



Université Mouloud MAMMERRI de Tizi-Ouzou



Faculté des sciences économique, commerciales
des Sciences de gestion

Département des sciences de gestion

Mémoire de fin d'étude

en vue de l'option du diplôme de master en
sciences de gestion
option : finance et banque

Thème :

*Le rôle des banques algériennes dans le
financement de commerce extérieur : Cas de la
BNA Agence Draa Ben Khedda*

Présenté par :

- *M^{elle} : BOUARAOUI HASSINA*
- *M^{elle} : TALBI DYHIA*

Dirigé par :

- Mr : Abidi Mohammed

Membre du jury :

- | | | |
|---------------------------------|---------|---------|
| -Président : Mr. Oualiken Selim | M, C, A | à UMMTO |
| -Examineur : Mr. Achir Mohammed | M, C, B | à UMMTO |
| -Encadreur : Mr. Abidi Mohammed | M, C, B | à UMMTO |

Promotion : 2020/2021

Remerciement

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

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

M. Abidi Mohamed pour nous avoir encadrés et dirigés ce travail, tout en nous conseillant, nous aidant et nous encourageant au long de notre recherche.

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

Nos vifs remerciements s'adressent également à tout le personnel de la banque BNA de D.B.K en particulier le service commerce extérieur qui nous a beaucoup aidés durant notre stage.

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



Dédicace

Je dédie ce mémoire ;

A la lumière de mes jours, la source de mes efforts, la flamme de mon cœur, ma vie et mon bonheur, pour l'amour et les sacrifices que tu as consenti pour me pousser toujours vers l'avant, maman que j'adore, que dieu le procure une bonne santé et une longue vie.

A l'homme de ma vie, mon exemple éternel solide, l'œil attentif compréhensif et source de joie et de bonheur, celui qui s'est toujours sacrifié pour me voir réussir, que dieu te garde pour moi et te procure santé et longue vie mon chère papa, rien au monde ne vaut les efforts fournis jour et nuit pour mon éducation et mon bien être

A mon cher frère et ma sœur et mon fiancé.

A toute ma famille maternelle et paternelle

A ma binôme Dylia.

A tous mes amis, mes proches, et à tout ceux que j'aime et ceux qui m'aiment.

Cassina.



Dédicace

Je dédie ce mémoire ;

A la lumière de mes jours, la source de mes efforts, la flamme de mon cœur, ma vie et mon bonheur, pour l'amour et les sacrifices que tu as consenti pour me pousser toujours vers l'avant, maman que j'adore, que dieu le procure une bonne santé et une longue vie.

A l'homme de ma vie, mon exemple éternel solide, l'œil attentif compréhensif et source de joie et de bonheur, celui qui s'est toujours sacrifié pour me voir réussir, que dieu te garde pour moi et te procure santé et longue vie mon chère papa, rien au monde ne vaut les efforts fournis jour et nuit pour mon éducation et mon bien être

Ames chers frères et ma sœur.

A toute ma famille maternelle et paternelle

A ma binôme Hasina.

A tous mes amis, mes proches, et à tout ceux que j'aime et ceux qui m'aiment.

Dyhia.

Liste des abréviations ;

AGI : AUTOTISATION GLOBALE D'IMPORTATION

BADR : BANQUE ALGERIENNE DE DEVELOPPEMENT RURAL

BDL : BANQUE D'ENVELOPPEMENT LOCALE

BNA : BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

CACI : CHAMBRE ALGERIENNE DE COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE

CAGEX : LA COMPAGNE D'ASSURANCE DE GARANTIE DE L'EXPORTATION

CREDOC : CREDIT DOCUMENTAIRE

DBK : DRAA BEN KHEDDA

DGD : LA DIRECTION GENERALE DES DUANES.

D10 : DOCUMENT DOUANIERE D'IMPORTATION.

EURO : EUROPE.

FMI : FONDS MONNAITAIRE INTERNATIONAL

FSPE : LE FOND SPECIALE DE PROMOTION DES EXPORTATIONS.

INCOTERMS : INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS.

LFC : LOIS DE FINANCE COMPLEMENTAIRE

MC : MINISTRE DE COMMERCE

NIF : NUMERO D'IDENTIFICATION FISCALE

REMDOC : REMISE D'DOCUMENTAIRE.

RIB : RELEVÉ D'IDENTITE BANCAIRE.

SAFEX : LA SOCIETE ALGERIENNE DES FOIRE ET EXPORTATION.

SARL : SOCIETE A RESPONSABILITE ILLIMITE.

SWIFT: SOCIETY FOR WORLDWIDE INTERBANK FINANCIAL TELECOMMUNICATION.

TTC: TOUT TAXES COMPRIS.

TVA: TAXE SUR LA VALEUR AJOUTEE.

Introduction générale

Le commerce extérieur est une discipline qui concerne les opérations d'achat et de vente de marchandises réalisées entre espace économique nationaux, il est né du besoin ressenti par les êtres humains de pratiquer des échanges au delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses à cause de diversité dans la distribution des richesses, et il est développé grâce à l'ouverture des économies nationales.

Aujourd'hui, il est devenu une variable impératif dans le monde économique contemporain, il manifeste la complémentarité et l'imbrication des producteurs et des consommateurs des différents pays et il affecte l'autonomie des politiques économiques, de plus il constitue un pilier essentiel de la croissance économique de chaque pays.

Lors d'une opération du commerce extérieur, l'exportateur et l'importateur exigeront respectivement des couvertures entre les risques de non-paiement et le risque de non – livraison. Pour répondre aux exigences des deux opérateurs et couvrir les besoins de financement, les importateurs font appel aux banques ou aux institutions financières spécialisées qui déterminent la technique de financement la plus appropriée, selon la nature du produit, le montant, et les délais des crédits liés à la transaction.

L'encadrement juridique des opérations du commerce extérieur est un acte essentiel pour assurer la légalité des transactions commerciales (importateurs/exportateurs) et déterminer les responsabilités des intervenants dans ce processus dont la banque demeure le maillon le plus important de la chaîne logistique du commerce extérieur et se caractérise par son rôle substantiel dans l'accompagnement de l'importateur et l'exportateur lors du financement de leurs transactions commerciales avec l'étranger.

Toutefois, les banques grâce à leurs réseaux d'agences et de correspondants sont en mesure de fournir à leur clients toutes les précisions nécessaires sur les entreprises étrangères vu le nouvel ordre économique mondial (mondialisation)¹ l'activité de ces derniers sont de plus en plus orienté vers les échanges internationaux

L'Algérie comme tout pays, n'est pas isolé du monde des échanges et devait s'intégrer dans le tissu économique mondial par la mise en œuvre de réformes économiques et financières visant à la libéralisation du commerce extérieur. Ces réformes ont renforcé le rôle des banques

¹ «La mondialisation peut se définir comme le processus par lequel l'interdépendance entre les marchés et la production de différents pays s'accroît sous l'effet des échanges de biens et de services ainsi que des flux financiers et technologique» M^{elle} Karina.Cherrou, mémoire de Magister : «la compétitivité dans le cadre de la mondialisation», 2014, p20.

Introduction générale

commerciales en tant qu'un intermédiaire agréé dans leur intervention dans les opérations du commerce extérieur en apportant un appui technique et financier aux opérateurs économiques.

Et pour gérer ce commerce hors frontières, le système bancaire algérien dans son ensemble a mis en place des moyens et des techniques pour accompagner les opérateurs économiques dans leurs activités commerciales.

Parmi ces techniques, on trouve "la remise documentaire" et "le crédit documentaire" qui constituent les paramètres indéterminants et indispensables aux échanges commerciaux.

-La remise documentaire où l'encaissement documentaire, est né de la méfiance réciproque qui existe entre le vendeur et l'acheteur de pays différents.

-le crédit documentaire est "une opération pour laquelle un banquier intervenant en vue du règlement d'une vente commerciale, le plus souvent internationale promet de payer le vendeur contre remise de certains documents, qui ordinairement lui assurent un gage sur la marchandise objet de la transaction». le crédit documentaire garanti au vendeur d'être payé et de l'être au fur et à mesure de ses livraisons et d'autre part, à l'acheteur une livraison dans des délais et conformément aux dispositions du contrat.

De ce fait, l'objectif que nous assignons de ce travail consiste à tenter de répondre à la problématique suivante :

❖ ***Quel est le rôle joué par les banques algériennes dans le processus de financement des opérations du commerce international ?***

A partir de cette question centrale découlent d'autres sous-questions suivantes ;

- En quoi consiste le commerce extérieur ?
- Quelles sont les techniques et les moyens de paiement du commerce international mis à la disposition des clients par les banques algériennes, et les risques qui lui sont associés ainsi que les garanties qui y sont rattachées ?
- Quelle est la perspective du système bancaire algérien et comment a été marquée l'évolution de la réglementation algérienne en matière d'exercice des opérations du commerce extérieur ?
- Quelle est la place de la banque Nationale d'Algérie (BNA) dans la prise en charge de cette activité, en tant qu'un échantillon d'étude ?

Introduction générale

Méthodologie de recherche:

Pour mener à terme notre travail, nous avons adopté une démarche méthodologique orientée dans les directions suivantes :

- Une approche théorique basée sur une recherche bibliographique et documentaire, où nous avons pu consulter des supports tels que (ouvrages, articles, mémoires...) afin de collecter le maximum d'information en lien avec notre thème.
- Une approche pratique basée sur un portefeuille de données collecter grâce au contact direct avec les responsable du la BNA chargé de la prise en charge de l'activité du commerce extérieur.

Plan de travail :

Afin d'apporter des éléments de réponse à la problématique posée, nous avons divisé notre travail en trois chapitres :

- Le premier chapitre est conceptuel, intitulé «les aspects théoriques du commerce extérieur ». il est devisé en trois sections, la première porte sur les éléments fondamentaux du commerce extérieur, la seconde traite l'évolution de la réglementation de ce dernier et la dernière section sera sur les incoterms.
- Le deuxième chapitre est scindé en trois sections. Les deux premières portent successivement sur les techniques, les moyens et les instruments de paiements du commerce extérieur, quand à la dernière, elle est consacrée à mettre en évidence les différents risques et les garanties liées à ce dernier.
- Le troisième chapitre, fera l'objet de notre cas pratique. Où nous allons présenter un cas d'opération du commerce extérieur par deux techniques de financements, l'un est la remise documentaire et l'autre le crédit documentaire au sein de la banque Nationale d'Algérie (BNA).

SOMMAIRE

Remerciements

Dédicaces

Liste des abréviations

Sommaire :

Introduction générale

Chapitre 1 : Les aspects théorique du commerce extérieur

Introduction

Section 1 : Eléments fondamentaux du commerce extérieur

Section 2 : Evolution de la réglementation du commerce extérieur

Section 3 : les incoterms

Conclusion

Chapitre 2 : Les techniques et les moyens du financement du commerce extérieur

Introduction

Section 1 : Les techniques de financement

Section 2 : Les moyens et instruments de paiement

Section 3 : Les risques et les garanties lies au commerce extérieur

Conclusion

Chapitre 3 : Rôle de la banque nationale algérienne (BNA) dans le financement du commerce extérieur.

Introduction

Section 1 : La présentation générale de la banque (BNA).

Section 2 : traitement d'une opération d'importation par la remise documentaire et le crédit documentaire.

Section 3 : Etude comparative entre une opération d'importation par le crédit documentaire et une opération d'importation par la remise documentaire

Conclusion ;

Chapitre 01 : Les Eléments Fondamentaux Du Commerce International

Introduction

Le commerce extérieur figure parmi les premiers domaines qui cristallisé l'attention des économies. La naissance et l'évolution du commerce extérieur expliquent son originalité, le pourquoi des échanges et son intérêt pour les nations.

Le commerce international est une pratique ancestrale, qui a vu le jour avec la naissance des nations et qui n'a cessé d'évaluer avec le temps. C'est à partir de XVI^{ème} siècle, les économistes ont tenté d'expliquer les échanges internationaux à travers les théories du commerce international, qui ont donnée naissance aux plusieurs organisations économiques qui ont pour but d'encourager le commerce international qui connait un essor récent aussi du fait de la mondialisation.

En Algérie, l'économie s'ouvre depuis 1990 suite à des réformes économiques menée par le gouvernement. Mais la libéralisation effective du commerce extérieur a été entamée en 1994 dans le cadre d'un processus transitoire systémique soutenu également par un programme d'ajustement structurel accordé avec le FMI.

Les échanges commerciaux entre opérateurs économiques de différents pays ne cessent d'augmenter. A cet égard les opérations du commerce extérieur présentent un intérêt d'une grande importance.

En effet, l'éloignement des commerçants et les différences existantes entre les pays nécessitent l'intervention de certains organismes à vocation internationale, tel que «la chambre du commerce international» afin d'harmoniser certains règles et pratiques commerciales et financiers et suivre l'évolution du commerce extérieur.

Dans ce premier chapitre, nous allons essayer d'élaborer un aperçu historique des théories qui ont marqué le développement des échanges du commerce extérieur, ensuite nous allons présenter l'évolution de la réglementation du commerce international en Algérie et enfin nous aborderons les incoterms.

Section 1 : Elément fondamental du commerce extérieur

Le commerce international a traversé plusieurs étapes à travers le temps, dans cette section on va présenter un aperçu théorique du commerce extérieur

1/ Définition de commerce extérieur :

Chapitre 01 : Les Eléments Fondamentaux Du Commerce International

Le commerce extérieur est l'ensemble des échanges de bien et de services entre une économie et le reste de monde. Dans le sens nation-étranger, c'est l'exportation et dans le sens étranger-nation c'est l'importation.¹

Le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) entre les espaces économiques de nationalités différentes. Au sens large, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) et de service entre les espaces économiques de nationalités différentes. Les flux de services sont pris en compte dans la mesure où leurs parts progressent rapidement dans les échanges internationaux (notamment le transport, le tourisme, et les services aux entreprises)²

2/ Définition de L'importation :

Le terme « importation» désigne en économie l'ensemble des achats de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (biens de capital).³

3/ Définition de L'exportation :

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

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

4/ les théories du commerce extérieur :

Les théoriciens distinguent entre deux théories du commerce international, les théories traditionnelles classiques d'Adam Smith et d'avid Ricardo, les théories néoclassiques «HOS» et les nouvelles théories de l'échange international.

1/ : Les théories traditionnelles du commerce extérieur :

Les théories (classiques, néoclassiques...) permettent d'expliquer les différentes visions par plusieurs approches, qui ont pour but d'avoir les avantages et les limites de chaque théorie.

¹ Le dictionnaire du commerce extérieur, sur <https://www.glossaire-international.com:pages/tous-les-termes/commerce-international,html>.

² [http://ses.webclass,FR/notion/commerce-international](http://ses.webclass.FR/notion/commerce-international). Le dictionnaire du commerce extérieur, sur <https://www.glossaire-international.com:pages/tous-les-terme/commerce-international,html>.

³ <http://economie.trader-finance.fr.importation>.

Chapitre 01 : Les Eléments Fondamentaux Du Commerce International

1- Les théories classiques du commerce extérieur :

La théorie classique ne peut être considérée comme un tout, elle se compose en réalité de différentes écoles, représentées par les économistes Adam Smith, David Ricardo.

1-1. La théorie de l'avantage absolu chez ADAM SMITH :

Adam Smith est considéré comme « le père de l'économie politique » autant que discipline autonome. Il a publié en 1776 son livre « Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations ». Ses contributions portent notamment sur :

-La théorie de la valeur et des prix : Smith adopte une théorie de la valeur de travail : « le travail est le fondement et l'essence des richesses », il distingue la valeur d'usage, qui est liée à l'utilité des biens, et la valeur d'échange qui exprime le pouvoir d'acheter d'autres biens.⁴

-La théorie de main invisible : Smith s'efforce de démontrer, non seulement que l'échange est la source du bien-être des individus et de la richesse des nations, mais aussi qu'il atteint cette fin de lui-même. Autrement dit, en laissant les individus libres d'orienter leurs activités selon leur intérêt propre, on assure nécessairement l'intérêt de la société tout entière. C'est la célèbre parabole de main invisible.⁵

-La théorie de la division de travail : Smith montre que la division du travail permet d'accroître la productivité.

-L'intervention de l'Etat : pour Smith, la prospérité d'une économie suppose la paix, des taxes modères et « une administration tolérable de la justice », il est favorable à une intervention de l'Etat limitée aux fonctions régaliennes (police, justice, défense, diplomatie).

-La théorie de commerce extérieur : Smith se montre favorable à la liberté de commerce extérieur et une division internationale de travail qu'il explique par la théorie des avantages absolus.⁶

1-2 Les théories de l'avantage comparatif chez David RICARDO :

Cette théorie est restrictive car les avantages ne sont pas toujours absolus et tous les pays ne possèdent pas des avantages absolus dans la division internationale du travail, Pour Ricardo

⁴ Rémi LEURION, pierre FROIS « Le meilleur de DCG 5 Economie », 2ème Edition Foucher, Vanves 2011. Pp 8-9.

⁵ Ghislain DELEPLACE, « Histoire de la pensée économique » 2ème Edition DUNOD, Paris, 2007, p68.

⁶ Rémi LEURION, pierre FROIS, op-cit, p9.

Chapitre 01 : Les Eléments Fondamentaux Du Commerce International

l'échanges est souhaitable même dans le cas où il n'existe pas d'avantages absolus. En effet chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production où il présente la plus grande supériorité ou la moins grande infériorité. David Ricardo suppose que le travail est le seul facteur de production et que ce facteur est mobile à l'intérieur du pays mais immobile à l'international. Ricardo illustre sa théorie en prenant l'exemple de deux produits et deux pays : le drap et le vin et le Portugal et l'Angleterre. Dans son exemple, le Portugal est plus productif que l'Angleterre dans les deux productions. Pourtant, l'avantage du Portugal est comparativement plus grand dans le vin, L'Angleterre que du drap, et à échanger ensuite une partie de leur production. A partir de ce modèle on peut conclure deux résultats fondamentaux :

Les pays sont toujours gagnants à l'échange qui permet de produire de manière plus efficace et en situations d'échange, les pays vont se spécialiser dans la production du bien où ils possèdent un avantage comparatif.

La théorie ricardienne permet de produire les mêmes quantités à l'échelle planétaire en utilisant moins de facteurs de production.⁷

2 - Les théories néoclassiques du commerce extérieur :

Après les classiques, nous avons les néoclassiques qui ont contribué à leur tour au développement du commerce extérieur, parmi leurs travaux nous avons :

2-1 : La théorie de la dotation en facteur de production d'HOS :

Cette théorie met l'accent sur la différence de dotation, ainsi que les prix relatifs des facteurs entre deux pays pour expliquer le commerce.

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

2-2 : Le paradoxe de Leontief (cas des USA en 1950) :

Le premier auteur qui tenta de tester le modèle d'Echsher et Ohlin fut w.Léontief, dans les années 1950 partant de principe que les Etats-Unis étaient abondants en capital, il mit au point

⁷ M. Basle, B. Chanence GLLeobal, F. Benhamou, Geldon, et A .Lipietez « Histoire des pensées économique internationale, Edition, Dolloz, 1993, p62»

Chapitre 01 : Les Eléments Fondamentaux Du Commerce International

un test devant déterminer, si les exportations américaine étaient plus intensive en capital que les importations.

Pour élaborer son test, Leontief se servit de tableau d'input-output de l'économie américaine qu'il avait lui-même conçu. Un tableau input-output décrit les flux de biens et de services entre chaque secteur d'une économie. Chaque industrie dépend des autres industries pour les matières premières ou les produits intermédiaires. Par exemple, la production d'ordinateur demande l'utilisation de matière plastique, d'acier, de semi-conducteurs..., à l'inverse, les autres industries utiliseront également des ordinateurs dans leur production. De la même manière, le modèle input-output permet de connaître les besoins en capital dans la production de chaque branche.

Leontief établit ses calculs sur 200 industries, Il sépara d'abord les industries exportatrices (ayant un solde commercial « exportation-importation » positive) les industries importatrices (ayant un solde commercial négatif), Puis il supposa que les exportations diminuaient de 1 millions de dollars, il calcula la diminution ou l'augmentation des biens en capital et en travail lié à ces variations. Utilisant les données de 1947, Leontief prenant les branches importations (dont les productions pouvaient apparaître comme des substituas aux importations), remplacés 1 millions d'importation par an production nationale demanderait 170 hommes-années et 3,1millions supplémentaire. En revanche la réduction des exportations de 1 millions de dollars dégageait 182,3 hommes-années et 2,6 millions de capital.

3 - Les nouvelles théories du commerce extérieur :

La nouvelle théorie du commerce extérieur s'est développée depuis la fin des années soixante-dix sur la base d'une critique de la théorie traditionnelle, notamment de l'approche HOS. En revanche la nouvelle théorie développe une approche complète et formalisée qui cherche à rendre compte de phénomènes inexplicables par les anciennes théories et applique de nouveaux instruments d'analyse.

Le principal auteur de la nouvelle théorie est PAUL KRUGMAN. Son analyse montre que la concurrence internationale n'est pas pure et parfaite.

En effet, il ya trois aspects fondamentaux qui ont été introduits par les nouvelles théories du commerce internationale pour expliquer les échanges contemporains :

- Le rôle de la technologie.

