportateur), qui remet les documents à sa banque et lui donne un ordre d'encaissement en prenant soin d'expédier la marchandise.

3.3. Les avantages de la remise documentaire : 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.

3.4. Les inconvénients de la remise documentaire : 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).

Schéma N°03 : d'une remise documentaire



Source : S-G. Yettou; commerce international « guide pratique », édition Litec, paris, 2005, p.159. Le schéma précédent représente les différentes étapes de la remise documentaire :

Étape 1 : Expédition des m/ses et réception des documents en retour.

Étape 2 : Transmission des documents et de la traite tirée sur l'acheteur étranger.

Étape 3 : Le banquier remet les documents et la traite contre paiement ou acceptation à l'importateur.

Étape 4 : L'acheteur prend possession de la marchandise.

Étape 5 : La banque du pays de l'acheteur transmet la traite acceptée ou le règlement

4. Le crédit documentaire : Le crédit documentaire c'est une technique documentaire

4.1. Définition de crédit documentaire :

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

Il s'agit donc d'un engagement écrit conditionnel de paiement donné par une banque (la banque émettrice, en faveur du vendeur, le bénéficiaire), et délivré à ce dernier à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur (le donneur d'ordre) l'engagement est lié à la prestation par le vendeur d'un ensemble précis de documents conformes aux instructions de l'acheteur et ceci dans un délai déterminé. C'est une technique de paiement assez lourde à gérer mais qui offre une grande sécurité.

Le crédit documentaire garantit au vendeur le paiement sous réserve de présenter les documents requis conformes aux termes et conditions du crédit.

Le crédit documentaire rassure l'acheteur que certaines conditions importantes du contrat, reprises dans le crédit documentaire, ont été respectés sur le plan documentaire :

- Certificat de performance.
- Certificat d'inspection.
- Certificat sanitaire.
- Certificat d'origine.

4.2. Les intervenants de crédit documentaire :

Tableau N°03 : Les intervenants de crédit documentaire :

Donneur d'ordre	C'est l'acheteur qui a négocié un montant commercial avec un fournisseur étranger, il donne à sa banque des instructions d'ouverture de crédit documentaire en faveur de son fournisseur, où il précise, entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement
Banque émettrice	C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture
Banque nidificatrice	C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture, du crédit documentaire en faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur. La banque nidificatrice peut être invitée à confirmer le crédit documentaire. On parle alors de banque confirmant
Banque confirmant	Cette banque ajoute sa confirmation à un crédit conformément à l'autorisation ou à la demande de la banque émettrice. Dans un crédit documentaire confirmé, la banque confirmant (généralement située dans le pays du vendeur) donne un engagement indépendant à payer si : Les documents requis sont présentés conformes et les termes et conditions du crédit sont respectés.

Source : G. Legrand, H. Martini: commerce international, 3^{ème} édition, DUNOP, Paris, 2010, p.148.

Le tableau précédent représente les différents intervenants qui interviennent dans le crédit documentaire, et le rôle de chaque intervenant, le donneur d'ordre qui joue un rôle important celui qui demande à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire au profit de l'exportateur vendeur.

Tableau N° 04 : D'autres intervenants du crédit documentaire

Banque désignée	Appelée « nominated bank » dans les messages Swift (RRU600) elle est chargée de réaliser le crédit selon les modalités prévues dans le contrat.
Banque de remboursement	C'est la banque qui sera chargée de payer (rembourser), la banque qui a réalisé le crédit ou qui l'a confirmé.
Bénéficiaire	C'est le vendeur qui est le « bénéficiaire » de l'engagement bancaire d'être payé

Source: G. Legrand. H. Martini: commerce international, 3ème édition, DUNOD, Paris, 2010, p.148

Ce tableau représente d'autres banques qui peuvent intervenir dans le circuit du crédit documentaire sont banque désignée, banque de remboursement, bénéficiaire et leur rôle.

4.3. Les types du crédit documentaire : Tout crédit documentaire porte la mention « révocable » ou « irrévocable ». Il existe plusieurs types de crédit documentaire, qui répondent à divers besoins ; les voici.

A. Le crédit documentaire révocable :

« Le crédit documentaire révocable peut être annulé ou amendé en tout temps par la banque émettrice, à la demande de l'acheteur et sans avis au vendeur. L'exportateur devrait éviter de recourir à cette catégorie de crédit dit documentaire car, malgré l'engagement bancaire, il n'a pas la garantie d'être payé ».

B. Le crédit documentaire irrévocable :

« Le crédit documentaire irrévocable ne peut être annulé ni amendé qu'avec l'accord de toutes les parties. Cette catégorie de crédit dit documentaire est donc sûre, puisqu'elle correspond à un engagement ferme de la banque émettrice ».

C. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :

« Le crédit documentaire irrévocable et confirmé implique non seulement l'engagement de la banque émettrice vis-à-vis de l'exportateur, mais aussi celui de la banque notificatrice. Comme cette confirmation couvre le risque politique, l'exportateur a une garantie totale, pour autant qu'il remplisse ses obligations. C'est le crédit documentaire qui offre la meilleure protection à l'exportateur ».