Chapitre 01 : Les Eléments Fondamentaux Du Commerce International

- Le rôle de la demande.
- Le rendement d'échelle croissant.

3-1 Le rôle de la technologie : cette théorie montre que les écarts-technologiques entre les pays déterminent l'essentiel des échanges internationaux. Car un pays qui est avancée en matière de technologie dispose d'un avantage comparatif, lui conférant un monopole d'exportation des produits de secteur avec la création des produits nouveaux.

Cette théorie a connu deux approches :

a) - *l'approche de M.PONSER* ; Michael Ponsér dans son ouvrage *«International Trade and Technical Change, 1961»*, explique que les firmes des différents pays sont engagées dans un processus d'innovation permanent est celle qui réalisent en matière de recherche-développement dispose d'un avantage sur les autres.⁸

Le pays innovateur doit conserver son avancée technologique en utilisant une stratégie du temps qui dépend de deux éléments ; le temps nécessaire à la diffusion du produit vers les autres pays "demande Lag", et le délai correspond à la mise en place de produits concurrents issue de la limitation du bien par des produits étrangers "imitation Lag".⁹

b) – *L'approche de R.Vernon* : Raymond Vernon dans sa tentative de recherche sur les déterminants du commerce international, montre que tout produit innovant connaît un cycle de vie de son lancement jusqu'à son déclin. Le principe est qu'une innovation technologique crée un avantage comparatif nouveau pour un pays donné tant que sa propagation internationale ne s'est pas encore effectuée, trois phases sont distinguées dans l'évolution des conditions et des lieux de production ainsi que l'attitude des consommateurs face au produit nouveau¹⁰.

- **Phase du produit nouveaux** ; lorsqu'un produit nouveau apparaît il est d'abord fabriqué dans le pays qui est à l'origine de l'innovation, lorsque les caractéristiques du produit se précisent et les normes de production se fixent, et tendit que sa renommée s'accroît et que sa demande interne se tarit, il peut non seulement être vendue dans d'autres pays mais être produit ceux-ci. A la fin de cette phase, la concurrence par le

⁸Fegluizzi.A «Economie Internationale, faits-théories-débats contemporains», Edition Ellipses, Paris, 2006, p 206.

⁹Guillochon.B, Kawecky.A« Economie National», édition, Dunod, Paris, 2003, p62.

¹⁰ B.Guendouzi, «relations économiques internationales», édition el Maarifa, 2008, p28-29.

Chapitre 01 : Les Eléments Fondamentaux Du Commerce International

prix entre les firmes commence et les méthodes de production de masse sont utilisées et les exportations commencent à apparaître destinées aux consommateurs étrangers.

- **Phase du produit mûr** ; le produit mur connaît un degré de normalisation technologique, sa demande s'accroît et s'élargit vers d'autres pays, des concurrents apparaissent à l'étranger et les exportations se développent car le prix du produit devient de moins en moins élevé et les producteurs cherchent de plus en plus de nouveaux marchés.
- **Phase du produit standardisé** ; une fois le produit est connu sur le marché, il est possible d'envisager entièrement sa production en dehors du pays novateur, lequel devient importateur net. Les pays en voie de développement deviennent producteurs du fait de la banalisation du produit et exportent à leur tour vers les pays industrialisés.

En définitive, les produits issus de l'innovation et au début de cycle sont exportés vers les pays technologiquement développés, où il existe la même demande pour ce type de bien. Puis, en fin de cycle, les exportations se font vers les pays moins avancés.

3-2 Le rôle de la demande : dans les années 1961-1971, les auteurs vont se pencher sur la demande afin d'expliquer les échanges intra-branches¹¹ entre les pays ayant le même niveau de développement. On distingue ;

3-2-1) La théorie de la demande représentative : (Steffan Branson Linder)

Selon Linder (1961), la demande joue un rôle essentiel dans l'explication du commerce international, il oppose une analyse qui met en avant les similitudes de la demande. Pour lui, les conditions de la production au sein d'un pays dépendent des conditions de la demande et les producteurs nationaux produisent d'abord pour leur marché national «demande domestique représentative». Les exportations sont un commerce de surplus par rapport à la consommation intérieure donc c'est cette demande représentative qui détermine la nature des produits exportés. En revanche, le marché extérieur n'est alors que le prolongement d'un marché intérieur. Les échanges donc s'effectuent entre pays semblables et concernent des produits proches où la demande à ces produits existe déjà. La concurrence entre les entreprises va donc les pousser à chercher à s'implanter simultanément sur le territoire des concurrents, ce qui va entraîner l'apparition d'un commerce intra-branche.

¹¹ Echanges intra-branches ; désigne les importations et les exportations de produits similaires entre les pays, c-à-dire produits relevant de la même branche d'activité.

3-2-2) La théorie de la demande de différents produits :(Lassudrie-Duchêne) :

Dans son article «la demande de différence et l'échange international» (1971), Bernard Lassudrie-Duchêne développe la théorie de la demande de différence pour expliquer pourquoi les pays échangent entre eux des produits similaires. Pour lui le consommateur est sensible à l'élargissement de son éventail de choix et qu'il demande donc des produits étrangers assez similaires aux produits du marché intérieur¹².les consommateurs exigent d'acheter des produits semblables mais non identiques, il devient alors indispensable d'importer des produits ayant des caractéristiques différents, des produits locaux et qui vont permettre une extension de l'offre sur le marché intérieur.

Les échanges internationaux s'expliquent alors non pas par les différences des prix des produits, mais plutôt par la différenciation des caractéristiques des produits eux-mêmes et donc par des qualités stratégiques de recherches, de qualité, de marketing et de publicité.¹³

3-3 Le rendement d'échelle croissant : le rendement d'échelle est le lien existant entre les quantités produites et le cout de production, deux types de rendements d'échelle sont pris en comtes dans le commerce international :

- ❖ Le rendement d'échelle constant posé par les théories traditionnelle, ce qui implique que la spécialisation international n'est déterminée que par des différences internationales des techniques de production (D.Ricardo(1817)) ou dans les dotations relatives de facteurs de production (HOS (1919-1949)).
- ❖ Le rendement d'échelle croissant où les couts de productions diminuent avec les quantités produites donc on parle d'économie d'échelle¹⁴.ce concept a été développé par ALFRED MARSHALL (1879) qui a fait la distinction entre les économies d'échelles internes et externes à la firme.

L'économie d'échelle interne sont celle qui résultent des avantages qui procure la taille au niveau de la gestion afin d'augmenter la production avec des couts unitaires moindres. Lorsqu'il existe ce cas les marchés deviennent oligopolistique, voir monopolistique.

Les conséquences de ces économies d'échelles sur les échanges internationaux peuvent être exposées dans le contexte particulier du monopole contestable, c'est-à-dire : un marché où la

¹² GORABA BA. «Les conflits de la mondialisation», université Nice Sophia Antipolis, 2006, p19.

¹³ <http://www.glossaire-internationa.com>.

¹⁴ L'économie d'échelle est le fait d'avoir plus de quantités produites avec des couts moindres

Chapitre 01 : Les Eléments Fondamentaux Du Commerce International

firmes installées peuvent voir leur position contestée si le prix d'un niveau égal au coût moyen. Mais dans cette situation la spécialisation internationale est totale, chaque bien n'est produit que par une seule firme et donc dans un seul pays¹⁵.

L'économie d'échelle externe à la firme mais interne au secteur sont compatibles avec la persistance de la concurrence, le coût unitaire dépend alors de la taille de la firme (l'enivrement global de la firme). L'auteur Silicon Valley explique que la proximité géographique des firmes conduit à la diffusion d'informations entre les firmes par des rencontres fortuites entre les salariés.

Une telle économie existe d'une manière significative dans la production d'un bien donné, elle a pour effet de favoriser toutes choses par ailleurs. Les nations qui produisent des volumes importants de ce bien ainsi qu'une qui est la première dans la production d'un bien ne pourra pas être concurrencée par une autre, avantagée d'un taux de salaire plus faible, mais qui ne peut arrêter à un niveau de production suffisant pour bénéficier des économies d'échelle.¹⁶

Dans cette situation découlent trois (03) conséquences importantes ;¹⁷

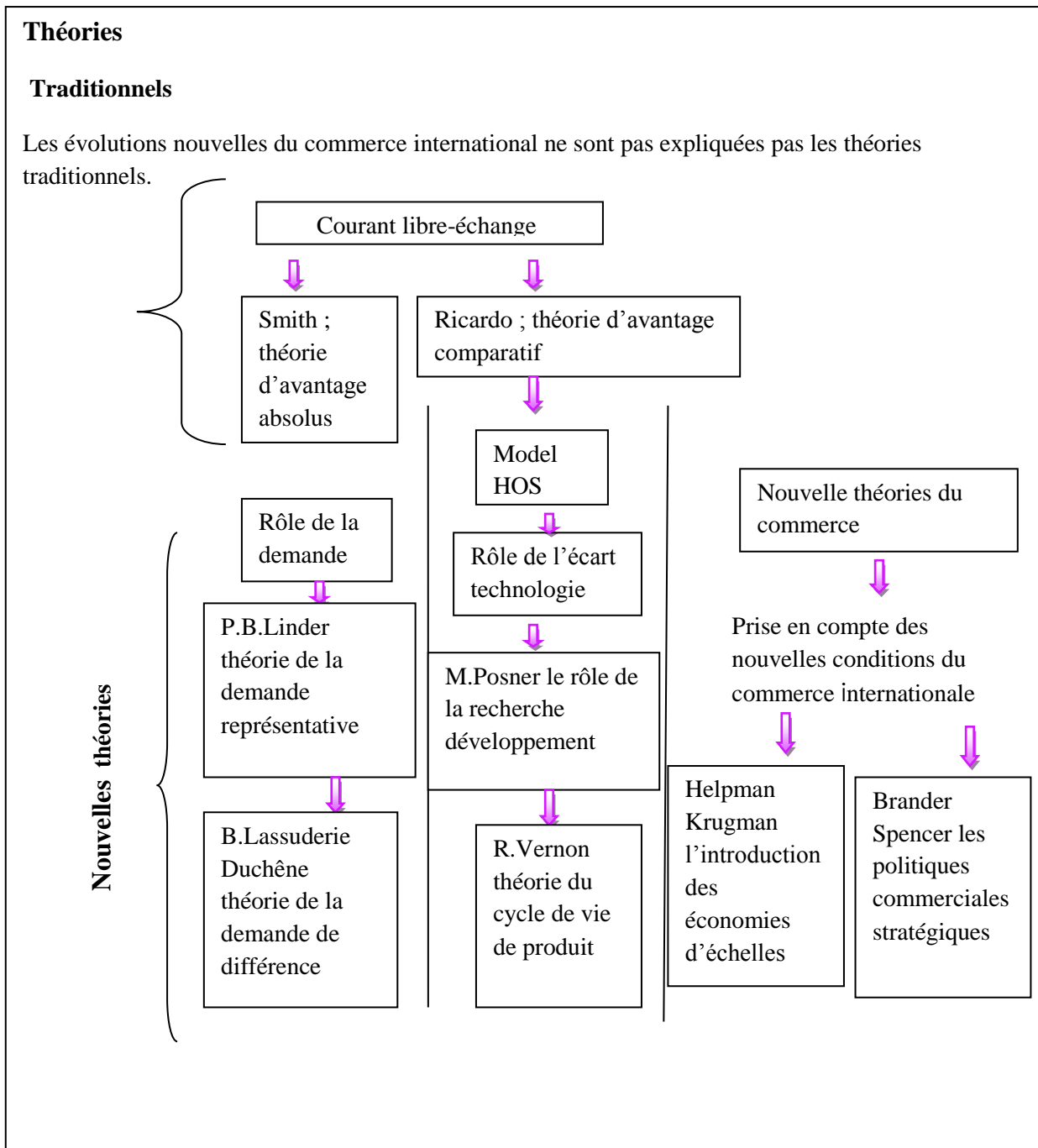
- La taille du marché intérieur d'une nation, en présence d'économie d'échelle externe, est un facteur explicatif du commerce extérieur.
- Les spécialisations internationales résultant des économies d'échelle externe sont stables, même si les avantages comparatifs se modifient (un nouveau pays accédant à la technologie capable potentiellement de produire à un coût unitaire plus faible en raison de l'infériorité des coûts salariaux ne pourra pas rentrer dans le marché).
- Des «accidents historiques», conduisant à la production du bien dans un pays donné peuvent expliquer les flux internationaux.

¹⁵ M. Rainelli, «le commerce international», Edition la Découverte, Paris, 2003, P62.

¹⁶ M. Rainelli, op, cit, p63.

¹⁷ D. Birindwa Karahanga, «les déterminants des échanges commerciaux en RDC», université Evangélique d'Afrique, 2007, p

Chapitre 01 : Les Eléments Fondamentaux Du Commerce International



Source ; Figliuzzia, Economie internationale : faits-théorie contemporains, éd Elipses, paris, 2006, p180.

Section 02 : Evolution de la réglementation du commerce extérieur

Le système bancaire et le commerce extérieur Algériens se sont caractérisés par une évolution très importante des différents ajustements et réformes mis en œuvre. La libération des échanges extérieurs paraît comme l'essentiel des réformes mises en place par les autorités Algériennes pour répondre à la nécessité d'adhérer à une économie de marché libre et ouverte

Chapitre 01 : Les Eléments Fondamentaux Du Commerce International

dans le contexte de la mondialisation, surtout que de nombreuses études attestent aujourd'hui que l'ouverture commerciale constitue un catalyseur du développement économique.

I- Cadre général du processus d'ouverture du commerce extérieur

« Le commerce extérieur peut être défini comme étant l'examen des modalités de déroulement des opérations d'importation et d'exportation de tout produit à travers les frontières d'un état ». Tel que dispose l'article premier de l'ordonnance 03-04 du 19 juillet 2003, relative aux règles applicables aux déroulements des opérations d'importations et d'exportations de produit.

Ainsi cette section portera sur l'évolution des règles qu'a connu l'Algérie pour gérer ce domaine en sortant d'une monopolisation de l'état vers une libération de son commerce extérieur, en abordant et en analysant les étapes et les changements opérés à travers un certain nombre de textes relatifs au cadre juridique, aux intervenants et leurs rôles.

1- La période de la gestion administrée du commerce extérieur :

Une économie planifiée (1962-1978)

A l'indépendance, on a assisté à l'émergence d'un pouvoir autoritaire ou l'Algérie a opté pour un système d'économie dirigiste et planifiée

Cet effet, l'économie était définie par l'intervention de l'état dans tous les secteurs d'activités. Les banques publiques représentaient chacune en ce qui la concerne des segments de l'économie et elles prenaient en charge leurs financements.

Ce système de gestion administré, a commencé progressivement à être mis en place évoluer d'un simple contrôle à une véritable nationalisation des échange commerciaux et l'adoption d'un système de contrôle des changes qui se définit comme étant «un ensemble de mesures édictés par les autorités à travers la banque d'Algérie pour réglementer et contrôler les opérations du commerce extérieur et des échanger».

Pendant cette période, l'Etat a procédé à la mise en place d'une économie planifiée centralisée en nationalisant tous les secteurs clés de l'économie et utiliser certaines entreprises publiques comme instruments de contrôle du commerce extérieur en octroyant à certaines d'entre elles

Chapitre 01 : Les Eléments Fondamentaux Du Commerce International

le statut de monopoles officiels et ce monopole de l'état fut encadré par la circulaire 21 du 20/02/1973, qui créa les autorisations globales d'importation ¹⁸(A.G.I).

Cette autorisation apparaît aussi comme un instrument de commerce extérieur .En effet, elle est délivrée au même titre que les licences d'importation dans le cadre d'un programme générale d'importation, arrêté annuellement par le gouvernement. Par la suite l'état durcit son approche du commerce extérieur en promulguant en février 1978 une loi (loi 78-02) qui les transactions (achats et ventes de biens et services) avec l'extérieur sont désormais du seul et unique ressort des monopoles déployés par les entreprises socialistes.

Cette ordonnance, restera en vigueur jusqu'à l'émergence de la crise financière de 1986¹⁹.

2/ Le monopole de l'état sur le commerce extérieur (1978-1988)

La crise amorcée en 1986 a été incontestablement le catalyseur et l'élément déclencheur qui a rendu obligatoire le lancement des réformes en premier lieu dans leur volet relatif au commerce extérieur. C'est ainsi qu'un large mouvement de désengagement de la gestion de l'économie de façon administrée a été initié de manière déterminée par l'état Algérien.

La réforme du commerce extérieur, depuis cette date a suivi plusieurs étapes caractérisées par des hésitations, un vide total et enfin une rupture brutale. La période 1986-1988 est considérée comme étant la première tentative de mettre fin à la réglementation relative aux autorisations globales d'importation (AGI)²⁰ et à la loi 78-02 relative au monopole de l'état sur le commerce extérieur.

Cette période verra la mise en place de plans de financement établis par produit, par opérateur et des plans de distribution. Ce sera, pour cette période, la seule réglementation en matière de commerce.

¹⁸ « L'AGI (Autorisation Globale d'importation) est un titre annuel d'importation délivré par l'état à l'entreprise couvrant la totalité des importations à réaliser » L'entreprise algérienne face à quel genre d'environnement ? Par Leila MELBOUCI, faculté des Sciences Economique. Université de TIZI OUZOU. Page 51.

¹⁹ « La réforme monétaire et financière en Algérie » Par Ahmed Henni Edition 2009 « Le système Algérien est confronté à une crise grave lorsque les prix du pétrole eurent, en 1986, amorcé une chute durable, épuisé les réserves de change et compromis la capacité externe de remboursement. Une réforme monétaire et fiscale s'avéra dès lors nécessaire dans son principe et radicale dans son contenu».

²⁰ En 1974 un système d'autorisations globales d'importation (AGI) fut institué. Par ce système seul l'Etat à travers les entreprises ou organisme publics, est habilité à effectuer les opérations de commerce extérieur. Ordonnance n° 74-12 du 30 janvier 1974 relative aux conditions d'importation de marchandises (JORADP n°14 du 15/02/1974 page 171).

Chapitre 01 : Les Eléments Fondamentaux Du Commerce International

Une deuxième étape sera entamée avec l'annulation de la loi 78-02 relative au monopole de l'état sur le commerce extérieur et son remplacement par la loi 88-29 du 19 juillet 1988 relative à l'exercice du monopole de l'état sur le commerce extérieur.

Pour l'essentiel, cette loi conserve le monopole de l'état sur le commerce extérieur mais supprime les attributions antérieures données à un opérateur pour tel ou tel produit, par contre le secteur privé reste soumis au régime des licences d'importation et se voit toujours interdit l'accès à la revente en l'état.

3- La libéralisation du commerce extérieur :

A la fin des années 80, l'Algérie a initié des réformes en vue de permettre la transition vers une économie de marché, elles se sont matérialisées par la mise en œuvre d'un ensemble de mesures, ce programme de réformes lancé en 1988 a amorcé la suppression du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur. Le décret n° 88-201 du 18-10-1988 abrogeait toutes dispositions réglementaires conférant aux entreprises socialistes l'exclusivité d'une activité ou le monopole de la commercialisation.

Toutefois, des hésitations observées dans la mise en œuvre de cette nouvelle législation jusqu'en 1989 car celle-ci n'a pas explicitement supprimé le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur mais en a seulement assoupli l'exercice.

+Certains changements importants sont intervenus au début de l'année 1990, avec la mise en place de la loi 90-10 dite «Loi sur la monnaie et le crédit » apparait enfin une réelle volonté d'opter pour la libération du commerce extérieur et elle a mis pour la première fois, les bases d'un cadre juridique commun à toutes les banques et à tous les établissements financiers²¹et que le système bancaire s'est vu confier le pouvoir de décision en la matière.

Sur le plan légal, c'est la loi de finances complémentaire pour 1990 (articles 40 et 41) qui a explicitement établi la libération du commerce extérieur. Les dispositions de cette loi seront consolidées en 1991 à travers le décret N° 91-37 du 13 février 1991 qui a fixé les conditions d'intervention en matière de commerce extérieur.

Pour atténuer les effets de cette première phase de libération sur les secteurs les plus délicats de la production locale, deux décrets exécutifs avaient été promulgués en 1992 : le décret N° 92-122 du 23-03-1992 qui prévoyait des modalités de mise en œuvre de :

²¹ SADUG, A, système bancaire algérien : la réglementation relative aux banques et établissements financiers, les presses de l'imprimerie A.DEN, Alger, page 41.

Chapitre 01 : Les Eléments Fondamentaux Du Commerce International

- Droits anti-dumping.
- Et de droits compensateurs.

Et ceci parle décret N° 92.123 du 23-03-1992 qui appliquait ces dispositions pour certains produits relevant des secteurs de l'économie.

Cette première phase de libéralisation du commerce connaitre un arrêt en 1992 (circulaire gouvernementale N° 625 du 18-08-1992). Le programme de réformes engagé depuis 1988, accéléré à partir de 1991, s'est en effet heurté à une situation qui a incité les pouvoirs publics au retour temporaire à la gestion administrée du commerce extérieur.

La chute brutale des prix du pétrole en 1993, associée au poids exorbitant du service de dette et la chute des financements extérieurs avait poussé l'Algérie au bord de l'étranglement financier au début de l'année 1994 à accélérer le développement de son commerce extérieur.

En avril 1994, les autorités algériennes vont signer, pour une année, un accord stand-by²² avec le fonds Monétaire International (FMI) à la suite duquel sera rééchelonnée une partie de la dette. La poursuite du rééchelonnement s'opérera après la signature d'un accord de facilité de financement élargie pour la période 1995-1998.

Notons que la libéralisation du commerce extérieur était une des conditions essentielles de l'accord signé avec le fonds Monétaire International (FMI). Cela a conduit à l'arrêt de la gestion administrée du commerce extérieur et de l'accès au financement, l'instruction gouvernementale du 12.01.1994 qui a abrogé la circulaire N° 625 du 18.08.1992 confirmait ainsi la nouvelle orientation en matière de politique de commerce extérieur et le retour au mode de régulation institué par le décret N° 91-37 du 13.02.1991.

Suite à l'instruction N° 20.04.1994, la banque d'Algérie instituait le libre accès au financement extérieur, sans discrimination, pour tous les agents économiques titulaires d'un registre de commerce.

II- Les organes chargés de la gestion et de la promotion du commerce extérieur :

²²**Le stand-by Arrangement** ou Accord de confirmation du fonds monétaire international est une facilité de prêt créée en 1952, qui permet d'apporter une aide financière sous conditions à un pays qui en fait de demande, souvent pour sortir d'une crise économique. Le pays doit satisfaire à certains critères et doit notamment atteindre des objectifs, monétaire et budgétaires, fixés par le FMI, en mettant en place les réforme (libérales) conseillées par le FMI, qui ont pour objectif de rétablir dans le pays emprunteur une situation financière et de viabilité économique, [http:// financial-dictionary.com](http://financial-dictionary.com).

Chapitre 01 : Les Eléments Fondamentaux Du Commerce International

Concernant le financement des opérations du commerce extérieur, l'information est essentielle afin de réussir l'exercice des opérations d'importation et/ ou d'exportation. Pour obtenir cette multitude d'informations indispensables, et avoir accès aux banques de données du commerce extérieur, il est bon d'abord d'être doté de tous les moyens modernes et récents de communication et de liaison électronique. Les sources en Algérie sont diverses on citera les principales :

1- Ministère du commerce (MC) :

Il a en charge le commerce extérieur, ses différentes, ses différentes structures et démembrements possèdent les données du commerce extérieur.

2- l'Agence nationale pour la promotion du commerce extérieur :²³

Afin de promouvoir le commerce extérieur national et devant l'échec de PROMEX (office national de la promotion des exportations) qui avait un champ d'intervention limité, les autorités algériennes ont décidé de créer un autre organisme de substitution à PROMEX appelé ALGEX (l'agence nationale pour la promotion du commerce extérieur) placée sous la tutelle du ministère du commerce.

3- La compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations (CAGEX)²⁴

C'est une société par actions dont les actionnaires sont les banques : BDL, BADR, BNA, BUA, CPA, ainsi que les compagnies d'assurances CAAR, CAAT et SAA.

Ella a été créée par le décret N° 96/ 235 du 1996 juillet 1996 et a pour mission la couverture des risques nés de l'exportation, elle exerce une double activité, l'une pour son propre compte ou elle engage ses fonds propres (risque commercial) et l'autre pour le compte de l'Etat et sous son contrôle (risque politique, risque de catastrophes naturelles, risque de non-transfert) ou elle engage les fonds de l'Etat.

4- La direction Générale des Douanes (DGD) :

La douane algérienne veut être à l'écoute des différents usagers du commerce extérieur, en leur offrant l'information nécessaire concernant, notamment les régimes douaniers

²³ Créée par décret exécutif N° 04.174 signé le 12 juin 2004, JO N°39, en application des deux Article 19 et 20 de l'ordre N° 03-04 daté du 19 juillet 2003.

²⁴ Arrêté du 26 juin 2000 portant agrément de la « compagnie Algérienne d'assurance et de garantie des exportations » (CAGEX).

Chapitre 01 : Les Eléments Fondamentaux Du Commerce International

économiques, afin de permettre à l'opérateur du commerce extérieur d'être au fait de la réglementation en vigueur, et les changements qui s'opèrent dans le sillage de l'ouverture économique, de la mondialisation et dans la perspective de l'adhésion de l'Algérie à l'OMC.

5- La chambre Algérienne du commerce et de l'Industrie (CACI) :²⁵

La chambre de commerce et d'Industrie (CACI) : c'est un établissement public à caractère commercial et industriel. Elle prend en charge les intérêts professionnels des milieux d'affaires en concertation avec les pouvoirs publics.

La CACI assume l'ensemble de ces actions et bien d'autres destinées aux entreprises privées ne disposant pas de personnel suffisamment formé dans les métiers de l'exportation. Elle exerce donc un rôle d'animation, d'information et de formation pour le compte de ses adhérents. Elle constitue aussi une source importante d'informations du fait qu'elle est sensée accueillir l'ensemble des opérateurs privés sur le territoire national grâce aux structures que sont les chambres de commerce régionales.

6- Le fonds spécial de promotion des exportations (FSPE)²⁶ :

Il a été mis en place par la loi de finances de 1996, dans ses articles 111 et 115 et dont la mission est de faire bénéficier les exportations de l'aide de l'Etat pour certaines opérations comme l'étude des marchés extérieurs, la participation aux foires et exportations et salons spécialisés à l'étranger.

7- La société Algérienne des foires et exportations (SAFEX)²⁷ :

La SAFEX est une société par actions issue de la modification opérée le 24 décembre 1990 à l'ancienne ONAFEX.

Cette société a pour objet de contribuer au développement et à la promotion des activités commerciales, elle participe par l'organisation de foires et salons en Algérie et à l'étranger à la promotion des échanges commerciaux au moyen d'une assistance aux entreprises clientes en matière de réglementation du commerce international, de procédures d'exportation et de relation d'affaire, entre autres.

²⁵ Instituée par le décret exécutif n° 96-94 MARS 1996.

²⁶ L'ordonnance N° 95-27 du 31 Décembre 1995, portant la loi de finances pour 1996, notamment son article 195, relative à la création du «Fonds spécial pour la promotion des Exportations.

²⁷ <http://www.safex.dz/>.

Section 3 ; les incoterms

Les partenaires dans une opération du commerce international sont confrontés à plusieurs risques en raison de leurs différences culturelles, linguistiques, politiques, juridiques et l'éloignement géographique.

Chaque pays a ses propres lois en ce qui concerne le dédouanement et les procédures d'importation, chacun selon sa politique commerciale, sanitaire et les produits mis sous contrôle strict.

A ce fait, plusieurs problèmes peuvent apparaître entre les acteurs des différents pays lors de la réalisation du contrat de vente internationale telle que les malentendus et les litiges. C'est pourquoi que chacun des deux partenaires doivent préciser qui fait quoi ? Et qui supporte les frais et les risques d'acheminement de la marchandise ?

C'est ainsi que la chambre du commerce international dite (CCI)²⁸ a fixé des règles visant à uniformiser la rédaction des contrats de ventes internationaux, encadrer les négociations commerciales et de lutter contre d'éventuelle différents, ce sont « **les incoterms** ».

Les incoterms sont des expressions très synthétisées, utilisés par les opérateurs du commerce extérieur pour définir l'essentiel des obligations des parties à un contrat de vente²⁹, donc ils constituent un langage communs des acheteurs et vendeurs.

Les incoterms ont été rédigés pour la première fois en 1936, par la CCI qui a mis en place des règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux, par la suite plusieurs modifications successifs ont rendu nécessaire la rédaction d'une nouvelle publication en 1953 sous le nom « incoterms » ces derniers ont subi également plusieurs autres modifications en 1967, 1976, 1990, 2000, tenant compte du développement des échanges de données informatisées entre les acteurs commerciaux ainsi que des changements apportés aux techniques de transport.³⁰

Et enfin, l'amendement de **2010**, entrée en vigueur le **1^{er} janvier 2011** et la dernière mise à jour est celle de **2020** entreront en application **le 1^{er} janvier 2020**.

²⁸ **Chambre du commerce international** ; c'est une organisation non gouvernementale fondé en 1919 agissant aux services des milliers d'affaires internationales. Sa mission est de promouvoir le commerce et l'environnement internationaux, elle établit les règles qui régissent et facilite les échanges commerciaux internationaux.

²⁹ Jean. Delacollette. «les contrats de commerce internationaux», 3^e édition revue et augmentée, Paris, 1996, p20.

³⁰ Houchi. F, «les opérations du commerce extérieure enivrenement international et financement pratique du crédit documentaire par la BDL», UMMTO, p47.

Chapitre 01 : Les Eléments Fondamentaux Du Commerce International

3.1 Notions générales sur les incoterms ;

Définition ; les incoterms sont des termes standardisés, reconnus et acceptés partout dans le monde et qui visent à régler d'une manière simple et concise la réalisation technique du transport et de clarifier le règlement des transferts des coûts et des risques de transport du vendeur à l'acheteur.

Ils viennent déterminer certains points du contrat d'achat mais ils ne remplacent jamais le contrat d'achat ni le contrat de vente, d'assurance et de financement.

Le Rôle d'incoterm ; il répond à trois fonctions :

1.2 Le transfert de frais ; ils définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur, notamment en matière de chargement de transport, de type de transport, des assurances et de la livraison, c'est-à-dire jusqu'où le vendeur supporte-t-il les frais d'acheminement ?

2.2 Le transfert de risques ; jusqu'où les risques sont-ils encourus par le vendeur ? , c'est-à-dire déterminer le lieu de transfert des risques (lieu de livraison de la marchandise), ainsi que ils définissent les obligations de livraison qui incombent, en terme de délai au vendeur.

2.3 Le transfert de documents ; cette fonction prend toute son importance en ce qui concerne la sûreté, chacun de vendeur et l'acheteur est responsable des informations qui vont lui être utiles, préciser aussi qui doit fournir les documents nécessaires à l'acheminement des marchandises.

NB ; les incoterms vient de définir seulement le moment de transfert des risques liés au transport, des frais et de son organisation, mais ne règle pas le transfert de propriété, cette partie est généralement ajoutée par une clause propre dans un contrat ou dans les conditions général de vente.

3.2 Présentation des incoterms ;

Les incoterms présentent une abréviation anglophone de l'expression <<International Commercial Terms>>, traduite en français par <<CIV>> qui signifie les conditions

Chapitre 01 : Les Eléments Fondamentaux Du Commerce International

internationales de vente³¹. Représenter par un sigle en trois lettres suivis de trois petits points, qui définissent le lieu exact où s'applique la règle incoterm négocié (cette précision géographique est très importante).³²

Les 13 termes d'incoterms sont répartie en quatre (04) groupes, caractérisé par une amplitude croissante des obligations du vendeur.

Tableau N 01 ; les différents types d'incoterms

| <i>Groupe</i> | <i>Sigle</i> | <i>En anglais</i> | <i>En français</i> | <i>Utilité</i> |
|----------------------|---------------------|--------------------------|---|---|
| <i>E</i> | <i>EXW</i> | -Ex-Works | <i>-A l'usine (...lieu convenu)</i> | Le vendeur se borne à mettre les marchandises à la disposition de l'acheteur, à un endroit désigné de son établissement et doit supporté tous risques à partir du chargement de marchandises de l'établissement de vendeur. |
| <i>F</i> | <i>FCA</i> | -free Carrier | <i>-franco transporteur</i> | le vendeur supporte les risques jusqu'à la remise des marchandises au transporteur désigné par l'acheteur. |
| | <i>FAS</i> | -free Alongsid Ship | <i>-franco long de navire (...port d'embarquement convenu)</i> | le vendeur supporte les risques jusqu'à ce que la marchandise soit placée le long du navire. |
| | <i>FOB</i> | -free on Board Ship | <i>-franco board (...port</i> | Le vendeur supporte les risques jusqu'au passage du |

³¹ Hassaini.Nadjet, Ouaret.Linda, « financement des opérations du commerce extérieur cas : SPA agence 156 », université de Abderrahmane Mira Bejaia, 2016/2017, p06.

³² Hassani.T, Oued.A, « analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur ; cas de la société General, T-O », 2017, p14.

Chapitre 01 : Les Eléments Fondamentaux Du Commerce International

| | | | | |
|----------|------------|--|--|---|
| | | | <i>d'embarquement convenu)</i> | bastingage par la marchandise. |
| C | CFR | -Cost& Freight | <i>-coût et fret (...port de destination convenu)</i> | Même partage de risques que FOB. |
| | CIF | -Cost. Insurance Freight | <i>-coût et assurance et fret (...port de destination convenu)</i> | Même partage de risques qu'en CFR (mais c'est le vendeur qui fournit l'assurance et qui paye la prime). |
| | CPT | -Carriage Paid To | <i>-port payé jusqu'à (...le lieu de destination)</i> | Le vendeur supporte les risques jusqu'à la remise des marchandises au premier transporteur. |
| | CIP | -Carriage and Insurance Paid to | <i>-port payé assurance jusqu'à (...port de destination)</i> | Même partage des risques que CPT (mais c'est le vendeur qui fournit et paye l'assurance-transport). |
| D | DAF | -Delivered At Frontier | <i>-Rendu frontière (...lieu convenu)</i> | Le vendeur supporte les risques jusqu'à la Frontier. |
| | DES | -Delivered Ex Ship | <i>-Rendu ex Ship (...port de destination)</i> | Le vendeur supporte les risques au point de déchargement usuel du port convenu. |
| | DEQ | -Delivered Ex Quay | <i>-Rendu à quai (...port de destination)</i> | Le vendeur supporte les risques jusqu'à ce que la marchandise soit mise à la disposition de l'acheteur sur le quai. |
| | DDU | -Delivered Duty Unpaid | <i>-Rendu droits non acquittés (...lieu de destination)</i> | Le vendeur supporte les risques jusqu'à la mise à disposition de la |

Chapitre 01 : Les Eléments Fondamentaux Du Commerce International

| | | | | |
|--|------------|----------------------|--|--|
| | | | | marchandise au lieu convenu dans le pays d'importation. |
| | DDP | -Delivered Duty Paid | -Rendu droits acquitté (...lieu de destination) | Le vendeur supporte les risques jusqu'à la livraison des marchandises chez l'acheteur. |

✚ Source ; tableau construit par nous même à partir des données de livre V.MEYER, C.ROLIM «Techniques du Commerce International», Edition, Marie-Odile Morin. Juin, 2005, p38-39.

❖ Les principales modifications à partir de 2010 :



Cette version tient compte de l'évolution des pratiques du commerce international, de l'émergence des questions sécuritaires et de facilitation des échanges, les principaux changements apportés aux incoterms 2010 sont les suivants ;


- Les incoterms (**DAF, DES, DDU**) ont été supprimés et remplacés par **DAP** (Delivered At Place) ,il signifie que les marchandises sont mises à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport d'approche prête pour le déchargement au lieu de destination convenu comme prévu par les anciennes règles DAF,DES et DDU.
- L'incoterm **DEQ** à été supprimé remplacé par **DAT** (Delivered At Terminal), il signifie que les marchandises sont mises à la disposition de l'acheteur au Terminal désigné, dument déchargé du moment du moyen de transport comme prévu par l'ancienne règle **DEQ**.
- A partir de 2010 la notion << passage de bastingage>> pour les incoterms (FOB, CFR et CIF) a disparu ainsi que le terme **DDP** qui recouvre désormais une nouvelle répartition de certains frais.

Tableau N02 ; les principaux changements des incoterms

| | |
|-------------------------------------|------------------------------------|
| Les incoterms 2000 supprimés | Les nouveaux incoterms 2010 |
|-------------------------------------|------------------------------------|

Chapitre 01 : Les Eléments Fondamentaux Du Commerce International

| | | |
|--|---|---|
| DEQ : Rendu à Quai |  | DAT : Rendu au lieu de destination |
| DAF : Rendu à la Frontière DES : Rendu au Navire DDU : Rendu non dédouané |  | DAP ; Rendu au lieu de destination |

 **Source** ; Haddad(S), <<les règles du commerce international>>, collectif EPBI, Bouira, 2010.

NB ; le choix des nouvelles règles «2010» devra être précisé par la mention de l'incoterm, accompagnée de la date 2010 et de l'adresse de livraison la plus précise possible.

❖ Les modifications apportées aux incoterms 2020 :³³

La version 2020 des incoterms ne contient pas la révolution, l'CCI a souhaité proposer une version plus claire, plus précise et plus facile à comprendre afin de choisir la règle adéquate en fonction de la transaction pour éviter les litiges, dont les principaux changements sont ;

- La règle **DAT** (Delivered At Terminal) devient la règle **DPU** (Delivered At Place Unloaded-livré au lieu déchargé).le lieu de destination peut être n'importe quel lieu et pas uniquement un terminal.
- L'incoterm **CIP** impose maintenant une couverture tout risques. Le CIF, il n'y pas de changement, il exige une couverture minimal (garantie "FAF sauf").
- Les incoterms 2020 introduisent la notion de transport pour compte propre. Le vendeur ou l'acheteur peut utiliser ses propres moyens de transport pour acheminer les marchandises sans forcément faire appel à un professionnel du transport (FCA, DAP, DPU et DDP).
- La règle **EXW** n'est pas supprimé mais elle est déconseillé de l'utilisé dans les échanges internationaux et de la réserver aux échanges domestiques.
- L'un des plus grandes nouveautés concerne le **FCA** avec la création d'une option complémentaire de connaissance avec annotation à bord («on board bill of lading») le vendeur pourra ainsi récupérer au prés du transporteur mandaté par l'acheteur tout en restant en dehors du contrat du transport.

³³ [www.LFC-conseil.fr/Les nouveautés des incoterms 2020](http://www.LFC-conseil.fr/Les_nouveautés_des_incoterms_2020).

Chapitre 01 : Les Eléments Fondamentaux Du Commerce International

3.3 Classification des incoterms ;

On peut classifier les incoterms par groupe, mode de transport et type de vente.

3.3.1 Classement par groupe :

Tableau N 03 ; classement des incoterms par groupes

| Groupes | Obligation de vendeur |
|------------------------|---|
| E (EXW) | Le vendeur mis les marchandises à la disposition de l'acheteur dans ces propres locaux à l'usine |
| F (FCA, FOB, FAS) | Le vendeur remet les marchandises à un transportateur désigné par l'acheteur |
| C (CFR, CIF, CPT, CIP) | Le vendeur se charge du transport, mais n'assume pas le risqué de perte, ni de dommage aux marchandises, ni les frais supplémentaires dus à des frais postérieurs à l'embarquement ou à l'envoi |
| D (DAF, DES, DDU, DDP) | Le vendeur supporte tous les couts et risques pour amener les marchandises au pays de destination |

 **Source** ; tableau construit par nous même.

3.3.2 Classement selon le type de vente :

On distingue deux (02) catégories d'incoterms : «vente au départ» et «vente à l'arrivée, dont ;

- **Vente au départ (V/D) :** les incoterms de V/D libèrent le vendeur de ses obligations dans le pays d'expédition, laissant à l'acheteur les charges et les risques liés au transport des marchandises. Elles comprennent les incoterms (CFR, CIF, CIP, FAS, FOB et EXE).
- **Vente à l'arrivée (V/A) :** les incoterms de V/A ne libèrent le vendeur de ses obligations que lorsque la marchandise arrive à destination, le vendeur assume donc

Chapitre 01 : Les Eléments Fondamentaux Du Commerce International

les couts et les risques liés au transport de la marchandise, elles comprennent les incoterms (DES, DEQ, DDU et DDP).

NB :

- Dans une vente au départ, il est préférable à l'acheteur de vérifier que la marchandise est bien garantie surtout lorsqu'il ne souscrit pas lui-même l'assurance. Le vendeur qui ne supporte pas le risque ou d'avarie de la marchandise n'a qu'une obligation minimale en matière d'assurance (CIP/CIF). ainsi que l'acheteur qui désire être couvert pour des risques particuliers, doit en faire la demande expresse au vendeur.
Exemple ; CIF plus risque de guerre. Dans tous cas où le vendeur paye l'assurance, il fournit le certificat à l'acheteur.
- L'incoterm **CIF** n'est pas utilisé en Algérie, vu que les importations doivent être assurées en Algérie, donc les incoterms les plus utilisés sont (**FOB et CFR**) incluant une police d'assurance inscrite dans un organisme d'assurance algérien.

3.3.3 Classement selon le mode de transport :

Les incoterms CCI peuvent être utilement regroupés, selon le mode de transport utilisé pour acheminer les marchandises vers l'acheteur.