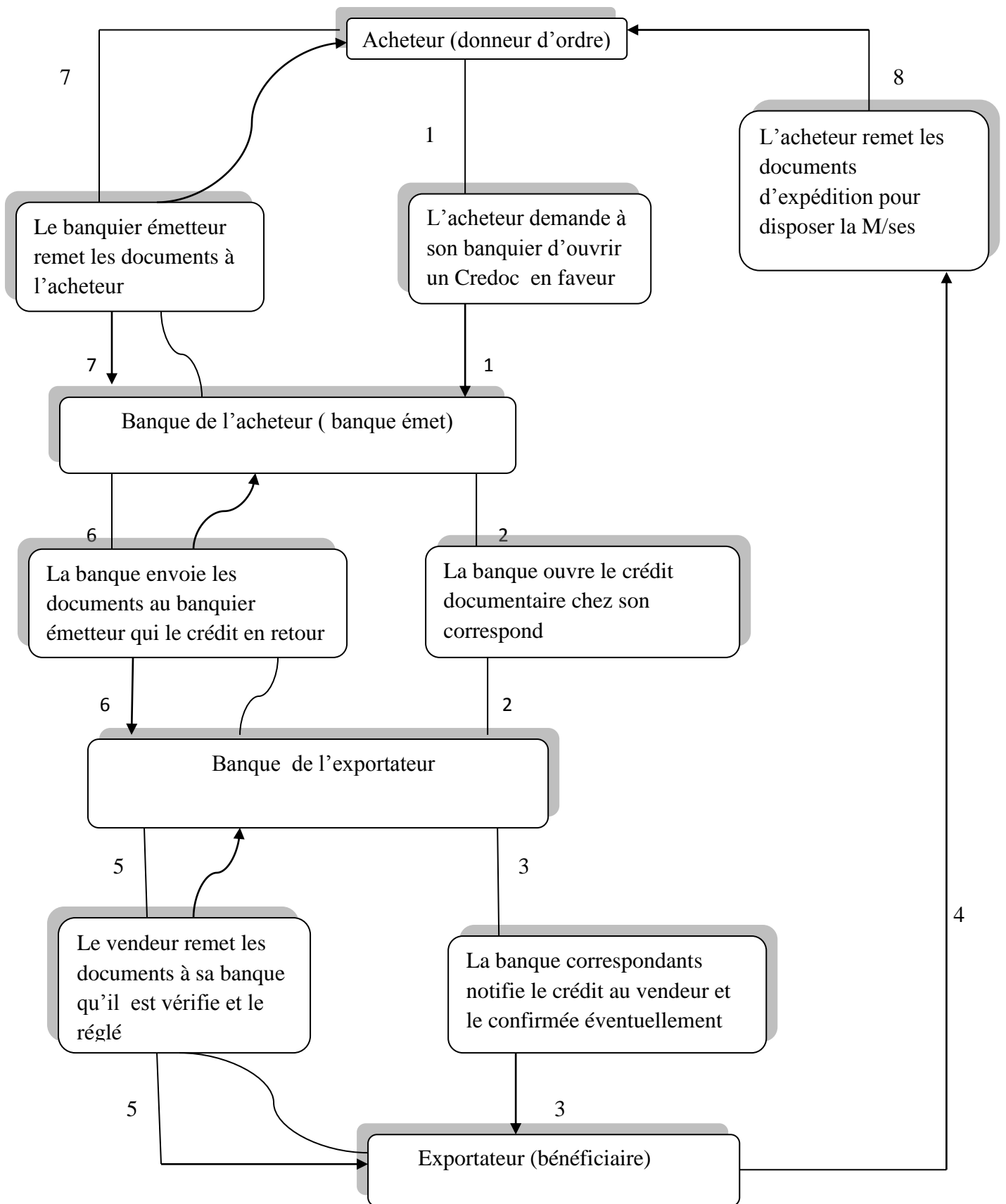
4.4. Les avantages de crédit documentaire :

Corps de règles universelles RUU 600 de la chambre de commerce internationale garanties et moyens de paiement. Contrôle de la conformité apparente des prestations documentaire seule la fraude permet l'opposabilité au paiement.

4.5. Les inconvénients du crédit documentaire :

Formalisme dans la vérification des documents (plus de 75% des remises de documents en banque présentent irrégularités fussent elles minimales). Durée trop longue dans la circulation des documents originaux pour les expéditions en aérien ou les trajets maritimes courts coût assez élevé surtout pour les crédits de faible montant. Mauvaise couverture du risque d'interruption de marché (risque de fabrication).

Schéma n°4 : d'un crédit documentaire



Le schéma précédent explique les différentes étapes du crédit documentaire d'où

La première étape : l'acheteur demande à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de son fournisseur,

La deuxième étape : la banque ouvre le crédit documentaire chez son correspondant,

la troisième étape : la banque correspondante notifie le crédit au vendeur et le confirme éventuellement,

La quatrième étape : l'acheteur remet les documents d'expédition pour disposer la marchandise,

La cinquième étape : le vendeur remet les documents à sa banque L'acheteur remet les documents d'expédition pour disposer la marchandise Acheteur (donneur d'ordre) L'acheteur demande à son banquier d'ouvrir un crédoc en faveur du vendeur Le banquier émetteur remet les documents à l'acheteur Banque de l'acheteur (banque émet) La banque envoie les documents au banquier émetteur qui le crédite en retour La banque ouvre le crédit documentaire chez son correspondant Banque de l'exportateur Exportateur (bénéficiaire) La banque correspondante notifie le crédit au vendeur et le confirme éventuellement Le vendeur remet les documents à sa banque qui les vérifie et le règle qui les vérifie et le règle,

La sixième étape : la banque envoie les documents au banquier émetteur qui le crédite en retour.

La septième étape : le banquier émetteur remet les documents à l'acheteur.

Section 3 : Les risques et garanties bancaires

L'importateur et l'exportateur sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations du commerce international. Ces risques peuvent être liés au financement des importations ou au financement des exportations.

L'opérateur ne peut pas assumer la totalité des risques, il devrait connaître les procédures et les techniques lui permettant de les limiter.

1. Définition d'un risque :

« Un risque est définie comme un événement incertain constituant un menace dont la survenu peut affecte la capacité de l'entreprise à atteindre ses objectifs ou altérer sa performance. Le risque se caractérise donc par l'incertitude temporelle d'un événement ayant une certaine probabilité de survenir et de mettre en difficulté la banque. »

2. Les risques liés au financement du commerce extérieur : il existe plusieurs types de risques liés au financement du commerce extérieur

2.1. Les risques liés au financement des importations : Les risques associés d'une opération d'importation sont généralement dus à deux types de financement : la remise documentaire et le crédit documentaire

2.1.1. Les risques associés à la remis documentaire : Dans le cas d'une remis documentaire, les banques de l'importateur et de l'exportateur interviennent comme mandataires de leurs clients respectifs c'est-à-dire elles exécutent leurs instructions mais ne s'engagent ni a vérifier la conformité des documents ni à payer à réception.

A. Le risque pour l'importateur : Dans ce cas le risque est lies directement à la marchandise non conforme à la commande du point de vue de la quantité et /ou de la qualité. Pour éliminer ce risque l'importateur peut faire contrôler la marchandise avant son expédition par un représentant ou par un tiers qui sera sur place.

B .Le risque pour l'exportateur : Un risque majeur pour l'exportateur qui pourrait surgir si l'importateur venait à refuser le paiement ou le retrait de la marchandise. Un tel événement entrainant sans aucun doute des frais supplémentaire (frais de rapatriement) selon la nature et la valeur de cette marchandise il peut être amène à vendre sur place à moindre prix (risque commercial).

C. Risque pour la banque de vendeur : En cas de simple notification, la banque doit faire attention en examinant les documents avant les transmettre, en revanche, en cas de confirmation la banque engage directement sa responsabilité, d'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice dans la situation de conformité des documents, elle devra payer le vendeur.