Tableau N 04 ; classement des incoterms selon mode de transport

| Par voie d'eau intérieure (maritime) | Transport par rail | Transport par air | Tout mode de transport y compris le transport multi modal |
|--------------------------------------|--------------------|-------------------|---|
| FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ | FCA | FCA | EXW, FCA, CIP, DAF, DDU, DDP, CPT |

Nb : l'ABEF par une note émise en date de 30 septembre 2019, a rendu obligatoire le recours à l'incoterm FOB dans les importations, et ce dans l'objectif de promouvoir l'utilisation de la flotte maritime nationale et de réduire les dépenses en devises étrangères. Mais dans le cas où

Chapitre 01 : Les Eléments Fondamentaux Du Commerce International

ce recours est impossible, les importations pourraient être réalisées en CFR à condition de détailler la facture en déterminant (les prix des marchandises, le coût du transport et celui de l'assurance qui est à la charge de l'importateur algérien et en Dinars Algérien).³⁴

Tableau N5 : classement des incotems selon la répartition des frais entre le vendeur et l'acheteur. (Voir annexe 01)

3.4 Précautions à prendre dans l'utilisation des incoterms ;

La référence aux incoterms est facultative et d'une grande facilité, mais une fois faite, elle fixe la volente des parties au même titre que le restant du contenu contractuel et exige d'en faire un usage judicieux :

- Les partenaires doivent bien connaître la signification des incoterms et leurs règles et l'en faire référence clairement dans les contrats de vente, où il convient de préciser « à quelle édition des termes l'on se réfère (2000, 2010), la règle incoterm choisie y compris le lieu désigné ». **Exp ; FOB Algérie CCI 2010.**
- Tenir compte du transport, les deux parties du contrat sont appelées à préciser le mode de transport utilisé, car tous les incoterms ne sont pas utilisables pour tous les modes de transport, **Exp ; pour une expédition terrestre, le sigle FOB est inutilisable.**
- La marchandise à expédier doit être adaptée au mode de transport à utiliser.
- Spécifier l'endroit précis de la destination finale de la marchandise dans le contrat de vente afin d'éviter toute ambiguïté car pour certains incoterms comme (CIP, CPT, CFR et CIF), le lieu désigné n'est pas le même que le lieu de la livraison donc il faut toujours suivre le sigle utilisé de lieu de référence (port, frontière...).
- Le choix d'incoterm doit dépendre de la stratégie commerciale de l'entreprise qui les emploie (en fonction des capacités organisationnelles de l'entreprise, du moyen de transport utilisé, du niveau des services qu'elle souhaite apporter à son client ou avoir de son fournisseur, de la négociation commerciale entre les intéressés, mais aussi en fonction des habitudes extérieures (habitude de marché, des pratiques de la concurrence...)).

³⁴ Algérie de nouvelles mesures pour l'importation .htm.

Chapitre 01 : Les Eléments Fondamentaux Du Commerce International

- Toutes les modifications aux obligations de l'incoterms doivent être mentionnée à coté de celui-ci, **Exp ; DDP Singapour TVA non acquittée-incoterm 2000 CCI.**

❖ Autres précautions à prendre

- les variantes des incoterms peuvent porter à une confusion pour cela, il faut les utiliser prudemment afin d'éviter toute perte de bénéfices tiré de l'incoterm.

Exp ; FOB aux Etats Unis comporte six(06) interprétations différentes.

- Si les partenaires apportent dans leurs contrats de vente des conditions différentes de l'incoterm officiel, c'est le contenu de contrat qui prévaut.

NB ; Si l'incoterm n'est pas suffisamment clair sur le lieu exacte de transfert de la marchandise, il appartient au vendeur de livrer à l'endroit qui lui convient le mieux dans les limites indiquées.

EXP ; FCA ; le Port-Gentil (n'importe où à Port-Gentil)

3.5 Objectifs des incoterms ;

Les incoterms ont pour objectifs les éléments suivants :

- ✓ Etablir l'ensemble de règles internationales pour l'intégration des termes les plus utilisés dans le commerce international. au moyen de ces règles nous évitons les différents interprétations qui peuvent appairer entre ce qui est différent impliqués ou, au point ils pourront être réduit dans une grande mesure.
- ✓ Permettent de régler les problèmes résultants de la vente ou de l'achat international tel que (lieu de livraison, le transport de risque, la répartition des frais d'acheminement et la charge de la fourniture des documents de transport et de douane).
- ✓ Permettent d'éviter les litiges en répartissant les frais et les risques entre vendeur et acheteur. de plus ils dissocient la question du transfert de risque de celle du transfert de propriété.

Les incoterms précisent ainsi les avantages suivants ;³⁵

- ✓ **L'uniformité** (ils sont universellement reconnus).

³⁵ V.MEYER, C.ROLIM «Techniques du Commerce International», Edition, Marie-Odile Morin. Juin, 2005, p38.

Chapitre 01 : Les Eléments Fondamentaux Du Commerce International

- ✓ **La précision** (on connaît exactement les frais et les risques supportés par l'acheteur et par le vendeur).
- ✓ **La concision** (un seul sigle précise l'ensemble des modalités d'acheminement).

3.6 Les limite des incoterms :

Les incoterms ne sont pas et ne peuvent pas se substituer à un contrat de vente, pour cela ils ne traitent pas les questions suivantes :³⁶

- L'existence d'un contrat de vente.
- Les spécificités des marchandises vendues.
- Le moment, le lieu, le mode ou la monnaie de paiement.
- Les recouvre qui peuvent être exercés en cas de violation du contrat de vente.
- Ne règlent pas la libération et exonération des responsabilités en cas d'événement fortuits.
- Les conséquences d'une rupture de contrat.³⁷

Conclusion

A travers cette étude, nous avons conclus que les fondements théoriques du commerce international remontent au XVI^{ème} siècle grâce aux théoriciens qui ont eu le mérite de fonder les différentes théories du commerce international même si elles restaient très abstraites on trouvait dans ces données une confirmation de leur pertinence pour l'analyse de la situation contemporaine.

Le développement du commerce international est aujourd'hui un acquis et irréversible, la spécialisation des pays dans leurs activités les plus rentables, la recherche de nouveaux débouchés, le prolongement du cycle de vie de produit ont contribué à la division internationale de travail et au succès de la théorie de libre échange. Mais cette libéralisation et la concurrence internationale ne sont équitables sur l'échiquier commercial mondial, que ces des limites et des règles leurs sont imposés un cadre institutionnel favorable au développement des échanges internationaux progressivement mis en place.

³⁶ LFC-Conseil.fr/tout savoir sur les incoterms et leurs utilisation.htm

³⁷F.Berri, K.Maouche, «le financement du commerce extérieur : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire, cas BDL153 d'Akbou»,2017/2018, p13.

Introduction :

Afin de couvrir les besoins de financement, les exportateurs font appel aux banques ou à des institutions financières spécialisées qui déterminent les techniques et les moyennes de financement la plus appropriée, selon la nature du produit, le montant et les délais des crédits liés à la transaction.

Quand il s'agit d'exportation de biens de consommation ou de biens et services nécessaires au fonctionnement, les banques proposent des financements à court terme.

Lorsqu'il s'agit d'exportation de moyens de production ou de réalisation de grands projets, les techniques appropriées sont plutôt des financements à moyen terme et à long terme.

Dans leurs relations commerciales, l'exportateur et l'importateur se heurtent aux divers risques qui résultent de plusieurs phénomènes tels que : le non-respect des clauses de contrat commerciale, l'interruption du marché, désaccord ou rupture des relations économiques.

Tous ces aléas, font appel à des garanties internationales qui permettent de sécuriser les paiements car elles limitent les risques et facilitent la réalisation des opérations du commerce extérieur.

Dans le souci de clarifier les choix des techniques et les moyens de financement par les opérations selon la nature du besoin ainsi que les risques auxquels ils sont confrontés et les garanties pour y faire face, ce chapitre a été structuré comme suit :

Section 1 : Les techniques de financement.

Section 2 : Les moyens et instrument de paiements.

Section 3 : Les risques et les garanties liés au commerce extérieur.

Section 1 : Les techniques de financement de commerce extérieur :

En raison de la concurrence qui ne cesse de s'accroître dans le commerce international, les exportateurs sont contraints, pour décrocher des marchés, d'offrir des conditions attrayantes à leurs clients, tant sur la qualité des produits, le niveau des prix, les délais de livraison, ainsi que les délais de paiement et autres avantages commerciaux.

Chapitre 02; les techniques et les moyens de financements à l'extérieur

Dans ce contexte, les banques sont appelées à jouer leur rôle dans la relance économique et l'ouverture du marché sur l'extérieur, en offrant aux exportateurs des possibilités de financement à court, à moyen et à long terme.

I. Les techniques de financement à court terme:

Les principales techniques de financement à court terme sont comme suite :

1.1 : Le crédit de préfinancement :

L'exportateur peut bénéficier d'un crédit de préfinancement entre la date de conclusion du marché (à la réception de la commande) et la date d'expédition de la marchandise. Le crédit de préfinancement est un crédit de trésorerie accordé par une banque à un exportateur afin de lui permettre de financer des besoins courants ou exceptionnels résultant de son activité exportatrice avant l'expédition des marchandises. Il est consenti en contre partie de la remise, par le bénéficiaire, de traites mobilisables auprès de la banque centrale.

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

Elle représente un financement d'exportation dès la naissance de la créance due à l'exportateur.

La mobilisation de créances nées sur l'étranger est un crédit permettant aux exportateurs ayant accordé à leurs acheteurs étrangers des délais de paiement à court terme, d'obtenir le financement du montant total des créances qu'ils détiennent, à partir du moment où celles-ci existent juridiquement. Ce financement est généralement assuré par les banques moyennant la négociation de lettres de change.¹

1.3: Les avances en devises:

Les avances en devises constituent des crédits de financement à court terme en devises. Elles permettent à un exportateur de bénéficier d'une trésorerie en euros correspondant à la contre-valeur de la créance qu'il détient sur client étranger.

¹ Mémoire de magister de Cherigui Chahrazed, op-cité page 116.

Chapitre 02; les techniques et les moyens de financements à l'extérieur

L'avance en devises est également un outil de couverture du risque de change si la devise empruntée est la même que la devise de facturation utilisée par l'entreprise.²

1.4 : L'affacturage :

Parmi les nouvelles techniques de financement à court terme, il ya « l'affacturage » ou « le factoring ».

Le factoring est un acte au terme du quel une société spécialisée appelée « factor » devient subrogée au droit de son client appelé « adhérent » en payant ferme à ce dernier le montant intégral d'une facture à échéance fixe, résultant d'un contrat et en prenant à sa charge, moyennant une rémunération, les risques de non-remboursement.³

C'est une opération par laquelle un exportateur « adhérent » cède ses créances, détenues sur des acheteurs étrangers, à une société d'affacturage « factor » contre le paiement d'une commission.

1.5 : Les avantages et les inconvénients des techniques de financement à court terme :

Le tableau suivant résume les avantages et les inconvénients de financement à court terme :

Tableau N° 06 : Avantages et inconvénients des techniques de financement à court terme.

² <http://www.actufinance.fr/guide-banque/avance-en-devises.html>.

³ Article 543 bis du décret législatif N° 93-08 du 25.04.1993.

Chapitre 02; les techniques et les moyens de financements à l'extérieur

| | Les Avantages | Les inconvénient |
|--|---|---|
| Le credit de préfinancement | <p>-La disponibilité de fonds suffisants permet l'exécution satisfaisante, par l'exportateur, des commandes confiées (en particulier le respect des délais fixés par l'acheteur).</p> <p>-Une bonne exploitation de ce crédit peut favoriser la conquête d'autres marchés.</p> | <p>- Le montant est souvent plafonné.</p> <p>-Il n'est pas accessible à toutes les entreprises.</p> |
| La mobilisation des créances nées sur l'étranger | <p>-Elle permet aux exportateurs ayant des créances payables à terme, de disposer immédiatement de fonds nécessaires à leur exploitation.</p> <p>-Elle améliore le niveau de compétitivité des entreprises nationales par l'octroi d'avantages financiers aux clients comparables à ceux de leurs concurrents étrangers.</p> | <p>-Risque de non-paiement.</p> <p>-Risque de change (si la facturation est faite dans une monnaie autre que celle du pays).</p> |
| Les avances en devises | <p>-Couverture du risque de change, si la devise de l'avance est celle de facturation.</p> <p>-Mise à la disposition de l'exportateur des fonds à concurrence de 100% de la créance.</p> <p>-La mise en place de ce crédit est très simple et se base sur un minimum de formalités.</p> <p>-Les couts de l'avance sont inférieurs à ceux de la mobilisation de créances sur l'étranger.</p> | <p>- Le risque commercial est à la charge de l'exportateur.</p> <p>-Si la devise de l'emprunt diffère de la monnaie de facturation, l'exportateur encourt toujours le risque de change.</p> <p>-Notons que cette technique n'est pas encore pratiquée en Algérie.</p> |

Chapitre 02; les techniques et les moyens de financements à l'extérieur

| | | |
|---------------|---|---|
| L'affacturage | <ul style="list-style-type: none">-Le financement immédiat des factures à hauteur de 100% et à des coûts connus à l'avance-Le recouvrement de leurs créances et la gestion de leurs comptes clients.-L'allègement de leur bilan par la cession du poste clients.-La garantie à 100% contre le risque de non-paiement et le risque de change. | <ul style="list-style-type: none">-Le coût de cette opération est relativement élevé.-L'exportateur peut subir un préjudice commercial car en cas de retard de paiement par l'importateur, la préoccupation du factor risque d'être moins diplomatique envers le client. |
|---------------|---|---|

Source : Mémoire Magister, CHERIGUI Chahrazed, op-cité, pp116-122.

II. Les techniques de financement à moyen et long terme :

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

1. Le crédit fournisseur :

Créé par la pratique bancaire et les industriels des pays développés, le crédit fournisseur a pour objectif d'améliorer la capacité de vente des exportateurs face à une concurrence vive sur les marchés internationaux.⁴

C'est un crédit à moyen ou long terme qui est octroyé par l'exportateur à son acheteur dans le cadre de son contrat commercial. L'objet du contrat doit être l'exportation de biens et/ou de services.⁵

Dans ce crédit, l'exportateur accorde un délai de paiement à son client étranger, ce dernier (l'exportateur) se trouve devant la nécessité d'escompter la traite qu'il détient sur l'acheteur étranger au moment de la livraison, pour dégager de la trésorerie.⁶

⁴ Cherigui, Chahrazed, «le financement du commerce extérieur par les banques Algériennes», Université d'Oran, 2013/2014, p123.

⁵ <https://www.glossaire-international.com> consulté le 09/10/2021 à 17:30.

Chapitre 02; les techniques et les moyens de financements à l'extérieur

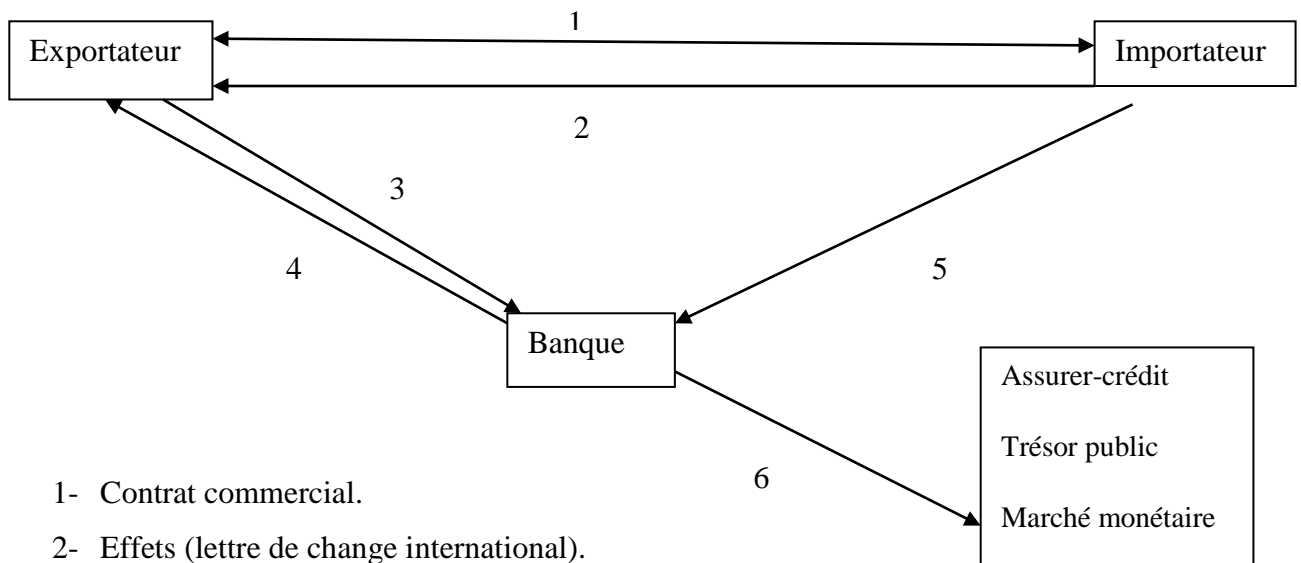
1.1 Caractéristiques :

- L'objet du crédit fournisseur est de financer des biens d'équipement ainsi que les services qui leurs sont liés.
- La durée est comprise entre 18 mois et 7ans, lorsque le crédit est à moyen terme. supérieur à 7ans quant le crédit est à long terme.
- Le crédit fournisseur peut être payé progressivement "procédure des paiements progressif".⁷
- Le montant du crédit, en principal et intérêt est égale au montant de la créance payable à terme.
- Le remboursement de la banque prêteuse s'effectue souvent par semestrialités égale en procédant à l'encaissement des effets du principal et des intérêts

2.1 Procédure de l'opération :

Les différentes phases peuvent être schématisées de la façon suivante ;

Figure N°01 : schéma explicatif de la procédure de la réalisation du crédit fournisseur



- 1- Contrat commercial.
- 2- Effets (lettre de change international).
- 3- Remises des effets de l'escompte.
- 4- Paiement des effets sauf bonne fin (SBF) ou possibilité d'escompté sans recours.
- 5- Paiement aux échéances fixées.

⁶G, Lagrand.G, H.Martini, management des opérations du commerce international », Edition, Dunod, Paris, 2005, P133.

⁷ Mannaal (S) et Simon (Y) ; techniques financière international, 7^{ème} édition Economica, Paris, 2001, p580.

6- Refinancement, intervention des pouvoirs publics.

✚ Source ; Lagrand.G, Martini : management des opérations du commerce international, édition, Dunod, Paris, 2005, p134.

3.1 Les avantages et les inconvénients de crédit fournisseur ;⁸

- La simplicité et la rapidité de la mise en place de crédit.
 - L'importateur n'a qu'un seul interlocuteur, le fournisseur, qui est en même temps producteur et exportateur et financier.

Toutefois, l'exportateur est contraint de supporter les risques commerciaux et politiques s'il ne se couvre pas auprès d'un organisme d'assurance.

- La préparation, le montage et la gestion de crédit est à sa charge.
- L'acheteur se trouve face à l'inconvénient suivant si le fournisseur aura tendance à augmenter les prix pour couvrir les frais et les charges.

2. Le crédit acheteur ;

Il vise à dégager le fournisseur des problèmes de financement.

1.1 **Définition** ; le crédit acheteur est un financement direct accordé par une banque à un acheteur étranger pour lui permettre d'effectuer les paiements dus au vendeur au comptant.⁹il repose sur deux contrats ;

- le contrat commercial** ; est conclu l'exportateur et l'acheteur étranger, il a pour but de définir les obligations respectives des deux parties (prestation à fournir, prix, délai de livraison...).
- Le contrat de crédit (financier)** ; est signer entre la banque qui prête et l'acheteur étranger qui emprunte.la banque s'engage à payer le fournisseur tendit que l'acheteur accepte de rembourser les sommes réglées au fournisseur selon des modalités précises dans le contrat (période de remboursement, taux, durée, garanties...).

⁸ Zourdani.Safia, « le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie, cas de la BNA », UMMTO, 2012, p100.

⁹ G.Lagrand, H.Martini, op cit, 2005, p133

2.1 Caractéristiques ;

- ✓ Ce type de crédit est utilisé lorsqu'il s'agit d'exportation de biens d'équipement ou de quantités importantes de matières premières.
- ✓ Il finance généralement 85% de montant total du contrat commercial étant donné que l'emprunteur est obligé de verser un acompte de 15%.
- ✓ Les modalités de paiements du vendeur sont expressément prévues par le contrat commercial, les paiements sont généralement progressifs.
- ✓ Le remboursement se fait généralement par des semestrialités successives égale en principal et dégressives en intérêts partir de la date du point de départ des remboursements.
- ✓ Les semestrialités de remboursement sont matérialisés soit par des billets à ordre soit par des échéances de remboursements.
- ✓ La durée de remboursement varie de 2 à 12ans selon le montant de l'opération, la nature de produit et le pays de destination.
- ✓ Le crédit s'inscrit dans le cadre des prescriptions de l'OCDE¹⁰ en matière de crédit export, que les pays signataires s'engagent à respecter.¹¹

3.1 Typologies des crédits acheteurs ;¹²

- a. **Les crédits acheteurs directs** ; sont des crédits acheteur sans période préalable, c-à-dire : il y aura simultanéité entre la réalisation des prestations (date d'expédition le plus souvent) et le paiement de l'exportateurs (la banque est en mesure de fixer rapidement la date de début de remboursement).
- b. **Le crédit acheteur indirectes** ; durant la période préalable, la banque est amenée à débloquent graduellement le montant du crédit acheteur, le déblocage de fond se fait selon de multiples modalités :
 - Le crédit acheteur avec paiements progressifs sur prestations internes ; ce type de crédit repose sur le fait que les paiements sont prévue indépendamment de la

¹⁰ OCDE ; Organisation de Coopération et de Développement Economique.