2.1.2. Les risques associés au crédit documentaire : Dans une opération de crédit documentaire, chaque intervenant est exposé à un certain nombre de risques.

A. Le risque pris par la banque émettrice : La banque s'engage à régler des documents qui sont en conformité avec la demande initiale quel que soit la situation financière de son client. Elle couvre ainsi le risque d'insolvabilité de son client

B. Le risque pris par la banque du vendeur (notificatrice) : En cas de simple notification, la banque doit faire diligence en examinant les documents avant de les transmettre, en notant les éventuelles réserves. Cela étant, elle n'a pas d'obligation absolue en vérification. Son risque financier est donc nul dans la mesure où le crédit reste payable à la caisse de la banque émettrice sur laquelle repose le risque final.

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 paye de non transfert. Dans la situation où les documents remis seraient conformes elle devra payer le vendeur

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 lever la réserve.

C. Le risque 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 la qualité inférieure.

Afin de palier ce risque, l'acheteur peut courir 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.

D. Le risque pris par le vendeur : Le risque que peut supporter l'exportateur est le risque de non-paiement qui résulte de l'insolvabilité de la banque nificatrice ou dans le cas où l'importateur n'accomplit pas son engagement de paiement.

2.2. Les risques liés au financement des exportations : Le financement des exportations peut être opéré par un crédit acheteur soit par crédit fournisseur. Les risques donc sont plus au moins importants, pour l'un et l'autre des opérateurs du commerce extérieur selon le mode de financement.

2.2.1. Le risque associé au crédit acheteur : Il existe deux types de risques associés au crédit acheteur

A. Les risques de fabrication (risques techniques) : 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 lui ont été commandées. Donc, c'est un risque qui se produit lors d'interruption de marche (incapacité du fournisseur de mener à terme son contrat) pour des raisons techniques ou financières.

Dans d'autres cas il se peut que l'acheteur annule ou modifie les commandes tout en laissant à la charge de l'exportateur des frais déjà engagés de son contrat. Le risque concerne la période allant de la date de conclusion de contrat à celle de livraison.

B. Le risque de crédit : Ce risque intervient lorsque la livraison a été effectuée. La période pendant laquelle l'acheteur doit effectuer le règlement de prix de contrat est entamée : le non-paiement des échéances constitue le risque de crédit alors que les obligations prévues au contrat ont été respectées par l'exportateur.

2.2.2. Les risques associés au crédit fournisseur : Les risques associés au crédit fournisseur comportent trois risques majeurs

A. Le risque de fabrication : Le risque de fabrication est un risque qui peut se produire pendant la période de fabrication des commandes.

B. Le risque du crédit : Ce risque apparaît après l'expédition de la commande, dont le client est défaillant pour une partie ou totalité de sa dette.

C. Le risque d'insolvabilité : Ce risque résulte de l'insolvabilité de débiteur c'est-à-dire l'incapacité de ce dernier à rembourser les fonds empruntés auprès d'un banquier qui est lui-

même débiteur à l'égard des déposants. Il existe ainsi le risque de change qui est un risque de variation d'une devise contractuelle, et le risque catastrophique qui résulte d'un fait catastrophique tel que cyclone, inondation, tremblement de terre faisant obstacle à l'exécution du contrat.

3. Les garanties bancaires : La caution ou la garantie est utilisée dans le commerce intérieur ou international depuis l'antiquité ; mais son utilisation à grande échelle remonte aux années 1970. Le terme caution est souvent utilisé à tort en matière des garanties internationales, donc tout d'abord, il y a lieu de différencier entre une garantie et un cautionnement à travers leurs définitions.

3.1. Définition de garantie bancaire : « On parle de garantie bancaire lorsqu'une banque agit en tant que garant et accepte de payer une somme définie à son bénéficiaire ».

La garantie se distingue tant par son caractère principal et irrévocable que par son caractère d'engagement autonome et indépendant de l'obligation principale. Elle est régie par les dispositions des règles uniformes de la chambre de commerce internationale.

3.2. Les différents types de garantie bancaire : La garantie peut être à première demande (inconditionnelle) payable dès son appel en jeu par le bénéficiaire sans fourniture d'aucun motif et sans tenir compte de l'opposition éventuelle du donneur d'ordre. Elle peut être aussi documentaire (conditionnelle) payable sur présentation de documents cités dans l'acte de garantie.

3.2.1. La garantie documentaire et la garantie à première demande :

« La rédaction de l'acte de garantie doit pouvoir faire apparaître clairement s'il s'agit d'un engagement à première demande ou d'un engagement documentaire. La différence, il est vrai réside seulement dans la forme de leurs modalités de mise en œuvre par le bénéficiaire. Mais ils doivent impliquer le même engagement inconditionnel et indépendant. La garantie à première demande est stipulée payable au bénéficiaire « sur simple et première demande » de sa part faite au garant. Il suffit de réclamer le paiement pour être en droit de l'obtenir sans avoir à remplir au préalable quelque formalité que ce soit³² ».

S'agissant de la garantie documentaire, sa mise en jeu est conditionnée par la présentation par le bénéficiaire de certains documents, destinés non à prouver, mais seulement à accréditer la légitimité de sa demande. La banque est seulement tenue, avant paiement, de vérifier « la conformité apparente » des documents présentés lors de l'appel, avec ce qui était requis aux termes de l'acte (cela peut être une simple déclaration de la part du bénéficiaire, selon

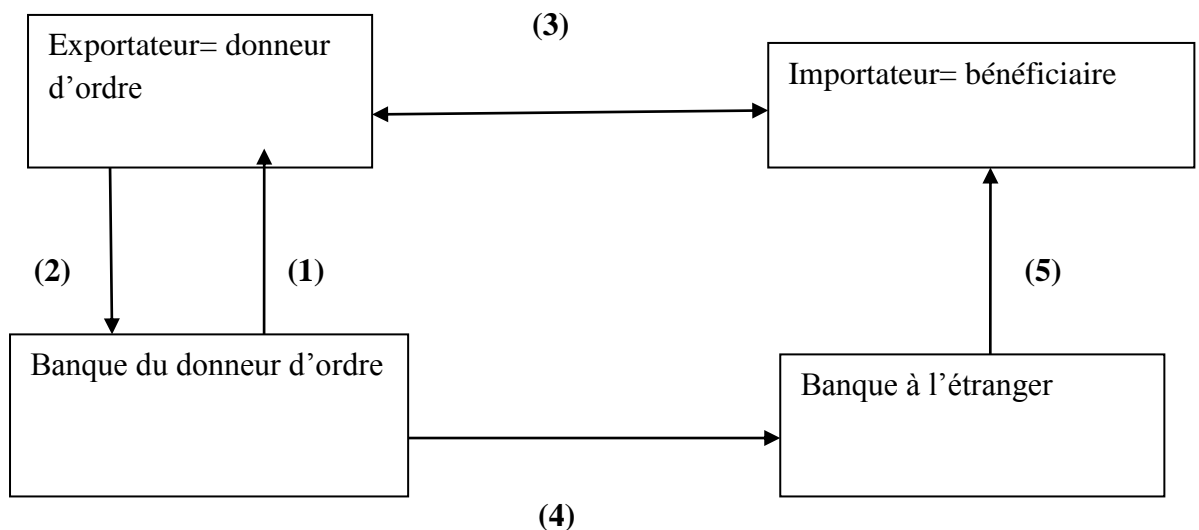
laquelle le donneur d'ordre n'a pas rempli ses obligations , comme il en est des document établis par des experts constatant par exemple un mauvais fonctionnement du matériel...).on retrouve ces deux variantes de la garantie à première demande dans les modèles préconisés par les autorités algériennes , utilisés par nos banque et qui s'imposent aussi bien pour les opérateurs du secteur public que ceux du secteur privé.

3.2.2. La garantie directe et indirecte :

« On dit qu'une garantie est directe si elle est émise par la banque de l'exportateur et adressé au bénéficiaire .Parfois, la réglementation du pays de l'acheteur exige que l'émission de l'acte de garantie soit faite par un organisme local, d'où la nécessité pour le banquier de recourir à son correspondant à l'étranger ».

La banque de l'exportateur va demander à son correspondant la délivrance de l'acte pour son compte et sous sa responsabilité .Il est noté qu'en raison de l'instabilité politique (risque de guerre , de non transfert de fonds....),les garanties indirectes sont de plus en plus fréquentes ,au grand dam des exportateurs qui doivent payer des commissions plus importantes .Ce mécanisme défavorise les exportateurs en les soumettant au droit local qui agit rarement en leur faveur.

Schéma N°05 : Fonctionnement de la garantie indirecte



Source : H. Bestandji ; les garanties bancaires dans le commerce international, édition ODP, Alger, 1994, P88

- (1) Rapport commercial.
- (2) Lettre d'instruction.
- (3) Acception promesse de signature.
- (4) Contre garantie donnée par la banque du donneur d'ordre.
- (5) Garantie donnée par la banque de l'importateur.

Le schéma précédent résume le fonctionnement d'une garantie indirecte, la banque agit toujours sur instruction du donneur d'ordre. Par contre, la banque émettrice, appelée la banque à l'étranger demande à une banque locale appelée banque du donneur d'ordre d'émettre la garantie

Source : N .CHelbi, A. Souilah ; le financement du commerce extérieur, mémoire de fin de cycles, DESB, ESB, Bouzareah, Alger, 2003.p.130.

Ce schéma explique comment elle fonctionne une garantie directe, lorsque le donneur d'ordre donne instruction à sa banque, via un mandat, d'émettre une garantie au profit du bénéficiaire

3. Les principales sortes de garanties bancaires : La pratique du commerce international a permis à d'innombrables types de garanties de se développer .Correspondant chacune d'entre elles à une phase du déroulement d'une opération commerciale. Elles peuvent être en faveur de l'acheteur, du vendeur ou d'un tiers. Nous allons intéresser dans cette section uniquement aux garanties mise en place en faveur des acheteurs.

3.3.1. La garantie de soumission ou adjudication (bid bond) :

« Elles permettent à l'acheteur d'être indemnisé dans les cas où le fournisseur retire son offre, ne signe pas le contrat, ou encore ne donne pas les garanties escomptées ».

Elle est mise en place par la banque du vendeur (contre garant), dans la cadre d'un appel d'offre ou adjudication. Elle est destinée à permettre à l'émetteur de l'appel d'offre (acheteur et le bénéficiaire de la garantie) de s'assurer du sérieux de l'offre présentée par le soumissionnaire, du maintien de son offre sans risque de retrait pendant la période de l'examen, de son aptitude à conclure et à signer le contrat. Cette garantie entre en vigueur à l'ouverture des plis pour une durée de validité de 6 mois. Son montant varie entre 1 et 5 % du

montant de l'offre soumissionnée. Dans le cas où le soumissionnaire serait retenu, la garantie se libère à la signature du contrat et la mise en place d'autres contrats, mais dans le cas contraire, la garantie est libérée à la fin de la période d'examen des offres.

3.3.2. La garantie de restitution d'avance : Les conditions de paiement de commandes à l'exportation prévoient généralement que l'acheteur doit verser un acompte. Cependant, l'acheteur ne versera l'avance (ou l'acompte) prévu que s'il reçoit une garantie de restitution d'avance destinée à lui assurer le remboursement ou la restitution de tout ou d'une partie de cette avance en cas où l'exportateur ne remplirait pas ces engagements contractuels. Son montant correspond à celui de l'acompte qui varie en général entre 5 et 15 %. Elle entre en vigueur au versement de l'acompte et s'éteint à la livraison de l'objet du contrat.

3.3.3. La garantie de bonne exécution :

« Appelé également « garantie de bonne fin », est l'engagement pris par la banque contre-garant, sur requête du vendeur, à payer au bénéficiaire le montant garanti, au cas où ce vendeur ne s'acquitterait pas de ses obligations contractuelles quant à la qualité ou la quantité des biens fournis ou prestations réalisées 35 ».

En général, cette garantie ne dépasse pas 10% de la valeur du contrat. Elle entre en vigueur dès son émission en faisant suite à la garantie de soumission qui est libérée à la signature du contrat.

Cette garantie cesse lors de la réception définitive (accomplissement des obligations contractuelles par le vendeur). Néanmoins, elle peut être amortie à hauteur de 50% à la réception provisoire.

3.3.4. La garantie de retenue de garantie :

« Appelée aussi « garantie de dispense de retenue de garantie », elle permet à l'exportateur de recevoir le paiement de la partie du prix contractuel que l'acheteur aurait dû retenir à titre de garantie afin de s'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution. Cette mauvaise exécution peut être constatée par la livraison de matériel ou de prestations fournies non conformes aux stipulations contractuelles ».

Le montant de cette garantie représente généralement 10% du montant du contrat. Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution, elle intervient donc pendant la période

d'essai qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive, c'est-à-dire à la fin de l'exécution parfaite des obligations du donneur d'ordre.