¹¹ <https://actufinance.fr/guide-banque.consulté> le 09/10/2021 à 14 :08.

¹² G.Lagrand, H.Martini, op cit, 2005, 137-138.

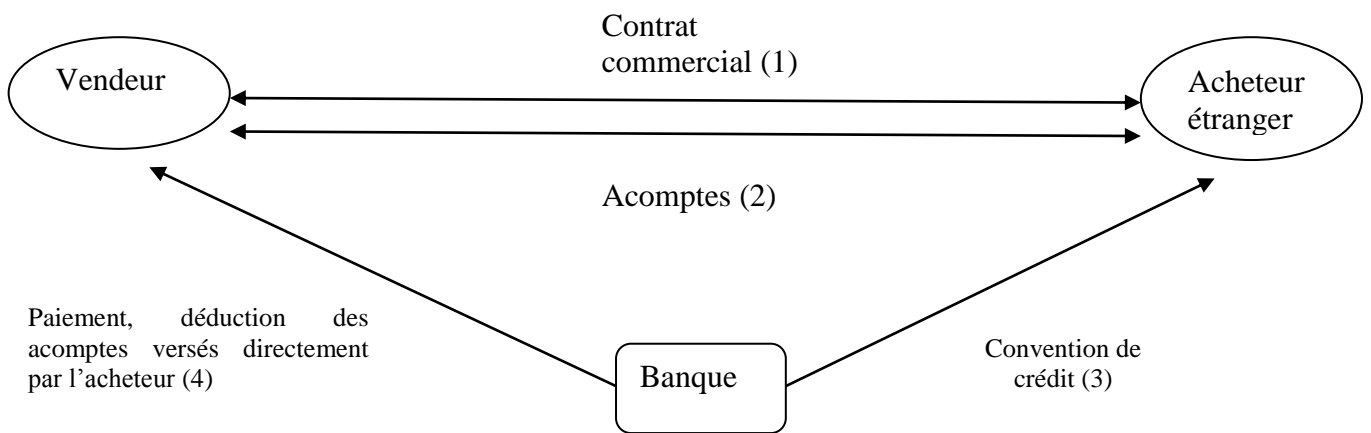
Chapitre 02; les techniques et les moyens de financements à l'extérieur

réalisation effective des prestations mais en fonction soit de dates calendaires, soit de clés technique...

- Le crédit acheteur avec paiement progressifs sur prestations externes ; il prévoit que les règlements au fournisseur se font au fur et à mesure de l'exécution des prestations ou de la fourniture des équipements.les règlements interviennent en proportion du pourcentage qui est affecté à chaque livraison

L'acheteur étranger paie directement à l'exportateur les acomptes représentant le plus souvent 15% du contrat.ces relations tripartites sont présenté dans ce schéma qui suit :

Figure N° :02 schématisations d'une opération d'un crédit acheteur.



Source ; Lagrand.G, Martini, op.cit., p135.

4.1 Avantages et inconvénients :¹³

Tableau N°07 ; les avantages et inconvénients du crédit acheteur :

| Avantages | | Inconvénient | |
|--|---|--|---|
| Pour l'emprunteur | Pour l'exporteur | Pour l'emprunteur | Pour l'exporteur |
| - Bénéficiaire de délais de paiements. | - il est réglé au comptant, ce qu'il lui permet d'augmenter ses liquidités. | - il se trouve face à deux interlocuteurs au lieu d'un seul. | - seuls les grandes entreprises peuvent bénéficier de ce type de financement. |
| -les couts relatifs à ces techniques sont connus | -il est libérer de la | -de plus la double négociation (contrat | -les couts étant connus avec précision, ils trouvent |

¹³ Amel.Doukh, « le rôle des banques algériennes dans le financement des contrats internationaux ; cas de la BEA », UNIVERSITE CIEFAC, 2005.

Chapitre 02; les techniques et les moyens de financements à l'extérieur

| | | | |
|-----------------|---|--|---|
| avec exactitude | <p>négociation et de la charge de crédit, il est donc dégagé du risque de crédit qui est transféré à la banque prêteuse.</p> <p>-cette technique lui procure un avantage concurrentiel du fait que l'acheteur dispose de plusieurs années pour le remboursement du crédit.</p> <p>-son bilan est allégé étant donné que les créances sur l'importateur sont supprimées.</p> | <p>conclus, convention de crédit).</p> <p>-prend généralement beaucoup de temps.</p> | <p>limité en termes de liberté d'action sur le prix pratiqué.</p> |
|-----------------|---|--|---|

5.1 La différence entre le crédit fournisseur et le crédit acheteur ;

A. Sur le plan juridique ;

Le crédit acheteur ; repose sur deux contrats distinctes et autonomes mais complémentaires

- Le contrat commercial ; qui définit les engagements des deux parties.
- Le contrat financier ; qui définit les modalités de financement.

Le crédit fournisseur ; par contre est fondé sur un contrat unique liant le client et le fournisseur et intègre l'ensemble des aspects techniques et financières.

B. Sur le paiement ;

Chapitre 02; les techniques et les moyens de financements à l'extérieur

Le crédit acheteur: le règlement du fournisseur est en comptant, donc il ne conserve pas un risque de non- paiement auprès de l'acheteur.

Le crédit fournisseur; il permet à l'exportateur d'escompter sa créance, le montant des sommes qui lui sont due de l'acheteur étranger, donc le risque d'impayé est à la charge de l'exportateur.

C. Sur le plan risque et assurance ;

Le crédit acheteur: il existe un double risques, le risque de fabrication (non-paiement) supporté par l'exportateur et le risque de crédit supporté par la banque, où il existe une police d'assurance.

Le crédit fournisseur; la police d'assurance des deux risques sont assumées par l'exportateur.

3. Le crédit bail (le leasing international) ;

L'origine juridique de crédit- bail est attribuée aux fameux code du **roi HAMMOURABI l'Amorite**, à Babylone en Mésopotamie (1792-1750 avant JC).c'est une technique de financement qui serait née en Grande Bretagne au XIX^{ème} siècle avec la réalisation d'une opération de leasing de type particulier « **The sale and lease back** », francisé en « cession-bail ». ¹⁴

1.1 Définition :

Le crédit-bail ou leasing (appellation Anglo-Saxon), est un moyen de financement de bien mobilier (ou immobilier) notamment les équipements, qui a pris ampleur considérable dans les pays développés.il s'agit d'une opération financier par laquelle un établissement de crédit dénommé « le crédit-bailleur » donne en location à un crédit -preneur des biens d'équipements, tel que les fond de commerce, l'outillage, une voiture, ou des biens immobiliers, a un moment quelconque du contrat mais le plus souvent à l'échéance¹⁵.Le locataire n'est donc pas juridiquement propriétaire du bien mais à sa disposition.

¹⁴ Zourdani.Safia, op cit, 2012, p104.

¹⁵ <http://www.dictionnaire-juridique.com> , consulté le 13/10/2021 à 13 :19.

Chapitre 02; les techniques et les moyens de financements à l'extérieur

Ce contrat est assortie s'une promesse unilatérale de vente, selon laquelle le preneur a la possibilité, au terme de la période convenu, d'acheter le bien.

2.1 Caractéristiques :

- Tout d'abord, le leasing est un contrat de location entre d'une part, **le propriétaire de bien** (établissement de crédit) qui achète le bien souhaité par le client. D'autre part, **l'utilisateur de bien** (le client) paie une redevance connue ou calculable à l'avance : c'est le **loyer**, payable selon les modalités et une périodicité convenue au préalable.¹⁶
- Il concerne généralement des contrats assez importants tel que ; les matériels de transports (avions, navires, équipement pétrolier, matériel de chantier utilisé par les entreprises de travaux publics et les machines utiles...
- Le choix de matériel se fait par le preneur qui convient avec son fournisseur des caractéristiques techniques, de la date de livraison et le prix de l'équipement. par conséquent le rôle de bailleur est purement d'ordre financier.
- Il se caractérise par la conclusion de trois contrats ;
 - Un contrat techniques ; entre le preneur et le fournisseur.
 - Un contrat de fourniture ; entre le fournisseur et le bailleur.
 - Un contrat de crédit-bail ; entre le bailleur et le preneur.
- Le montant de loyer peut être constant ou dégressif.
- Le contrat de leasing peut être défini selon deux version ;
 - **La version française :** le contrat de leasing est obligatoirement assorti d'une option d'achat à prix fixe. En tenant compte des loyers versés.
 - **La version anglo-saxonne :** le contrat de leasing prévoit la possibilité pour l'acheteur d'acquérir le bien en question pour un montant qui sera fixé. au moment de la levée, selon la valeur du bien sur le marché.
- Il existe deux types de crédit-bail ;
 - **Le crédit-bail mobilier :** il concerne une opération de location des biens d'équipements, des matériels et d'outillages nécessaire à l'activité économique, où l'entreprise s'adresse à une société de leasing pour acheter un

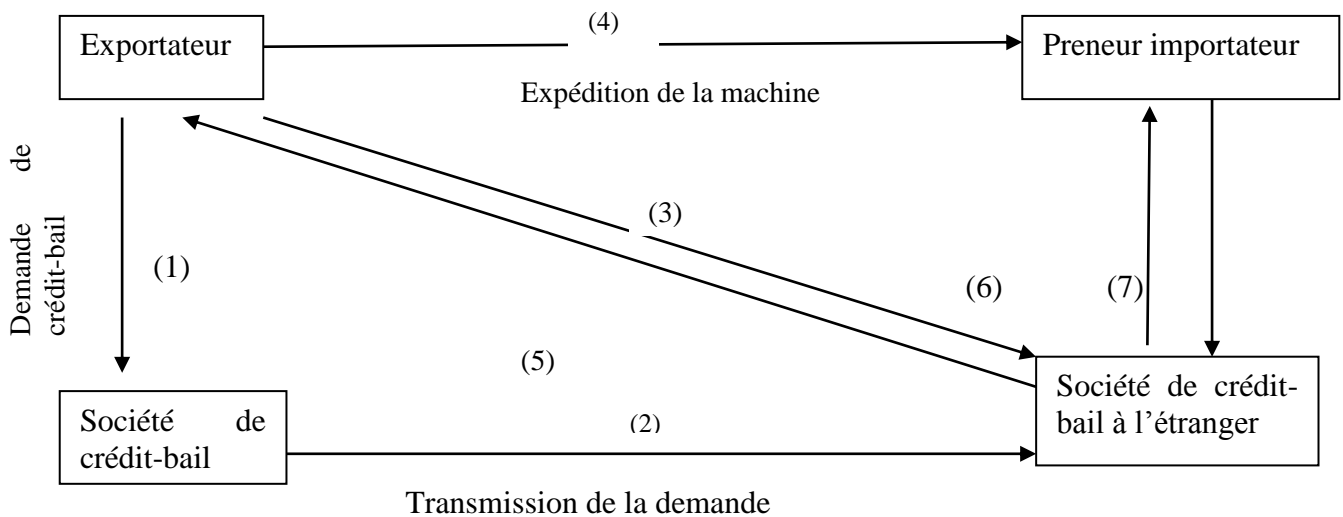
¹⁶ Gérard. Pélissier, « le livre blanc du leasing », 01/09/2019, p6.

bien qui est déjà choisi auprès d'un fournisseur. Le bien est loué à l'entreprise sur une période irrévocable.¹⁷

- **Le crédit-bail immobilier :** est une opération laquelle une société (crédit-bailleur) donne en location un bien immobilier à une entreprise (preneur) qui peut devenir propriétaire de ce bien si elle souhaite, il porte sur les bâtiments d'entreprises, plateaux de bureau, immeubles du bureau ...etc.¹⁸

3.1 Le fonctionnement de crédit-bail :

Figure N°03 : Opération du crédit-bail international :



(3) ; vente de la machine.

(5) ; paiement.

(6) ; contrat de crédit-bail.

(7) ; versement des redevances de crédit-bail.

Source ; Lagrand.G et MARTINI.H, op.cit., p145.

4.1 Avantages et inconvénients de leasing ;

¹⁷ Bouyakoub.F, « l'entreprise et le financement bancaire », Edition, Casbah, Alger, 2000, p275.

¹⁸Yazami.Jaouad, « crédit-bail et financement des entreprises », FSJES, 2010, p 14.<http://www.memoireonline.com/credit-bail-et-financement-des-entreprises.html>, Consulté le 14/10/2021 à 18 :00.

Chapitre 02; les techniques et les moyens de financements à l'extérieur

✓ Les avantages ;¹⁹

- Pour l'importateur, Lui permet d'obtenir de nouveaux outils de production sans avoir à mobiliser les fonds à l'investissement et d'une déduction partielle ou totale des droits de douane import.
- Pour l'exportateur, cette opération est équivalent à une vente au comptant ce dernier n'est pas le souci du risque d'impayé ou du risque de change.
- Pour la société de crédit-bail ; se substitue au preneur pour l'achat de l'équipement et négocier en prenant en compte les intérêts des utilisateurs final (elle ne tient pas à surpayer un équipement de crainte de fragiliser l'acquéreur qui est aussi son débiteur).

✓ Les inconvénients ;

- Généralement, le montant investi dans un crédit-bail est nettement supérieur à celui engendré par un prêt bancaire puisque l'entreprise de crédit bail retient sa rémunération sur la marge de du loyer de la location.²⁰
- Le preneur a une grande responsabilité en cas de dommage au bien loué et on cas de perte ou détérioration en vers le bailleur. Ce dernier l'oblige à assurer le bien et à lui déléguer l'indemnité en cas de sinistre²¹.
- Le bailleur est exposé aux différents risques (juridiques, monétaires ou politiques) qui expliquent la réticence des "société de leasing".

III. Les autres techniques de financements à moyen et long terme ;

En plus du crédit fournisseur, du crédit acheteur et du leasing, les opérateurs économiques disposent d'autres techniques de financements à moyen et long terme, moins utilisées mais qui peuvent s'avérer mieux adaptés dans certains cas.

1. Le forfaitage ;

¹⁹ Lagrand.G et Martini op cit, 2005, p145.

²⁰Tegmount.Chabha, Zerrouk.Thanina, « financement du commerce extérieure an Algérie par le crédit documentaire cas de la banque AGB 16-Tizi-Ouzou », Ummto, 2018, annexe 11.

²¹ Pruchard J, « évolution des techniques bancaires », Edition Scientifique Riber, Paris, 1960, p50.

Chapitre 02; les techniques et les moyens de financements à l'extérieur

Le forfaitage consiste à céder des créances commerciales à court ou moyen terme à un forfaitaire (banquier) qui les rachète sans recours. Les créances sur l'acheteur étranger sont souvent matérialisées par des lettres de changes relatives à la livraison de bien ou prestation de services.²² La matérialisation peut revêtir plusieurs formes : lettre de change ou billet à ordre assortis d'un aval bancaire, crédit documentaire à usance, c'est-à-dire qui comporte une échéance.

Est un escompte à forfait représentant une opération de vente définitive sans recours contre le cédant en cas de défaillance du débiteur (acheteur)²³.

L'exportateur remet une créance dont l'échéance varie de 6 mois à sept ans au forfaitaire qui rachète cette créance diminuée d'un certain pourcentage.

1.1 Les caractéristiques :

Résulte de la conclusion de deux contrats:

- Un contrat commercial ; entre acheteur et vendeur
- Un contrat de forfaitage ; entre vendeur et société de forfaitage.

C'est une technique adaptée :

- Aux exportateurs de biens d'équipement.
- Aux opérations de moyennes importances.
- Aux PME sur des marchés étrangers aux accès compliqués.

Le forfaitage ne doit pas être confondu avec l'affacturage, qui consiste en un transfert de créances commerciales de leur titulaire à une société d'affacturage qui s'en charge d'en opérer le recouvrement et d'en garantir le paiement intégral même dans le cas de défaillance du débiteur.

Le fonctionnement du forfaitage est très proche de la confirmation de la commande à la différence que l'exportateur va recevoir les effets qu'il aura fait accepter par son client étranger. La société de rachat de créance rachète les créances et paie le fournisseur en échange

²² Hubert. Martini, Ghislaine.Lagrand, « commerce international, partie 2, gestion des opérations import-export », 2^{ème} édition Dunod, p186.

²³ Cherigui. Chahrazed, op cit, 2014, p134.

Chapitre 02; les techniques et les moyens de financements à l'extérieur

des originaux des documents d'expédition. Dans le cas de confirmation de commande, c'est l'acheteur qui paie directement la société spécialisée, cette dernière ayant payé l'exportateur dès l'expédition.²⁴

Le cout dépend des caractéristiques de chaque opération en prenant en compte ; les modalités de paiements, l'existence ou non des garanties, le payes de l'importateur.il repose sur :

- Les commissions d'engagements ; elles couvrent entre autre l'engagement donnée par la banque entre la promesse de rachat établie par la banque et la remise de la documentation nécessaire.
- Cout de refinancement ; taux défini a partir du LIBOR²⁵.

2.1 Avantages et inconvénients :

Le forfaitage présente les avantages suivants:

- Elle supprime les risques de crédits.
- Permet une avance de trésorerie.
- Paiement immédiat dès que les créances sont escomptables.
- Financement à taux fixe pouvant être répercuté sur l'acheteur étranger.
- Allégement des délais, des frais d'encaissement et de gestion de trésorerie.

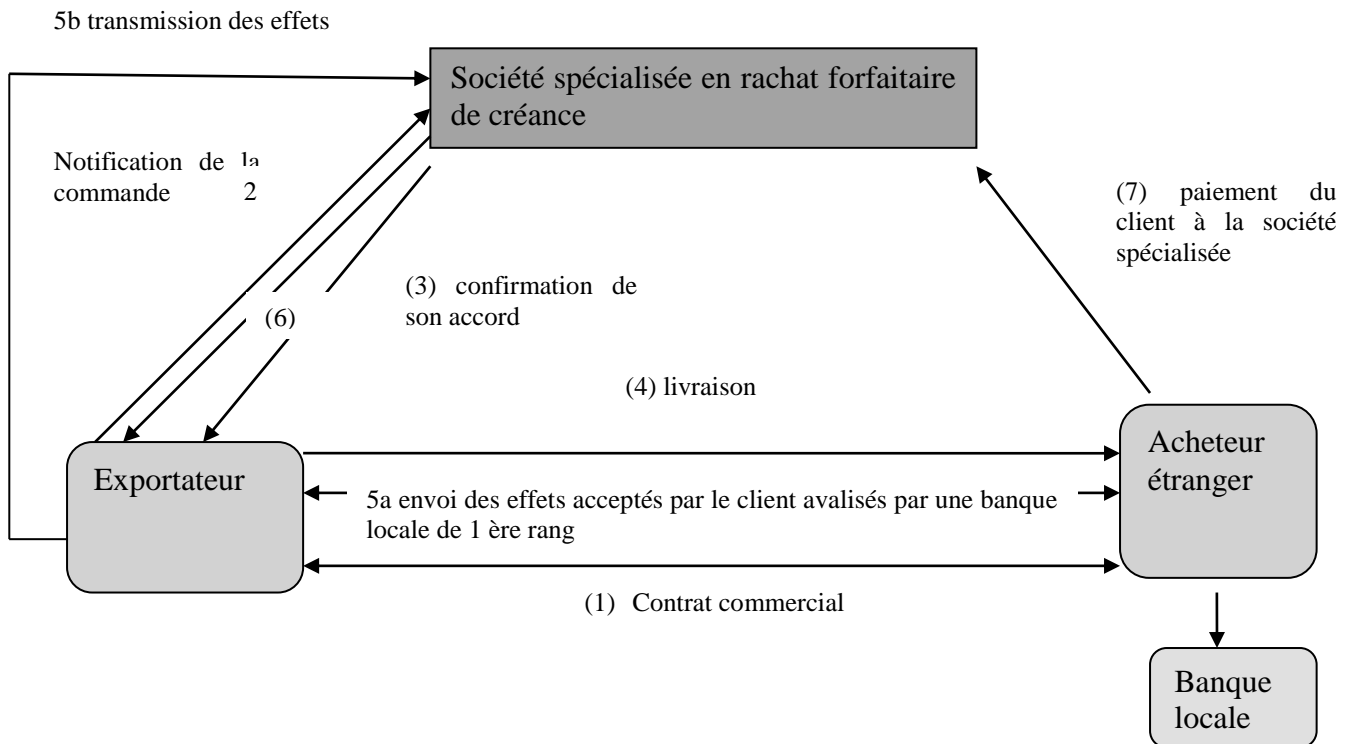
Toutefois, il présente des inconvénients ;

- Le coût parfois élevés selon le risque et la monnaie de facturation, il dépend de l'appréciation du risque du marché primaire et du marché secondaire.
- La garantie de certaines banques étrangères est difficile à obtenir.

Figure N°04 : Schématisation du fonctionnement du rachat forfaitaire de créance ou forfaitage ;

²⁴ Lagrand.G, Martini, op cit, 2005, p144.

²⁵ LIBOR ; London Inter Bank Offered Rate, cout de marché de refinancement à Londres



(6) ; paiement (a).

Source ; Lagrand.G et Martini.H, op cit 2005, p 144.