3.3.5. La garantie d'admission temporaire : Dans le but de la réalisation de gros projet, l'entreprise étrangère est dans la plupart des cas amène à importer temporairement du matériel dans le pays de la réalisation du marché et, qui après sera réexporte. Ce qui dispense cette entreprise des droits et taxes douanières exigibles à l'importation sous la condition de mise en place d'une garantie bancaire.

Temporaire couvrant le paiement des frais suscités si l'entreprise étrangère venait à vendre ce matériel ou à ne pas le réexporter et régler les droits et taxes.

Cette garantie dont le montant est égal aux droits et taxes douanières exigibles entre en vigueur lors de l'opposition par la banque de son engagement vis-à-vis de l'administration des douanes sur le document douanier requis.

Cette garantie ne peut être libère qu'à la réception de la décharge des douanes qui intervient lors de la réexportation vers le pays d'origine du matériel importe temporairement ou suite au règlement d'un appel en jeu.

Remarque : La mise en place d'une garantie nécessite une gestion de dossier approprié jusqu'à avoir une main levée .En effet, toute garantie doit avoir une durée limitée dans le temps afin d'épargner des commissions inutiles à la banque de l'exportateur (sauf interdiction faite par la réglementation de l'un des deux pays).

Cette limitation de la durée se concrétise par une main levée qui se fait selon plusieurs modalités, soit par :

- L'expiration du délai de validité ;
- La réclamation de la main levée formelle du bénéficiaire ;
- Le retour de l'acte de garantie ;
- La réalisation de la mise en jeu.

4. Les autres garanties particulières : Parmi ces garanties particulières on trouve, la garantie de découvert bancaire, les garanties de paiements à l'international, les cautions et les garanties douanières

4.1. La garantie de découvert bancaire : Dans le cadre des marchés importants, l'entreprise peut être amenée à engager sur place des dépenses locales qui entraînent de gros besoins de trésorerie (sous-traitance, approvisionnement en matière première, main d'œuvre locale). Pour éviter des transferts de fonds, l'exportateur demande à une banque locale une autorisation de découvert garantie par une caution délivrée par une banque. Cette procédure peut être intéressante si une partie du contrat est payable sur place en monnaie.

4.2. Les garanties de paiements à l'exportation : Le vendeur étranger consent parfois à l'importateur un règlement à une date ultérieure ou en paiements fractionnés, à condition que la banque de l'importateur lui garantisse le paiement à bonne date, en lui délivrant une caution de garantie de paiement.

4.3. Les cautions et garanties douanières : Elles garantissent les autorités douanières du paiement des droits et taxes à l'échéance dans le cas d'une importation temporaire par exemple, ou lorsqu'une entreprise bénéficie d'un régime suspensif des droits de taxes. Un impayé, c'est l'obligation d'entamer une procédure de recouvrement coûteuse et qui peut être complexe dans certains pays.

Conclusion

Vu dans ce chapitre, les incoterms prévoient la répartition des frais entre acheteur et vendeur ainsi que le moment du transfert de risques, selon un langage codifié.

Aussi l'importance et la complexité des échanges internationaux, le choix d'une technique et d'un instrument s'avèrent très important du fait que les deux contractants ne se connaissent pas et sont soumis à des lois parfois différentes.

Ainsi les transactions commerciales impliquent inévitablement des risques à la fois pour l'importateur et pour l'exportateur, il peut y avoir manquement aux engagements pris de la part de l'une ou l'autre des parties du contrat.

***Chapitre III :étude comparative entre le crédit
documentaire et la remise documentaire***

Introduction :

Dans les différents chapitres présentés, nous avons exposé les principales techniques du paiement et du financement en évoquant pour chacune d'elle le contexte d'utilisation. Dans ce qui suit, nous essayerons de comprendre les opérations et les étapes d'établissement d'une opération d'importation par un crédit documentaire, il nous a été possible de traiter et de présenter un cas réel, reprenant les hypothèses sous différentes possibilités en matière de documents bancaires sur le financement des opérations d'importation.

L'objet de cette étude consiste principalement à mettre en évidence les principales étapes de déroulement d'une opération du crédit documentaire dans une banque, en l'occurrence la BDL, en essayant d'appliquer la méthode adoptée au niveau du commerce international.

Pour se faire, nous avons d'abord commencé par la première section intitulée, la présentation du groupe BDL et son introduction en Algérie, la seconde section, portera sur le montage et la réalisation d'une opération d'importation par le crédit documentaire, la troisième section, déroulement de l'opération d'importation par le Credoc, et la dernière section ,sera consacrer sur la conclusion du contrat et responsabilité de la banque BDL et contraintes.

Section 1 : présentation de la banque de développement Local :

Pour mieux appréhender le déroulement de l'opération du crédit documentaire, nous avons eu l'occasion d'effectuer un stage au sein de la banque BDL 147 de Tizi-Ouzou qui avec une évolution très rapide, a pu dépasser des obstacles pour établir une stratégie par laquelle elle a pu devenir une banque très importante en Algérie.

1-1 : Historique de la BDL :

La BDL a été créée par décret du 30 avril 1985 à partir des structures et activités des réseaux de crédit populaire algérien (cession de 40 agences, le transfert de 550 employés et cadres et 890 000 comptes clients).

Doté d'un capital entièrement souscrit par l'État. La BDL est habilitée à effectuer toutes les opérations de banque classique et spécialement chargée de financer:

- Les entreprises économiques locales et de façon Générale le secteur PME/PMI
- Crédit à la promotion immobilière
- Crédit immobilier
- Le prêt sur gage. La BDL compte actuellement un réseau de 160 agences au niveau du territoire algérien, son capital social est de 36,8 milliards de DZD.

L'effectif de la BDL, au 31 décembre, est de 4424 collaborateurs, enregistrant ainsi un taux d'accroissement de 2,2% par rapport à 2017.

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

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

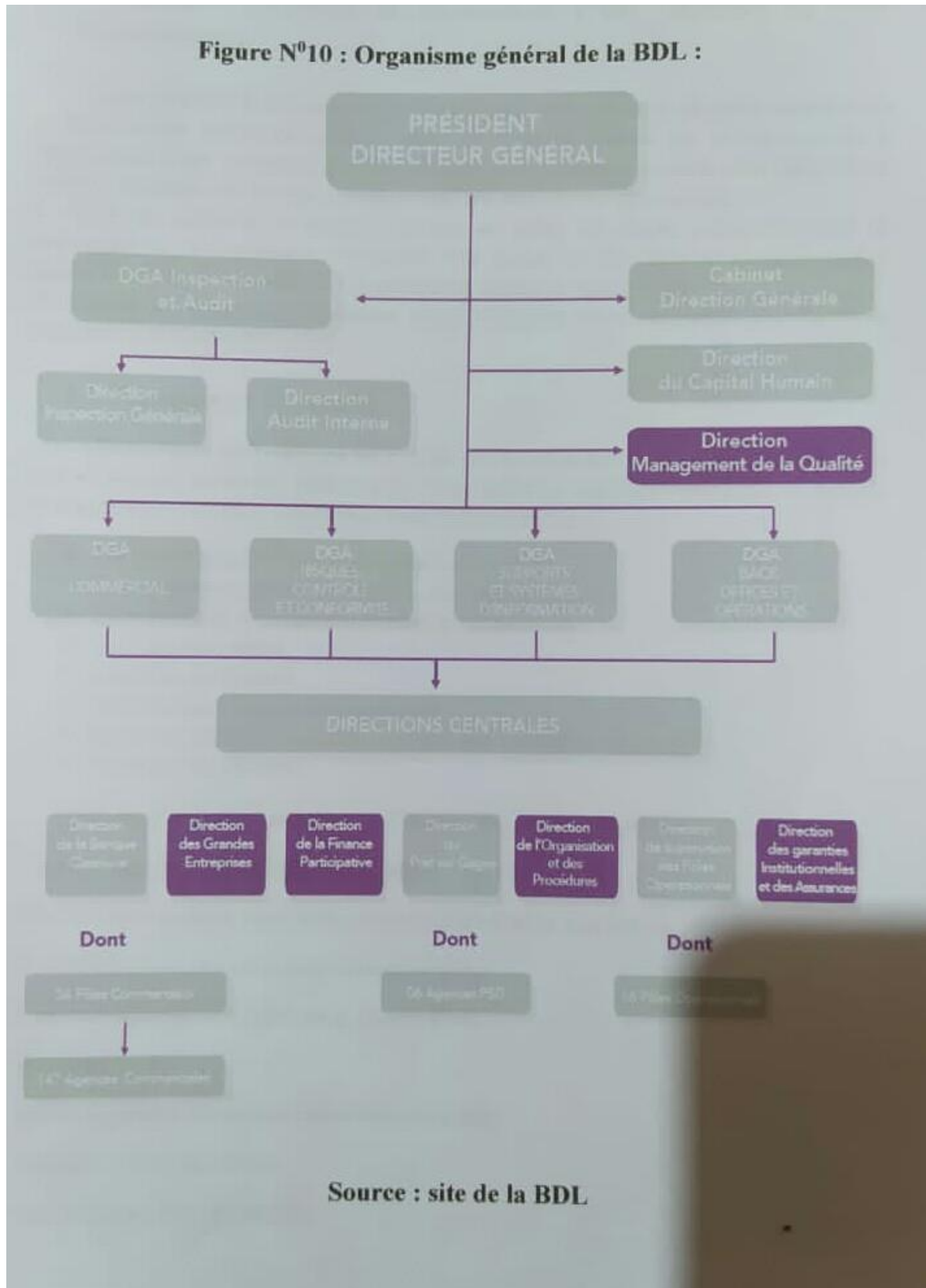
Bibliographie 1 <https://www.bdl.dz>

I.2. Rôle du service étranger

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

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

Figure N° 01: Organigramme général de la BDL



Section 2 : procédure et le déroulement d'une opération de crédit documentaire:

Afin de mieux comprendre le déroulement des opérations du commerce extérieur et spécifiquement celle d'importation réalisées par crédit documentaire irrévocable à vue, nous allons exposer un exemple concret, tel qu'il se présente dans la pratique au niveau de la BDL 147, agence de Tizi-Ouzou.

Dans notre cas, le contrat lié l'acheteur SARL ABC et le fournisseur française pour l'achat de machines industrielles de couture et broderie

II.1. Présentation du contrat

L'importateur algérienne qui est la SARL ABC, spécialisée dans l'importation, signe un contrat, avec un fournisseur français ; pour l'importation De machines industrielles de couture et broderie, en négociant les déférents détails concernant la marchandise :

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

II.2. Les étapes d'ouverture d'un crédit documentaire

Pour l'ouverture d'un crédit documentaire, le client algérien fourni les documents suivants :

II.2.1. Une demande de domiciliation bancaire

Elle doit être remplie et signé, la demande de domiciliation a été faite le 24/04/2019, et contient les renseignements suivant :

- Nom / raison social de l'importateur : SARL ABC
- Désignation : X
- Nature du produit : machines industrielles de coutures et broderie
- Montant : 4356 000 EURO

- Tarif douanier : 350 189 000 DA
- Nom du fournisseur : exportateur européen
- Mode de règlement : crédit documentaire irrévocable confirmé payable à vue
- Facture pro format n° PRF 20180005
- Incoterms : CFR
- Les pays d'origine et provenance des marchandises : la chine
- La monnaie de facturation et la monnaie du paiement :EURO
- date d'expédition : 16/09/2019
- destination du produit : vente en l'état d'une demande de domiciliation de la BDL.

II.2.2. Une demande d'ouverture du crédit documentaire

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

- Date d'établissement : 24/04/2019
- Nom / raison social de l'importateur : SARL ABC
- Désignation : X
- Nature du produit : machines industrielles de couture et de broderie
- Montant : 4356 000 EURO
- Date d'expédition de crédit : 16/09/2019
- Le lieu d'expédition du crédit : France
- Crédit notifié par : SWIFT
- Règlement par crédit documentaire non transférable
- Banque émettrice ; BDL 147
- Banque notificatrice : banque française
- Validité du crédit documentaire
- Transbordements : non autorisé
- Expédition partielles : non autorisé

- Assurance couverte par : le donneur d'ordre
- Terme de vente : CFR
- Facture pro forma n° PRF 20180005

documents exigés (pli bancaire) sont

- 1 copie de connaissance maritime établi à l'ordre d'Algérie Gulf Banque
- 02 originales de factures commerciales
- 01 copie de certificat de conformité. Les documents établis par le client (pli client) sont :
 - 02 copies de connaissance maritime
- ; - 03 originales de factures commerciales
- 01 original de liste de colisage + 01 copie
- 01 original de certificat d'origine cacheté et signé + 01 copie
- 01 original de certificat de conformité
- 01 copie d'EX1 / EXA
- 01 original d'EUR .