2. La confirmation de commande :

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

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

1.1 Caractéristiques :

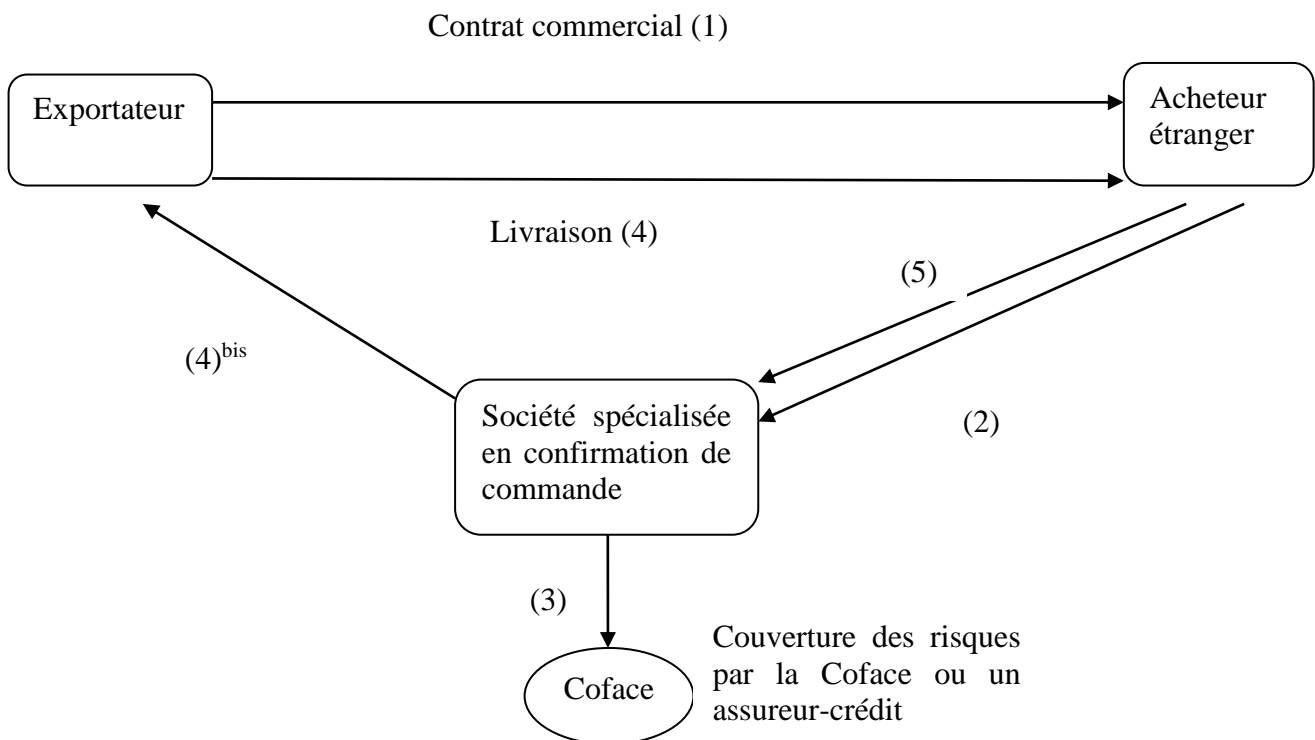
C'est une technique destinée à financer des opérations importantes d'exportation de biens d'équipement. Ce système n'exige pas l'intervention d'une société de confirmation de commande qui évalue le risque et sert d'intermédiaire dans la négociation, ce qui constitue un atout pour les entreprises peu expérimentées avec l'exportateur. La société de confirmation de commande s'engage à payer l'exportateur sans recours en cas de défaillance de l'acheteur. Ce financement concerne une seule créance relative à une opération et non pas à un ensemble de

Chapitre 02; les techniques et les moyens de financements à l'extérieur

créances sur une période déterminée correspondant à des ventes répétitives. la société de confirmation perçoit une rémunération composée de la commission de confirmation de commande, le coût de financement et le coût de la garantie Coface²⁶.

2.1 La procédure de confirmation de commande ;

Figure N°05; schéma explicatif de la procédure de confirmation de commande



(2) ; l'acheteur demande la confirmation de commande à la société spécialisé

(4)^{bis} ; paiement immédiat.

²⁶ Coface : Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur. Créé en 1946, a pour vocation de garantir les risques financiers à l'export, le métier de base de COFACE est l'assurance-crédit qui prévient et couvre les impayés de l'entreprise. <https://www.glossaire-international.com>, consulté le 14/10/2021 à 11 :30.

(5) ; paiement à échéance.

✚ Source ; Lagrand.G et Martini, op cit, 2005, p141.

3.1 Les avantages et les inconvénients ;

Cette technique présente les avantages suivants:

Les services annexes que l'organisme de confirmation de commande met en œuvre afin de promouvoir les exportations des entreprises peu expérimentées en exportation et de leur apporter des renseignements de notoriété de gestion des comptes clients, néanmoins le cout est parfois très élevé du fait qu'il prend en compte le risque pays. Ces couts sont parfois impossibles à identifier au préalable comme pour le crédit fournisseur.

3. Le crédit financier ;

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

1.1 Définition ;²⁷

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

- Financer l'acompte qui est généralement entre 15 et 30% du montant de contrat.
- Financer les prestations de services liées à l'exportation et qui ne sont pas couverte par des organismes de crédit.
- Financer les dépenses résultant de l'exécution du contrat commercial.

2.1 Caractéristiques ;

Le cout de crédit financier est plus élevé que celui d'un crédit à l'exportation. Du fait qu'il comporte des risques plus important, la durée d'un tel crédit est relativement courte par apport

²⁷ Mohamed LAKSACI, monnaie et intermédiation financier en Algérie, Cread 01/1989, n°17, office des publications universitaires, p133-146.

Chapitre 02; les techniques et les moyens de financements à l'extérieur

à un crédit à l'exportation, toutefois, elle varie généralement entre 3 et 12 ans. Le montant correspond aux besoins de l'importateur. Organisé par la banque de l'exportateur. Le crédit financier est accordé à la banque de l'importateur ou encor à l'importateur directement.

Les crédits financiers sont généralement accordés en la devise de contrat. Ce crédit n'est accordé que dans le cas où le débiteur ainsi que son pays sont parfaitement solvables. Il est matérialisé par la signature d'une convention financière entre le prêteur et l'emprunteur. Les conditions de financements de ce crédit sont celle pratiqués sur le marché financier international.²⁸

3.1 Avantages et inconvénients ;²⁹

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

Par contre ce crédit il présente les inconvénients suivants ;

- Absence de toutes garanties, les banques assument don le risques de non remboursement.
- Absence de toux d'intérêt bonifié, d'où les banques recourent aux toux variables.
- Le cout de ce crédit est très élevé.

Section 02 : Les moyens et instrument de paiement

Les opérations effectuées avec l'étranger, appelées opérations du commerce extérieur, sont rendues très complexes du fait de l'éloignement, des problèmes de langues, des usages, des monnaies et des disparités de législations. Importateurs et exportateurs doivent disposer de moyens spécifiques à leur activité. Après avoir précisé les instruments de paiement, nous étudierons les techniques utilisés dans le cadre de financement des importations et des exportations.

I. Les instruments de paiements ;

²⁸ Messaoud Bousri, le financement de notre commerce extérieur, revue convergence, BEA, février 2003, n°10, p13-18.

²⁹ Cherigui. Chahrazed, op cit, P142.

Chapitre 02; les techniques et les moyens de financements à l'extérieur

Les instruments de paiement ce sont des outils d'encaissement simple dont disposent les entreprises pour se faire payer, ce sont des modes de règlement traditionnels et peu coûteux qui laissent souvent l'initiative à l'acheteur et qui présentent des risques, excepté dans le cas ou le paiement aura été fait préalablement à l'expédition, hypothèse qui ne concerne que des transactions de faible envergure. Les principaux instruments de paiement utilisés en commerce international sont chèque, virement, lettre de change et billet à ordre.

1.1 Le chèque :

1.1.1 La définition : Le chèque peut être défini comme étant l'écrit par lequel le client d'une banque donne l'ordre à celle-ci de payer une certaine somme à son profit ou au profit d'une tierce personne.³⁰

1.1.2 Les intervenants:

- **Le tireur** : c'est le créateur ou émetteur du chèque, il doit avoir la capacité de disposer des sommes, il peut tirer pour son compte.
- **Le tiré** : ne peut être qu'un banquier ou une entreprise assimilée à une banque, c'est lui qui paiera le chèque.
- **Le bénéficiaire** : la personne qui doit recevoir le paiement, le chèque peut être payé si l'incapable est assisté de son représentant au moment de paiement.

1.1.3 Les formes de chèque :

Il existe plusieurs catégories du chèque : chèque visé, le chèque certifié, le chèque barré, le chèque de voyage, le chèque postal et chèque de la banque.

- **Le chèque visé** : le visé de tiré constate l'existence de provision au moment ou le chèque est émis, le visé rend le chèque payable sur une agence autre que celle ou se trouve le compte de tireur.
- **Le chèque postal** : est celui qui est tiré sur bureau de poste pour titulaire d'un compte courant postale, il existe deux types de chèques postaux : des chèques de paiement et chèque de virement.

³⁰ : V.MEYER et C.ROLIN : «techniques de commerce international» édition Foucher, paris, 2005 p90.

Chapitre 02; les techniques et les moyens de financements à l'extérieur

- **Le chèque certifié** : La certification comme le visa, à pour but constater que les provisions existes, mais en plus, elle permet de bloquer au profit de tireur le montant de chèque jusqu'à expiration de délai légal de présentation de paiement.
- **Le chèque barré** : c'est le chèque sur lequel il a été opposé deux traits en haut à gauche, le barrement de chèque interdit au banquier de payer le chèque à tout autre qu'à un banquier en une institution financière.
- **Le chèque de voyage** : c'est le chèque ordinaire mais le bénéficiaire peut ce faire à tous les guichets de la banque qu'il a émis et chez tous les correspondants ou les pays où il doit se rendre.
- **Le chèque de banque** : le chèque de banque est un chèque émis par une banque, soit sur l'une de ces agences, soit sur une autre banque.

1.1.4 Les mentions du chèque :

- **Les mentions obligatoires :**

Le chèque doit comporter un certains nombre de mentons obligatoire :

-La dénomination de chèque inséré dans texte même titre.

-Le mandat pur et simple de payer une somme déterminé (somme en chiffre et lettre).³¹

- Le nom de celui qui doit s'effectue.

- La signature de celui qui émet le chèque (tireur) ; celle-ci est exigée et doit être obligatoirement manuscrite.

1.1.5 Les avantages et les inconvénients de chèque :

- ❖ **Les Avantages :**

-Peu coûteux.

- Moyen de paiement très utilisé.

³¹ (LAZARY) «Le commerce international», 2ème édition, 2005, p190.

Chapitre 02; les techniques et les moyens de financements à l'extérieur

- Bon marché et très répandu dans certains pays (USA par exemple).
- Le risque d'impayé peut être évité par l'exportateur en exigeant un chèque de banque ou un chèque certifié.

❖ Les inconvénients :

- L'émission du chèque est effectuée par l'acheteur.
- La durée d'encaissement varie.
- Le chèque d'entreprise représente une créance mais non garantie par contre le risque de non paiement.
- Le chèque peut être volé, perdu, voir falsifié.
- Le risque de change est possible, si le chèque libellé en devise.
- En conclusion, le chèque au niveau international ne se justifie que pour les petites transactions (la réglementation des changes ne l'autorise que pour les opérations ne dépassant pas 7500 €), entre parties qui ont déjà établi des relations d'affaires satisfaisantes.

1.2 Le virement :³²

1.2.1 Définition :

C'est une procédure par laquelle l'acheteur donne l'ordre à son banquier de créditer le compte du vendeur. Peu coûteux, ce système présente en outre l'avantage de la rapidité de la transmission interbancaire, par l'utilisation du système SWIFT (society for Worldwide Interbank Financial télécommunication).

1.2.2 Les formes de virement international :

³² Dénisa Mihaela STANESCU, sabine INARD PATUREL, « BTS commerce international » ; studyrama, France 2013, pp269-270.

Chapitre 02; les techniques et les moyens de financements à l'extérieur

- **Le courrier** : l'ordre de paiement transite par voie postale, il en résulte que les délais être plus au moins longs en fonctions de l'éloignement et de l'organisation postale de pays concerné.
- **Le télex** : plus rapide que le courrier il offre également l'avantage de sécurité, mais est un support papier reste instrument de virement ce qu'il laisse subsiste un risque d'erreur.
- **Le virement SWIFT** : (society for Word Wide Interbank Financial, Télécommunication) :

SWIFT est le single d'une société fondé en 03 Mai 1973 par 293 banques américaines, européennes et canadiennes dont le siège est localisée à Bruxelles, en 1990, SWIFT comprenait plus de 1100 membres s'entend à plus de 53 pays, cette société à pour mission de collaboration d'un moyen de communication moderne via l'outil informatique.

Le réseau SWIFT est basé sur la communication des messages.

1.2.3 Les avantages et les inconvénients du virement :

❖ Les Avantages :

- Le virement est rapide et ne coute pas cher ;
- Son utilisation est très facile ;
- La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées.

❖ Les inconvénient :

Le virement international ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise ;

- Il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change dans le cas d'un virement en devises ;
- L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur.

1.3 La lettre de change (traite) :

1.3.1 Définition :

C'est un écrit par le quel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à l'importateur (le tiré) de payer une certaine somme à celui même ou à une tierce, à vue ou à une échéance précise.

Si la lettre de change est acceptée, on la désigne souvent par le terme acceptation, c'est-à-dire que le tiré s'engage à la payer à l'échéance en inscrivant dans le document le mot «accepté» (ou l'équivalent) et la date suivi de sa signature. L'acceptation bancaire correspond à l'aval que donne un banquier de premier ordre, ce qui garantie le paiement à l'échéance. Cet aval peut porter sur la somme totale de la lettre de change ou sur une partie seulement.³³

1.3.2 Les intervenants:

- Le tireur : C'est celui qui prend l'initiative d'émettre la lettre de change et invite de ce fait le tiré à payer.
- Le tiré : C'est celui qui doit payer à l'échéance la somme indiquée, i doit avoir une dette à l'égard du tireur.
- Le bénéficiaire : C'est à lui que le tiré doit payer, le bénéficiaire peut être le tireur lui même ou une tierce personne désigné par lui et à qui il doit de l'argent.

1.3.3 Les mentions obligatoires de la lettre de change :

La lettre de change doit comporter certaines mentions qui sont les suivantes :

- La dénomination « lettre de change» ;
- Le mandat de payer le montant inscrit ;
- La date de son émission ;
- La date de son échéance ;
- Le lieu de son paiement ;
- Le nom de banque domiciliaire ;
- Le nom bénéficiaire (le tireur) ;
- Le nom du tiré ;
- La signature de l'émetteur de la lettre de change ;

³³ Stéphane.p «instruments de crédit et de paiement», 2ème édition Dalloz, 2001, page53.

- Un timbre fiscal.

1.3.4 Les avantages et les inconvénients :

❖ Les Avantages :

L'effet est émis à l'initiative de vendeur (créancier) ;

Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (escompter) auprès d'une banque.³⁴

La date de paiement est déterminée.

❖ Les inconvénient :

Elle est soumise à l'acceptation de l'acheteur et son recouvrement peut être long. En raison de sa transmission postale et de l'intervention de plusieurs établissements financiers ;

Les risques d'impayés, de perte et vol sont encore existants.

En conclusion : la lettre de change est à utilisé avec précaution dans les transactions internationales, le recours à l'aval bancaire peut être une parade lorsque la législation locale autorise à le faire.

1.4 Le billet à ordre :

1.4.1 Définition:

Le billet à ordre est un effet de commerce par lequel un souscripteur (souvent l'importateur) s'engage à payer à vue ou à une date déterminée, une somme à un bénéficiaire (l'exportateur). Il comporte la même disposition que la lettre de change concernant l'échéance, l'endossement, l'aval et le paiement. Un élément distingue cependant ces deux effets de

³⁴ G.Lagrang, H.Martini «Management des opérations du commerce international», éd DUNOD, paris, 2005 p77.

Chapitre 02; les techniques et les moyens de financements à l'extérieur

commerce : la lettre de change est émise à ordre et sur l'initiative de l'acheteur qui promet le paiement.³⁵

1.4.2 Les type de billets à ordre :

Il existe trois catégories de billet :

- ✓ Le billet à ordre : titre constatant l'engagement des souscripteurs de payer à l'ordre du bénéficiaire une somme d'argent à une date déterminée.
- ✓ Le billet au porteur : titre par lequel le souscripteur s'engage à payer au porteur une somme déterminée à une date déterminée.
- ✓ Le warrant : billet à ordre garanti par un nantissement sur marchandise.

1.4.3 Les avantages et les inconvénients

❖ Les Avantages :

Le billet à ordre n'a pas besoin d'être accepté puisqu'il porte dès sa création la signature du débiteur (le souscripteur).

❖ Les inconvénient :

Le choix de ce mode de règlement est souvent imposé par le débiteur dont la taille et standing créent un rapport de force en sa faveur et le fournisseur et contient de se plier aux délais d'émission du souscripteur, qui ne sont pas toujours plus brefs.

II. Les techniques de paiements:

Parmi les techniques de paiement les plus adoptés à l'international, on trouve ; le crédit documentaire, la remise documentaire et le transfert libre.

1. Le crédit documentaire :

1.1. Définition:

³⁵ LEGRAND.G et MARTINI.H, op.cit, page132.

Chapitre 02; les techniques et les moyens de financements à l'extérieur

Le crédit documentaire est l'engagement occupé par la banque d'un importateur d'affirmer à l'exportateur le paiement des marchandises (ou l'acceptation d'une traite) contre la remise de documents certifiant de l'expédition et de la qualité des marchandises prévues au contrat.³⁶

1.2. Les intervenants de crédits:

- **Le donneur d'ordre :** C'est l'acheteur qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire.
- **La banque émettrice :** c'est la banque de l'acheteur (située généralement dans le pays de celui-ci) qui procède à l'ouverture du crédit documentaire.
- **La banque notificatrice :** c'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas habituelle du vendeur.
- **Le bénéficiaire :** c'est le vendeur (importateur) en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert.

1.3- Les différentes formes du crédit documentaire :

Il existe différents types du crédit documentaire classé selon trois grands critères (de sécurité, de mode de réalisation et de financement)

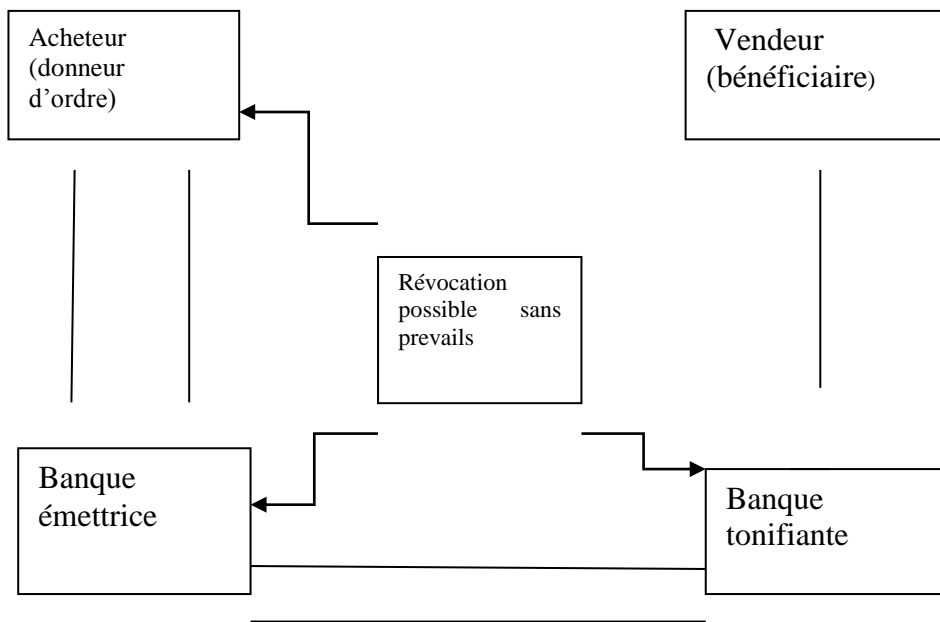
1.3.1 Le crédit documentaire révocable :

Le crédit documentaire révocable peut être à tout moment amendé ou aboli par la banque émettrice sans avertissement préalable tant que les documents ne sont pas montrés. Ce type de crédit est peu souvent utilisé, car il n'apporte aucune sécurité pour le vendeur.³⁷

Figure N°06 ; Schéma représentatif du crédit documentaire révocable ;

³⁶ BERNET (ROLLAND) : principe de technique bancaire, 25 éditions DUNOD, paris, 2008.p.358.

³⁷ (Article 8 des RUU).

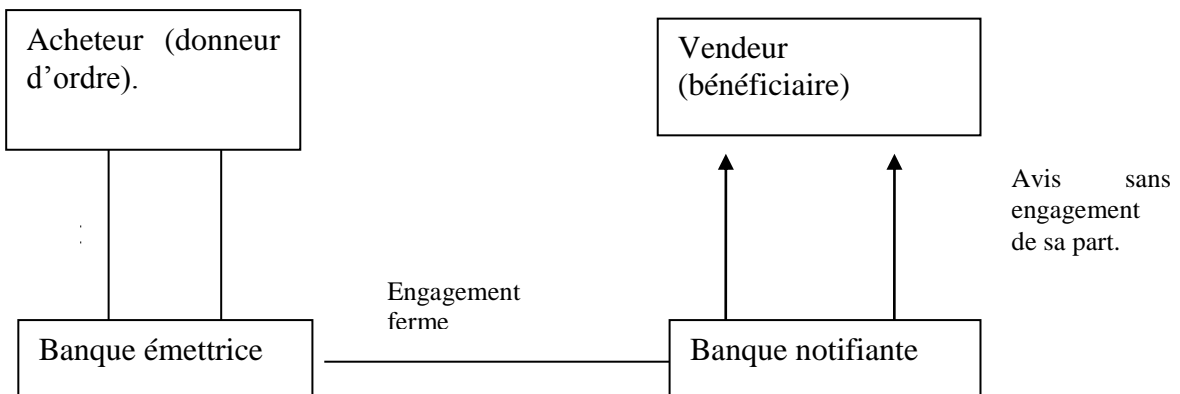


Source : Moussa LAHLOU « Le crédit documentaire», éd ENAG, Alger, 1999, p34.

1.3.2 Le crédit documentaire irrévocable :

La banque de l'acheteur s'engage à payé sous réserve du respect des dispositions de crédit (documents et date de validité) cette banque peut engendrer d'une part d'un risque de ne pas pouvoir transférer les fonds entre les deux pays, d'autre part le risque d'insolvabilité du pays acheteur.

Figure N°07 ; Schéma représentatif du crédit documentaire irrévocable



Source : Moussa LAHLOU « Le crédit documentaire », ENAG ? Alger, 1999 p34.

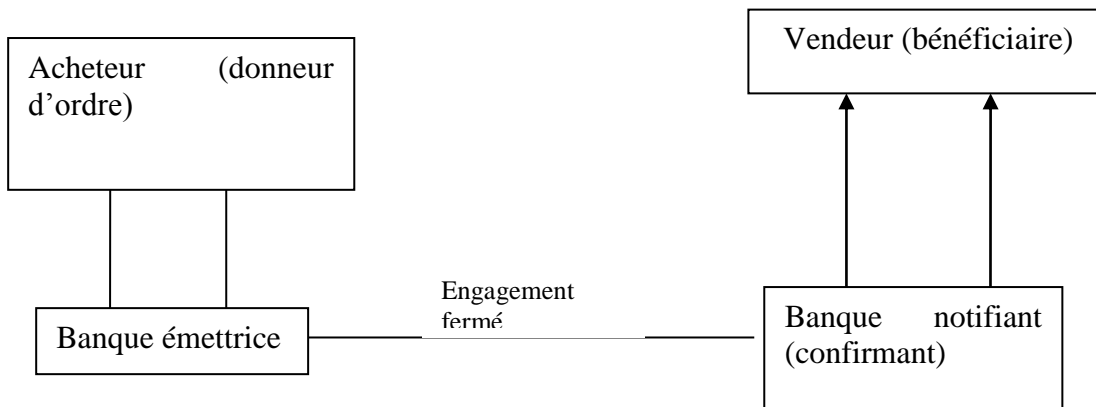
1.3.3 Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :

Ce crédit garantit à l'exportateur un double engagement de paiement, celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays de l'exportateur (banque confirmatrice), qui est généralement la banque notifiative.

Cette ratification est sollicitée soit par la banque émettrice sur instructions de l'importateur, soit sollicitée par l'exportateur auprès d'une banque de son pays.

Ce crédit est le plus sûr, car il couvre les risques de non-transfert, les risques politiques, tout en simplifiant les délais de paiement. Il constitue, cependant, la forme la plus coûteuse pour l'importateur.³⁸

Figure N°08 ; Schéma représentatif du crédit documentaire irrévocable et confirmé :



Source : Moussa LAHLOU « Le crédit documentaire », ENAG, Alger, 1999 p34.

1.4. Les modes de paiement de crédit documentaire :

1.4.1 Le crédit documentaire payable à vue :

Pour autant que le terme et conditions du crédit soient respectés, la banque à laquelle des documents sont présentés va les payer : il s'agit d'un paiement cash contre documents.

Le bénéficiaire prendra soin d'obtenir l'accord exprès, dument notifié par écrit, de la banque signée pour ce paiement à vue (RUU600, article 7) si celle-ci n'est ni la banque

³⁸ BOUCHATAL (Sabiha) :op.cit.p.34.

Chapitre 02; les techniques et les moyens de financements à l'extérieur

émettrice, ni la banque confirmant. Il faut garder à l'esprit qu'une banque désignée n'est guère qu'une boîte aux lettres chargées néanmoins de la réalisation du crédit documentaire, elle n'encourt aucune responsabilité, sauf accord exprès de sa part qu'elle ne donnera que si elle a la certitude d'être remboursée par la banque émettrice ou la banque confirmant.

1.4.2 Le crédit documentaire payable différé :

Si les documents stipulés dans le crédit constituent une présentation conforme (formule systématique valable pour tous les crédits sans expression, et donc que nous nous obtiendrons dorénavant de reformuler) la banque désignée que le bénéficiaire à la date, aux dates d'échéances stipulées dans le crédit.

Si la réalisation se fait aux guichets de la banque émettrice ou d'une banque confirmant, le bénéficiaire obtiendra de ces banques, par écrit un engagement ferme d'être payé à dates prévues.

Si la réalisation se fait aux guichets d'une banque désignée, l'engagement ferme de payer ne sera obtenu que si celle-ci a notifié à l'avance son accord exprès.

1.4.3 Crédit documentaire réalisable par acceptation :

Dans ce mode de réalisation, la créance est matérialisée par une ou plusieurs traites par le vendeur, soit sur la banque émettrice, soit sur la banque confirmant, soit le cas échéant, sur toute autre banque mais pas sur l'acheteur.

Un crédit documentaire ne doit pas être émis comme étant réalisable par traite sur le donneur d'ordre stipule en effet l'article 6c des RUU600. La traite réclamée et tirée sur le donneur d'ordre est une traite commerciales sont l'émission est obligatoire dans certains pays, elle sera considérée comme un document additionnel.

En revanche, l'effet tiré sur cette banque (qu'elle soit confirmant, émettrice ou simple banque désignée est un effet financier servant de support à l'utilisation et destiné à recevoir l'acceptation de la banque si c'est l'acceptation de la banque désignée qui est réussie cette dernière peut refuser d'accepter jusqu'au moment de l'utilisation, Puisqu'elle n'a pris aucun engagement dans ce sens si elle refuse, il appartient à la banque confirmant de se substituer à elle et s'il n'y a pas de banque confirmant doit négocier auquel le remboursement « sans

Chapitre 02; les techniques et les moyens de financements à l'extérieur

recours» et non « paye», les documents conforme qui est lui sont présentés (articles 7 av et 8ii des RUU600).

La négociation les traites à l'échéance ou des documents intervient sans déductions d'intérêts couvrant les délais qui séparent la date de paiement de la date d'échéance.

La banque négociatrice peut être nommément désignée dans le crédit (négociation restreinte ou fermé).

2. La remise documentaire (l'encaissement simple) ;

L'encaissement simple est un mode de règlement beaucoup moins embrouillé, il est recommandé lorsque :

- Il ya une confiance et de bons rapprochements d'affaire entre les actionnaires.
- La situation politique, économique et monétaire du pays de l'importateur est fixe.
- La marchandise peut simplement être revendue sur place en cas désistement de l'importateur.
- L'importateur a la possibilité d'examiner la marchandise avant de provenir au règlement.
- Le montant de la remise documentaire ne doit pas être très élevé.

2.1 Définition ;³⁹

La remise documentaire est une technique de paiement utilisé à l'international qui consiste pour l'exportateur à remettre à sa banque, parallèlement à l'expédition des marchandises, les documents prévus au contrat commercial et prouvant l'expédition de ces marchandises. la banque remet alors les documents à la banque de l'importateur qui délivre à son client contre le règlement des marchandises ou l'acceptation d'un effet. Ce sont bien des documents qui permettent à l'importateur de disposer de la marchandise.

Les banques jouent un rôle d'intermédiaire dans la transmission des documents mais n'ont aucune responsabilité quant ou déroulement des opérations commerciales et logistique (obligation de moyen non de résultat).à l'inverse, dans le crédit documentaire, la banque (les

³⁹ <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/remisedocumentaire.html>, consulté le 25/10/2021 à 16:03.

Chapitre 02; les techniques et les moyens de financements à l'extérieur

banques en cas de confirmation) s'engage(nt) à payer l'exportateur (sous réserve de la conformité des documents présentés).⁴⁰

La remise documentaire est soumise aux règles uniformes relatives aux encaissements uniformes relatives aux encaissements (RUE) brochure N°500 de la CCI entré en vigueur le 1^{er} janvier 1996⁴¹.

« Le terme encaissement documentaire » peut désigner soit :

- ❖ Documents commerciaux suivis de documents financiers, documents commerciaux non suivis de documents financiers, nous entendons par :⁴²
 - Documents commerciaux : documents liés au prix, au transport.
 - Documents financiers : tous les instruments de paiements, chèques, effets de commerce.

Notamment :

- La brochure n°522 relative à la remise documentaire.
- La brochure n°382 relative à l'arbitrage.
- La brochure n°600 relative aux crédits documentaire (révision de 2007).

2.2 Les formes de remise documentaire ;

Il existe deux formes de remise documentaire:

- a) Les documents contre paiements (D/P) : ils sont remis à l'importateur par sa banque contre paiement immédiat (c'est-à-dire : au plus tard à l'arrivée de la marchandise), cette formule présente une bonne sécurité pour l'importateur. Celui-ci reste néanmoins soumis au risque de refus des documents et de la marchandise par l'acheteur, dans ce cas l'exportateur au choix entre la récupération de sa marchandise ou son écoulement sur place dans des conditions souvent peu avantageuse.

⁴⁰ <https://static.sociétégeneral.fr>, consulté le 25/10/2021 à 16:00.

⁴¹ Zourdani. Sofia, op cit, p80.

⁴² Article 2.d, des RUU relative aux encaissements, publication CCI n°552, Paris, révision de 1995.

- b) Les documents contre acceptation (D/A): ils sont remis à l'importateur contre acceptation d'un effet de commerce, cette formule n'offre pas de garanties sûre au vendeur, puisque le règlement de l'acheteur n'interviendra qu'à l'échéance de la traite. L'exportateur veillera donc à demander un aval de la banque sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité.

2.3 Les intervenants de la remise documentaire ;

3.1) - Le donneur d'ordre ; c'est le vendeur (exportateur), qui donne mandat à sa banque. il rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque avec l'ordre d'encaissement.

3.2) - le tiré ; c'est l'acheteur, c'est celui-ci qui doit faire la traite selon l'ordre de l'encaissement.

3.3) - la banque remettante ; c'est la banque du vendeur qui transmet les documents à la banque chargée de l'encaissement dans les pays de l'acheteur conformément aux instruments de l'ordre d'encaissement. Son rôle se limite à la bonne exécution des instruments données, elle n'assume aucun engagement ni responsabilité dans l'hypothèse où les instructions qu'elle transmettrait ne seraient pas suivies.

3.4)-la banque présentatrice ; c'est la banque correspondante de la banque remettante dans le pays de l'acheteur (banque à l'étranger), chargée de l'encaissement qui effectue la présentation des documents à l'acheteur et ne les remettra que si elle reçoit le règlement ou une traite, conformément aux instructions reçues de la banque remettante.

3.4 Le fonctionnement ;

1. Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties :

Le vendeur et l'acheteur conviennent contractuellement dans des termes de l'opération de manière à éliminer tout litige ultérieur : le paiement s'effectuera par remise documentaire.

2. Expédition des marchandises :

Le vendeur (donneur d'ordre) expédie les marchandises.

3. Remise des documents :

Le vendeur remet à sa banque (banque remettante) les documents nécessaires à l'importateur (acheteur) pour prendre possession des marchandises. Le vendeur donne à sa banque un ordre d'encaissement.

4. Envoi des documents à la banque présentatrice ;

La banque du vendeur (banque remettante) transmet ces documents à la banque de l'acheteur chargée de l'encaissement conformément aux instructions de l'ordre d'encaissement, et lui demande de les remettre à son client (tiré) soit contre paiement, soit contre acceptation.

5. Remises des documents à l'acheteur ;

La banque correspondante chargée de l'encaissement (banque présentatrice) remet les documents à son client (acheteur) soit contre paiement, soit contre acceptation du tiré en se conformant aux instructions reçues de la banque remettante.

6. Paiement ou acceptation ;

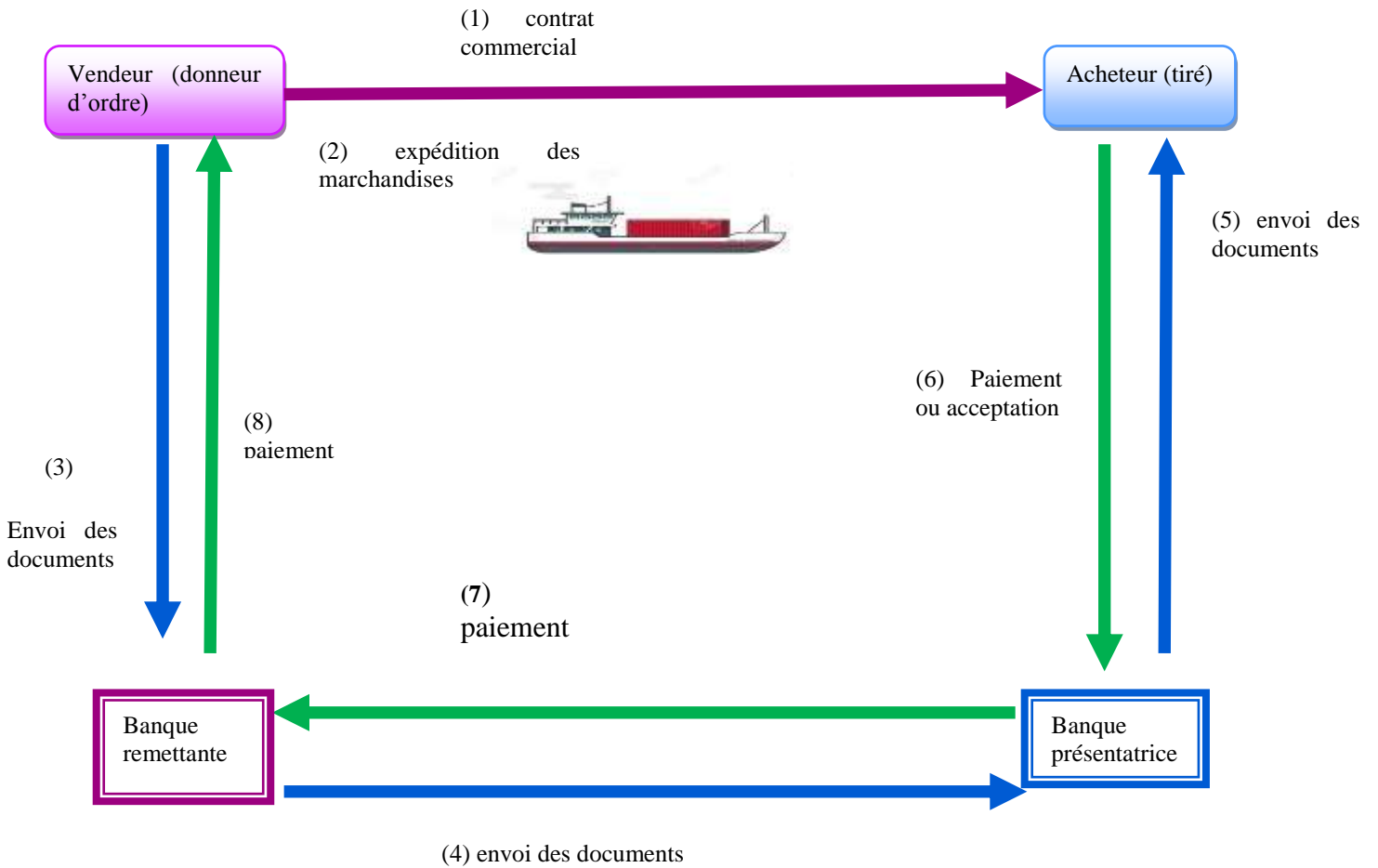
L'acheteur paie ou accepte l'effet en contre partie des documents remis. Il peut ainsi prendre possession des marchandises.

7. Paiement de la banque présentatrice à la banque remettante ;

La banque de l'acheteur transfère le montant de la remise à la banque du vendeur dans le cas de documents remis contre paiement. Dans le cas d'un encaissement contre acceptation, le tire acceptera l'effet qui selon ce dernier cas, le remettant pourra demander l'escompte de l'effet au près d'une banque disposée à le faire offrir encaisser le montant à l'échéance.

8. Crédit au vendeur ; La banque du vendeur crédite le compte de son client du montant de son exportation dès réception des fonds.

Figure N°09 : schéma explicatif de la procédure de la remise documentaire



Légende ; → Circuit des marchandises → circuit des documents → circuit de paiement

Source ; <https://www.grex.fr/medias/fichier/moyens-de-paiement-la-remise-documentaire>.

3.5 Les avantages et les inconvénients ;

a. Les avantages ;

- C'est un moyen de paiement simple, souple, sécurisé et peu onéreux.
- Pour l'exportateur, l'assurance que vos documents ne seront remis à l'acheteur par la banque que contre paiement ou acceptation d'une traite.
- Pour l'importateur, l'assurance que la marchandise a bien été expédiée avant d'effectuer le paiement.

Chapitre 02; les techniques et les moyens de financements à l'extérieur

- Moins contraignant que le crédit documentaire, ce moyen de paiement convient aux partenaires commerciaux réguliers, qui désirent un moyen de paiement plus sûr que le simple virement international.
- L'acheteur ne pourra pas retirer la marchandise si des documents nécessaires au dédouanement ou à la remise de la marchandise par le transporteur (Bill of Lading en cas de transport maritime) sont inclus dans la remise documentaire sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la remise documentaire.

b. Les inconvénients :

- ✓ La remise documentaire n'engage aucune des banques sur le paiement de la transaction commerciale.
- ✓ Risque de refus des documents par l'acheteur : à charge pour le vendeur de trouver une solution pour la marchandise expédiée afin de pouvoir être payé (négociation de nouvelles conditions, revente sur place, retour, destruction...).
- ✓ Risque pour l'acheteur puisse dédouaner la marchandise sans être en possession des documents d'expédition. il faut donc bien prévenir le transitaire de la mise en place de la remise documentaire en amont de l'expédition.
- ✓ Cette technique ne protège pas l'exportateur du risque de change.
- ✓ En cas de non paiement, si l'acheteur ne récupère pas les produits, la marchandise doit être revendue sur place, rapatriée, voire même abandonnée.
- ✓ Les traites acceptées et non garanties par un aval bancaire peuvent ne pas être honorées à l'échéance.
- ✓ Les paiements régulièrement effectués peuvent ne pas parvenir au vendeur : risque de non-transfert des fonds entre deux types donc il convient d'utiliser la remise documentaire dans le cadre de relations commerciales avec des partenaires sûrs localisés dans des pays avec lesquels les risques de non-transfert sont quasi inexistantes.⁴³

3. Le transfert libre :

3.1 Définition :

⁴³ V. Meyer, C.Rolin, « techniques du commerce international », édition, 2005, P92.

Chapitre 02; les techniques et les moyens de financements à l'extérieur

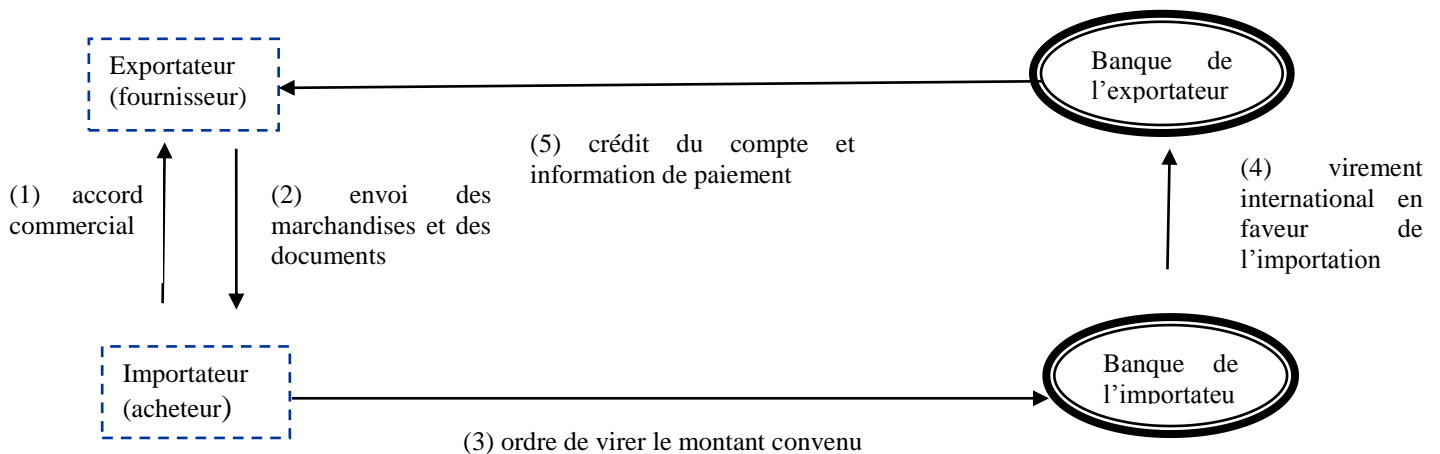
C'est une solution simple et sécurisée qui permet d'envoyer et de recevoir très rapidement des fonds à destination ou en provenance de l'étranger. « Le terme transfert libre vise un encaissement de documents financiers non accompagnés de documents commerciaux »⁴⁴. Les documents sont adressés directement à l'acheteur ce dernier domicilie la facture commerciale auprès de sa banque, retire la marchandise puis, procédera au paiement dans un certain délai établi d'un commun accord entre acheteur et vendeur.