II.2.3. Facture pro forma :

- La facture pro forma fait référence à :
 - Identification de l'entreprise ; raison social, adresse, capital social
 - Référence de la commande ; numéro...
 - Contenu de la commande ; articles, prestations
 - Délai et mode d livraison
 - Conditions tarifaires ; prix unitaire HT, port et emballage....
 - Conditions de paiement
 - Validité de l'offre
- Mentions particulières.

II.2.4. Taxe de domiciliation ou engagement d'importation

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

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

Taxe de domiciliation, contient les renseignements suivant :

- Date d'établissement : 24/04/2019
- Nom / raison social de l'importateur : SARL ABC
- Statut juridique : SARL
- Capital social : 60 000000 da
- Numéro d'identité statistique : 001115019016674
- Numéro d'immatriculation ou registre de commerce : 15000048351b11
- Code d'activité 410336
- Numéro du compte bancaire de l'importateur : XXXXXX
- Nom prénom et l'adresse du gérant : XXXXX Tizi-Ouzou
- Numéro d'identification statistique du gérant : 00115004835118
- Indication et position tarifaire des produits importé par cas de travail : 6201999000
- Montant : 4356 000euro, 350 189 000 DA
- Banque émettrice ; BDL 147
- Code de l'agence : 01
- banque notificatrice : banque française
- Bénéficiaire étranger : Y
- L'adresse du bénéficiaire : France
- Facture pro forma n° 20180005II. 3.

2.3 La gestion de dossier d'ouverture du crédit

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

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

- La demande de domiciliation modèle en vigueur, complétée et signée par le client importateur ;
- Deux copies de la facture pro forma
- Copie légalisée du registre de commerce
- Le NIF
- Quittance de la taxe de domiciliation pour les opérations des biens destinés à la revente en état ;
- Autorisation ou visa délivrée par les ministres concernés pour l'importation de certains produits

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

- La recevabilité de la demande au plan formel est réglementaire tels :
 - Date d'établissement de la demande
- Nature de contrat
- Nom ou raison sociale de l'importateur et son numéro de compte au niveau de guichet domiciliation ; - Désignation des produits à l'import
- Tarif douaniers
- Montant en devise et la contre-valeur en dinars
- Incoterms (lorsque cela concerne une importation de bien)
- Nom du fournisseur ou vendeur
- Provenance et origine des produits
- Modalité de règlement
- La date de règlement ou de premier règlement
- La signature par les personnes accréditées.

- la conformité des copies du contrat commercial par rapport à l'original

Que le contrat commercial comporte les indications suivantes :

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

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

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

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

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

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

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

- Numéro d'immatriculation de l'agence auprès de la banque d'Algérie;
- Numéro du compte client
- Nom ou raison sociale du client
- L'adresse de la banque du client
- Numéro du registre de commerce du client et sa date de délivrance
- Le NIF

- Numéro et date d'établissement de la facture
- Le montant de l'opération et sa contre-valeur en dinars
- Désignation et tarifs douaniers de la marchandise
- Mode de transport
- L'incoterm
- Pays de provenance d'origine
- Nom et adresse du fournisseur
- Délai d'expédition
- Modalité de paiement

3.2. Attribution d'un numéro de domiciliation de l'importateur

Une fois la vérification est terminée l'agence BDL procédera à la matérialisation de la domiciliation. Dans le cas contraire (opération conforme), il procède à l'enregistrement de la domiciliation. De ce fait, il attribue un numéro d'immatriculation, comme suit

Figure N°04: Modèle de domiciliation importation

BDL 147

Domiciliation des importations

Agence de DJURDJURA

150504/2021.4/10/XXXXX/EURO

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

Deuxième case : Année de domiciliation et l'ordre de dossier dans le trimestre : 2020.4

Troisième case : chiffre identifiant le type de dossier d'importation :

10 : simple importation de bien

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

20 : marché de travaux

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

60 : marché d'architecte

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

Quatrième case : ordre de dossier dans le trimestre : 00001

Cinquième case : code de la monnaie.

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

Section 3 : procédure et déroulement d'une opération de remise documentaire :

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

3.1 : Présentation du contrat commerciale :

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

il stipule que :

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

L'ouverture de dossier de domiciliation :

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

- Une demande d'ouverture du dossier de domiciliation.
- Une facture pro-forma
- Un engagement d'importation signé par l'importateur
- Copie du registre de commerce
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal). Au niveau de la banque, l'agent a procédé a la vérification de la conformité des documents de l'opération avec la réglementation des changes et du commerce extérieur.

3.2.1 : attribution d'un numéro de domiciliation :

Après l'accord du chef de service, le banquier a procédé a l'ouverture du dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique relevé du répertoire du dossier d'importation domicile.

Le cachet de domiciliation est composé de :

- Code wilaya (deux chiffres, exemple : 15)
- Code agrément de la banque (deux chiffres exemple : 05pour la BDL, 147)

- Code agrément du guichet (deux chiffres, exemple : 13 pour la BDL 147)
- L'année en cours (quatre chiffres, exemple 2019)
- Le trimestre en cours (un chiffre, exemple 4)
- Nature de l'opération (à deux chiffres exemple : 12)
- Numéro chronologique

Code monnaie normes ISO (USD pour le dollar Américain, EUR pour l'Union Européenne).

Pour un total de 21 chiffres pour un numéro de domiciliation

3.3 : déroulement d'une remise documentaire :

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

3.3.1 : la constitution du dossier d'une remise documentaire : Afin de s'assurer du bon déroulement de l'opération, il faut que certaines conditions soient remplies et qui consistent :

A) pour le client :

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

B) Pour le banquier :

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

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

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

3.4 : la réalisation d'une remise documentaire :

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Soit un total de 106021.6364DA

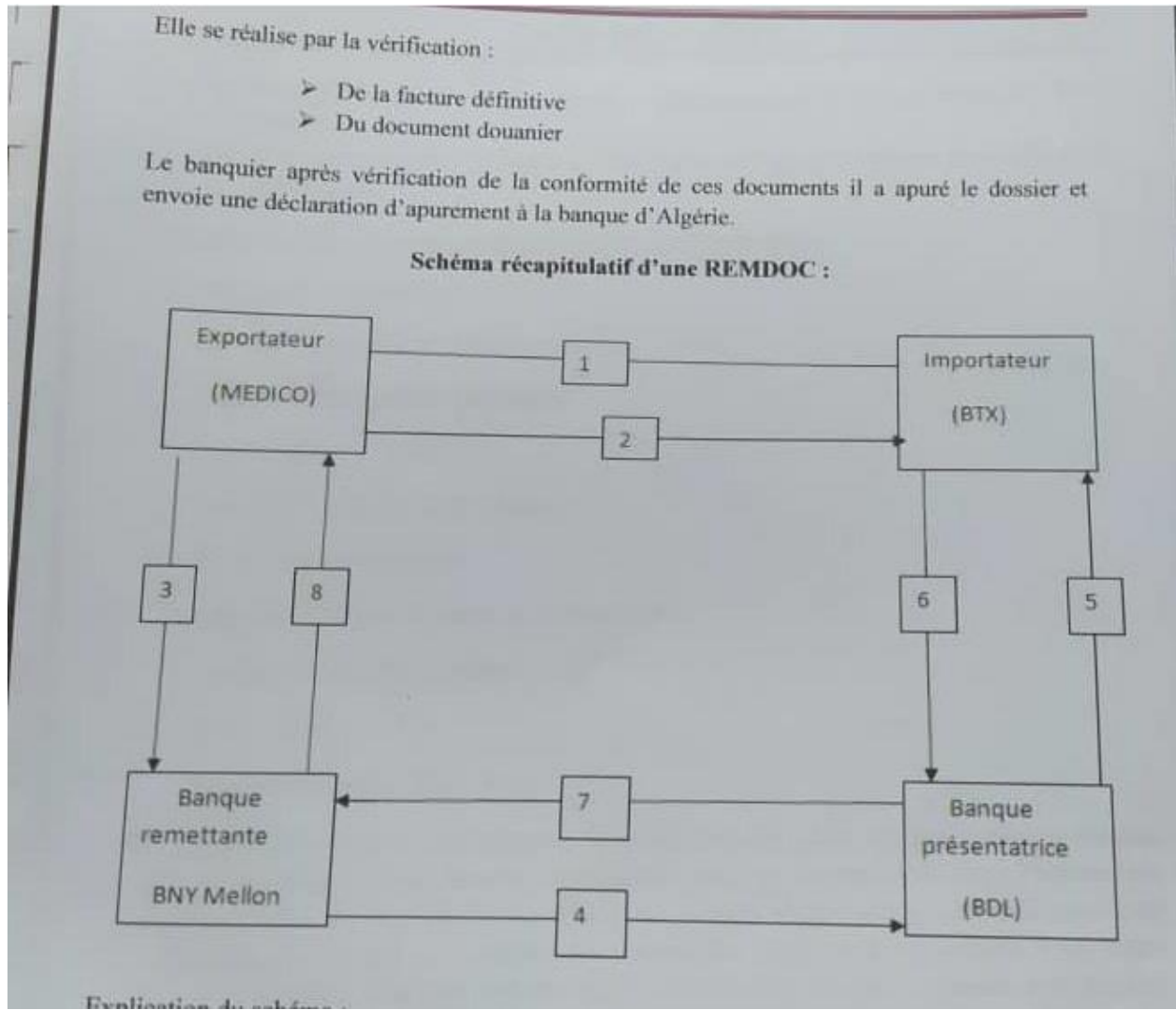
3.5 : L'apurement du dossier de domiciliation :

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

Elle se réalise par la vérification :

- De la facture définitive.
- Du document douanier.
- Le banquier après vérification de la conformité de ces documents il a apuré le dossier et envoie une déclaration d'apurement a la banque d'Algérie.

Schéma récapitulatif d'une REMDOC



Explication du schéma :

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

Synthèse entre le crédit documentaire et la remise documentaire

A) Crédit documentaire :

Sécurité et garantie de paiement : très sûre

Gestion administrative : très lourde

Coûts : élevé

B) Remise documentaire :

Sécurité et garantie de paiement : moins sûre.

Gestion administrative : légère.

Coûts : faible

Acceptabilité par le client : bonne

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

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

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

Enfin le client prendrait l'exigence de son fournisseur le paiement par le CREDOC car cela est vu comme un manque de confiance de la part du fournisseur, En revanche le paiement par la REMDOC demande un certain niveau de confiance pour que les deux parties soient d'accord pour ce mode de paiement.

Les avantages et les inconvénients des deux modalités :

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

Conclusion :

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

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

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

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

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

Conclusion général

Conclusion général

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

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

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

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

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

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

Résumé

1- Le commerce international ne doit pas être appréhendé uniquement à travers le binôme acheteur vendeur, en effet l'institution bancaire est le maillon principal de toute la chaîne d'exportation, qu'il s'agisse du préfinancement, du financement ou du paiement de l'opération. Il s'avère que bon nombre de techniques du commerce international sécurisent les transactions à travers la garantie de l'importateur et de l'exportateur. A cet effet, le terme opérateur doit désormais concerner l'importateur, l'exportateur et le banquier. Selon les circonstances il peut être étendu à d'autres institutions financières.

2- La banque joue un rôle important en matière de financement des opérations du commerce extérieur. Elle rend les échanges commerciaux plus souples et rapides. Elle participe en tant qu'intermédiaire financier à travers les crédits accordés aux entreprises importatrices et exportatrices, mais au-delà de tout ça, elle s'engage directement dans certaines opérations mais sa responsabilité dans ce contexte n'est pas diminuée des risques, c'est dans ce cadre que des garanties ont été mises en place dans le but de les couvrir. Finalement, on peut dire que la banque n'est pas un simple intermédiaire financier mais, c'est un partenaire primordial.

3- L'Algérie comme tout pays n'est pas isolé du monde des échanges et son ouverture sur l'économie de marché permet l'importation et l'exportation aux entreprises. Comme mesure prise dans le cadre de commerce extérieur le gouvernement avait imposé le crédit documentaire comme seul moyen de paiement des importations de biens, édicté dans la loi de finance complémentaire de l'année 2009. Cette décision a eu certainement un effet important sur les opérations d'importation et qui se répercute sur le marché nationale.

Les recherches effectuées dans le processus de finalisation le présent travail nous ont amenées à ces résultats :

- Le commerce extérieur est d'une complexité et incertitude qui nécessite des mesures de sécurité.
- Les banques jouent un rôle trop important et d'accompagnement des importateurs et exportateurs lors de financement de leurs transactions commerciales avec l'étranger.
- Chacune des techniques de paiement présente des avantages et des inconvénients lorsque le crédit documentaire présente la technique la plus avantageuse.
- Le crédit documentaire couvre le risque d'insolvabilité et de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise, il est donc efficace et n'est pas idéal car il est d'un coût élevé et d'une lente procédure.

Tout en finançant les opérations de commerce extérieur, le contrôle des changes et la répression des infractions des changes demeurent désormais une question d'actualité

Mot clé ;

BNL. Commerce extérieur, Crédit DOC .Remise DOC. Technique de paiement