Les documents accompagnant la marchandise sont remis à l'acheteur qui procédera à la domiciliation de la facture, puis retirera la marchandise. Quant au paiement il se fera dans un certain délai d'un commun accord avec l'acheteur. Ce mode de paiement demande une confiance mutuelle entre l'exportateur et l'importateur et la présence d'une longue tradition commerciale entre les deux parties.

Les conditions du transfert libre ;

- L'opération doit être domiciliée au préalable.
- In ne peut être exécuté qu'à la suite d'une transaction commerciale conforme à la réglementation des échanges et après la réception des marchandises.

Figure N°10 : schéma explicatif d'une opération du transfert libre⁴⁵



3.2 Avantages et inconvénients :

⁴⁴ RUU, de la CCI relatives aux encaissements pub CCI, brochure n°522, Paris, réservée 95.

⁴⁵ <https://www.cours-gratuits.com-id>, p4, consulté le 3/10/2021 à 14 :52.

Chapitre 02; les techniques et les moyens de financements à l'extérieur

Le transfert libre procure les avantages suivantes pour l'acheteur;

- La simplicité et la rapidité dans la transmission des documents qui envoyés directement par l'exportateur.
- La limitation des commissions bancaires du fait de l'absence d'engagement bancaire garantissant l'opération.

Pour le vendeur, ce mode de règlement présente un risque très élevé du fait de l'absence des pièces justificatives, ici le vendeur ne dispose d'aucune ne garantie pour être payé.

De plus, en n'étant pas basé sur des documents, elle ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le non-paiement.⁴⁶

4. Autre techniques ;

4.1 **Le contre remboursement ;** (Cash On Delivery (COD)), consiste à se livré la marchandise que contre son paiement, l'encaissement étant confiées au transporteur ou au transitaire. Cette technique est très peu utilisée dans les opérations à l'international et ne peut pas l'être dans certains pays.

4.2 **Le paiement à la facturation ;** l'exportateur envoi une facture commerciale à son client qui garde l'initiative du règlement. Celle-ci peut être payable à vue où à échéance avec un des instruments de paiements.

4.3 **Paiement à la commande ;** c'est un paiement anticipé en faveur de l'exportateur qui suppose une confiance absolue entre lui et son importateur.⁴⁷

⁴⁶ www.banqueofalgeria.pub.gov.dz

⁴⁷ Houchi.Fatima, « les opérations du commerce extérieur, enivrenement international et financement pratique de crédit documentaire par la BDL », UMMTO, p74.

Section 03 ; les risques et les garanties liés au commerce extérieur ;

Dans le commerce international il convient de rappeler que la nature des risques en cours des opérations de commerce internationale n'est pas fondamentalement différente de celle existant sur le marché intérieur.

Les opérateurs ne peuvent pas assumer la totalité des risques aussi devient-il connaître les procédures et les techniques qui leur permettent de les limiter.

Dans ce contexte, afin d'étudier de façon approfondie les techniques de couverture, il semble indispensable d'identifier les risques associés à l'environnement international.

I. Les risques liés au commerce international ;

Le risque désigne « l'incertitude qui pèse sur les résultats et les pertes susceptibles de survenir lorsque, les évolutions de l'environnement sont adverses »⁴⁸ il est défini aussi comme étant un danger éventuel plus ou moins prévisible.

Les échanges internationaux sont soumis de nombreuses incertitudes où l'importateur et l'exportateur sont confrontés à plusieurs risques, parmi ces risques, on distingue :

1. Les risques selon la nature ;

1.1 **Le risque commercial ;** ce risque provient de l'insolvabilité de l'acheteur et résulte soit de sa détérioration financière soit de son refus d'honorer ses engagements, donc la gestion des risques joue un rôle très important pour l'entreprise car plus l'entreprise est petite, plus cette nécessité devient importante, il résulte :

- L'insolvabilité du débiteur qui ne peut plus faire face à ses engagements
- Carence du débiteur qui est constatée jusque (6 mois) se sont écoulés à compter de la date d'échéance sans qu'un règlement ne soit intervenu.

1.2 **Le risque politique ;** appelés aussi « risque pays », il existe lorsque les concurrents résident dans des pays différents et sont spécifiques au commerce international. Ce risque

⁴⁸ Bessis.J, « gestion des risques et gestion actif/passif des banques », Edition Dollaz, Paris, p13.

Chapitre 02; les techniques et les moyens de financements à l'extérieur

est lié soit à une décision d'un Etat de suspendre tout transfert à destination d'un tiers à cause de la rupture des relations diplomatiques, la guerre, coup d'Etat... soit d'une rupture des réserves de change du pays d'acheteur ce qui empêche la capacité du transfert, ou quand la créance est impayée par suite d'un séisme naturel survenu dans le pays destinataire⁴⁹.

1.3 **Le risque technique**; lie au type de crédit accordés ou à la méthode utilisé par le montage de financement particulier, il est en effet, évident que tous les types de crédits ne présentent pas le même niveau de risque.⁵⁰

1.4 **Risque économique**; ce risque est situé pendant la période de fabrication qui concerne le risque lié aux structures économique du pays où se réalise l'opération d'exportation, c'est en effet le risque de hausse des prix interne aux pays de fournisseur. Cette hausse des prix est supportée par le vendeur dans le cas ou le contrat aurait été conclu selon la formule de prix fermes et non révisables.

1.5 **Le risque de change** ;

Le risque de change « est les pertes éventuelles susceptibles d'affecter du fait des variations des parties ou des cours de change des monnaies étrangers les revenus de l'entreprise libellés en devises étrangers »⁵¹. ce risque est lie à toutes transaction international, surtout pour la partie qui ne traite pas dans sa propre monnaies.

Pour un exportateur il existe un risque de change lorsque le cours de la devise dans laquelle est libellée sa créance baisse. Alors qu'un importateur craint la hausse du cours de la devise dans laquelle est libellée sa dette⁵².

2. Les risques selon le moment où il se présente ;

2.1 **Risque de fabrication** ; c'est le risque auquel est exposé l'exportateur est celui d'une interruption de marché laissant à sa charge les frais qu'il a déjà engagé pour l'exécution de

⁴⁹ Viernimmen. Pierre, France d'entreprise, analyse et gestion, Edition Dolloz, France, 1974, p388.

⁵⁰ Meyer. Vet Rolin, « techniques du commerce international et technique financier international », 7ème édition, Edition Economica, p106.

⁵¹ Jean Fves Capul et Olivier Garrier, « L'économie de A à Z les sciences sociales », p

⁵² Hassani.T, Oued.A, « analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur ; cas de la société General, T-O », 2017, p49.

Chapitre 02; les techniques et les moyens de financements à l'extérieur

son contrat. Le risque concerne la période allant de la date de conclusion de contrat à celle de livraison.

2.2 **Risque de crédit ;** ce risque intervient lorsque la livraison a été effectuée, le non paiement des échéances constitue le risque de crédit lorsque les obligations prévues au contrat ont été respecté par l'exportateur.

3. Autres risques ;

3.1 **Le risque documentaire ;** avant de payer les banques doivent la conformité des documents présentés à ceux qui sont été exigés par l'importateur si elles règlent l'exportateur alors que les documents ne sont pas conformes, elles ne pourront pas faire rembourser pour l'importateur.

Toute fois, si les banques sont responsables de la vérification des documents, elles ne le sont pas de la conformité de marchandises reçus avec celle qui sont annoncés dans les documents.

En cas de doute au moment de vérification des documents, les banques interroger l'importateur afin d'obtenir son accord avant de payer.⁵³

3.2 Le risque de non livraison ;

La marchandise peut être vole ou abimé lors de l'acheminement par le fournisseur, comme elle peut être envoyée à un autre climat en cas d'erreur de dédouanement suite à plusieurs opérations sur le même produit ou même fournisseur.

3.3 **Risque de non paiement ;** c'est généralement une exposition à une créance impayée quand elle n'a pas être réglée à la date exacte initialement convenue.⁵⁴

3.4 **Risque technologique ;** tant qu'une entreprise n'est pas confrontée à d'autres technologies concurrentes, elle peut se permettre de les ignorer. Cependant, l'exemple des standards en hifi et vidéo, en radiotéléphonie, montre que dans un secteur d'activité

⁵³ B.Roullande, « principes de techniques bancaires », édition, Dunod, Paris, 2008, p360.

⁵⁴ <http://www.carf.com>

Chapitre 02; les techniques et les moyens de financements à l'extérieur

donné, il n'y a de place que pour une, deux, voire trois technologies différentes. L'industrie qui s'enterait sur d'autres standards risque sa perte définitive.

2. Les garanties liées au commerce international :

Toute opération de financement ou d'octroi de crédit nécessite des garanties pour se couvrir des différents risques. Ces garanties diffèrent selon le degré du risque et la nature de l'opération à financier.⁵⁵

2.1. Définition :

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

2.2. Les principales sortes de garanties :

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.

A. La garantie de soumission (BID bond) :

Elle est mise en place par la banque du vendeur (contre garant), dans le cadre d'un appel d'offre ou adjudication.

Elle est destinée à permettre 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.⁵⁶

Cette garantie entre en vigueur à l'ouverture des plis pour une durée de validité de 6 mois. Son montant varie entre 1 à 5% du montant de l'offre soumissionnée.

⁵⁵ SADELLI. A et TAHIR. B, « le financement des opérations du commerce international », finance, U.A.M Bejaia, 2009.

⁵⁶ [https:// www. Rachat du credit.com/ la definition-de-caution-de-soumission.html](https://www.Rachatducredit.com/la-definition-de-caution-de-soumission.html).

Chapitre 02; les techniques et les moyens de financements à l'extérieur

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.

B. La garantie de restitutions 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 ses 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.

C. La garantie de bonne exécution :

Appelé également «garantie de bonne fin», qui est l'engagement pris par la banque contre garante, 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.

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.

D. La garantie de retenue de garantie :

Appelée aussi «garantie de dispense de retenu de garantie», elle permet à l'exportateur de recevoir de paiement de la partie du prix contractuel que l'acheteur a dû retenir à titre de garantie afin de s'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution. Le montant de cette

Chapitre 02; les techniques et les moyens de financements à l'extérieur

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.

E. La garantie d'admission temporaire :⁵⁷

Dans le but de la réalisation de gros projet, l'entreprise étrangère est dans la plupart des cas amenée à importer temporairement du matériel dans le pays de la réalisation du marché, qui après sera réexporté.

Ce qui dispense cette entreprise des droits et taxes douanières 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 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 libérée qu'à la réception de la décharge des douanes qui intervient lors de la réexportation vers le pays d'origine du matériel importé temporairement ou suite au règlement d'un appel en jeu.

La mise en place d'une garantie nécessite une gestion du dossier appropriée 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 d'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 ;

⁵⁷ AFFAKI.G. ROUR.J-S, BOURQUE.J.F, «financement et garantie dans le commerce international», centre de commerce international, Genève, 2002, p150.

Chapitre 02; les techniques et les moyens de financements à l'extérieur

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

La prise de garantie reste un acte obligatoire dans l'exercice du commerce extérieur, car c'est difficile à chacun des contractants d'apprécier les capacités financières et professionnelles de chacun d'eux, de fait de l'éloignement et du manque de confiance.

Conclusion ;

A travers ce Chapitre nous avons pu aborder les éléments essentiels au commerce extérieur à savoir les moyens de paiements et les techniques de financement nécessaires à la réalisation des transactions commerciales entre les nations. Où le choix d'une de ces techniques repose sur :

- ❖ Les caractéristiques de la relation acheteur-vendeur : nouvelle, ancienne, entreprises connus ou non.
- ❖ Les renseignements sur le pays de l'acheteur.
- ❖ La situation de la trésorerie des deux parties contractantes.
- ❖ Les garanties bancaires apportées par le fournisseur en faveur de son client.

Ainsi que, l'importateur et l'exportateur durant leur réalisation de transactions commerciales peuvent y avoir manquement aux engagements pris de la part d'une ou d'autre parties du contrat, des risques d'ordre politique, économique ou de change et pour réduire ces risques les banques ont mis à la disposition des deux partenaires des garanties qui devront être à la hauteur de ces risques.

A cet effet, le rôle de la banque demeure très important en matière de financement du commerce international. car elle rend les échanges commerciaux plus souples et rapides à travers son rôle d'intermédiation qu'elle joue entre acheteur et vendeur.

Chapitre 03; Le Rôle De la banque Nationale D'Algérie (BNA) Dans Le Financement Du Commerce Extérieur

Il existe plusieurs instruments de paiements dans les opérations du commerce extérieur qui s'adoptent à la fois au moment contractuel prévu pour le règlement, ainsi qu'un niveau de sécurité accepté par le vendeur. À l'importation, l'acheteur dispose d'une panoplie d'instrument dont l'utilisation a les mêmes exigences qu'à l'exportation.

En effet, le crédit documentaire et la remise demeurent les modes de paiement les plus utilisés et les plus adoptés dans les banques algériennes.

Dans la « loi de finance complémentaire 2011 » publiée dans le **J.O.N°40** en date du **20 juillet 2011**, l'article 23 modifier désormais l'article 69 de la **LFC 2009**¹, il est stipulé que ; « *les entreprises productrices de biens et services peuvent payer les importations d'équipements et d'intrants et autres produits utilisées pour la production ainsi que les produits stratégiques à caractère d'urgence par remise documentaire ou crédit documentaire* ».

Au cours de ce chapitre, nous allons traiter la procédure d'une opération d'importation en utilisant la technique de remise documentaire et crédit documentaire au niveau de l'agence BNA, pour tirer à la fin les points positifs et négatives de chaque procédure.

Section 01 ; présentation de l'organisme d'accueil (BNA) :

Notre stage s'est déroulé au niveau de l'agence BNA-584 de **DRAA.BEN.KHEDDA**. Dans cette section, nous évoquerons brièvement l'historique de la BNA, ainsi que la présentation de l'organisation de l'agence d'accueille.

1. Présentation De La Banque Nationale d'Algérie BNA :

La BNA a été la première banque commerciale nationale, elle fut créée le 13 juin 1966 sur l'ordonnance n°66-178.elle était orientée au financement de l'agriculture jusqu'à sa restructuration en Mars 1982, où elle a donné naissance à une banque spécialisée la (BADR)

¹ « L'article 69 de la LFC apparue au J.O.N°44 du 26 juillet 2009 introduit une nouvelle obligation en matière de paiement des importations qui doit s'exécuter automatiquement par crédit documentaire ».

Chapitre 03; Le Rôle De la banque Nationale D'Algérie (BNA) Dans Le Financement Du Commerce Extérieur

dans le financement des activités agricoles, agro-industrielles et la promotion du monde rural².

- Au terme de la loi n°88-01 de janvier 1988 relative à l'autonomie des entreprises publiques, la BNA devient une société par actions et obtient son agrément en 1995 suite aux diverses réformes qu'ont dû engager les pouvoirs publics.

A cet effet, la BNA exerce toutes les activités d'une banque de dépôts, assure le service des groupements professionnels, des entreprises, traite toutes les opérations de banque, de change et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques³.

- La structure de la BNA ;

La structure générale de la BNA se fait comme suit ;

- **La direction générale** ; elle a pour tâches ; la conception, l'organisation. Elles coordonnent les efforts des différentes directions et prend des décisions, en d'autre terme elle est responsable de l'exécution des directives du ministère des finances et l'application des règles et des procédures.
- **La succursale** ; c'est l'organe intermédiaire entre les agences et les services centraux, elle a pour fonction principale de contrôler, de superviser et de coordonner le fonctionnement des agences qui lui sont rattachées.
- **L'agence** ; c'est la cellule de l'exploitation de la banque. Elle doit être en mesure de satisfaire efficacement la clientèle grâce à ses structures d'accueils et de traitements.

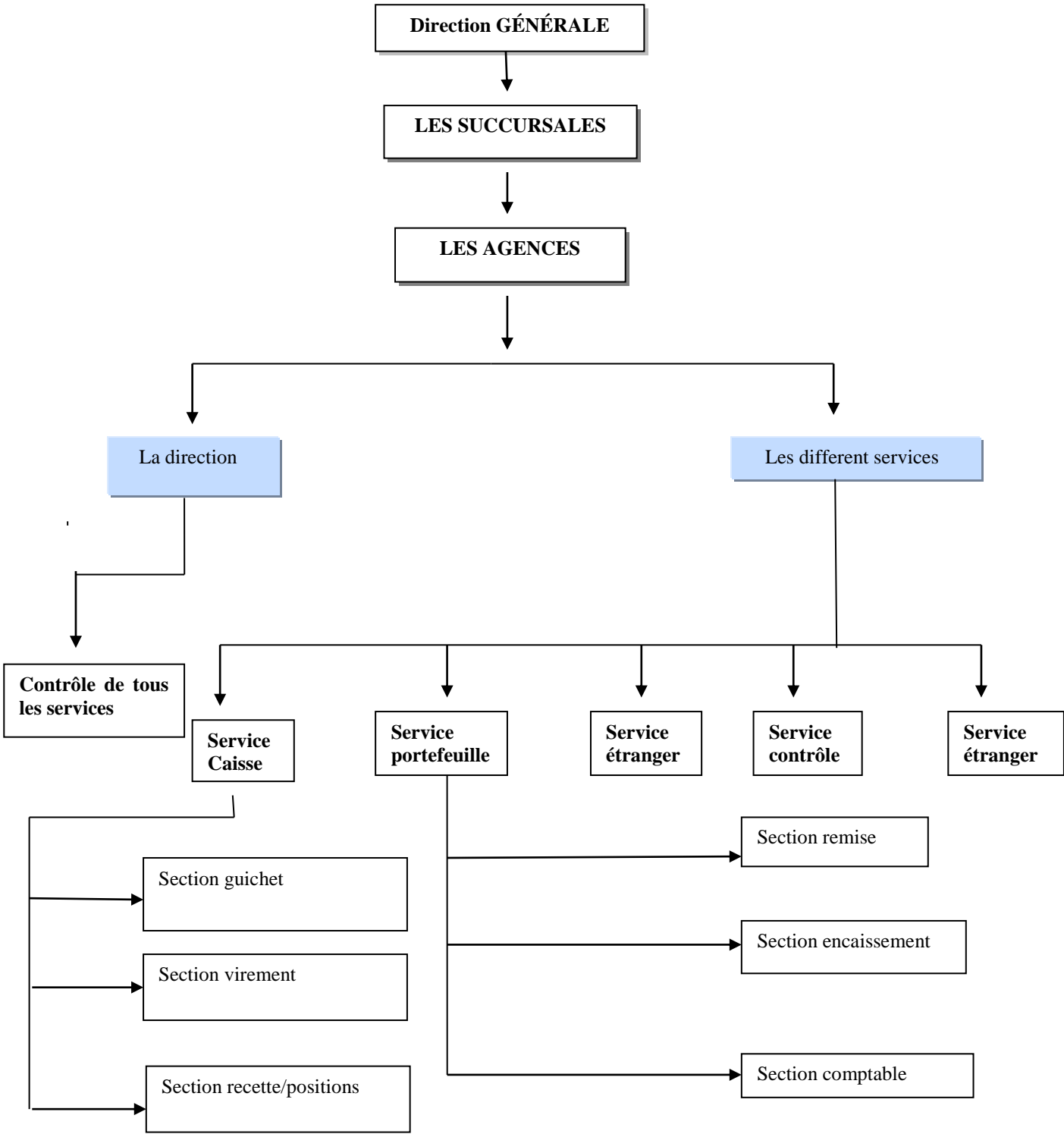
Ces structures entretiennent entre elles des relations fonctionnelles et hiérarchiques et repartissent l'ensemble des missions à la banque dont le code des missions fixées par les pouvoirs publics.

² Elle est la première banque publique à avoir obtenu son agrément dans le cadre de la loi relative à la monnaie et au crédit. « Guide des banques et des établissements en Algérie, édition 2012, p13 ».

³ Au juin 2009, le capital de la BNA a été augmenté de 14 600 Milliard de dinars à 41 600 Milliards de dinars par l'émission de 27000 nouvelles actions de 1 million de dinars chacune, souscrites et détenues par le trésor public. www.bna.dz.

Chapitre 03; Le Rôle De la banque Nationale D'Algérie (BNA) Dans Le Financement Du Commerce Extérieur

Figure N° 11 : L'organigramme de la BNA



Source : document interne de la BNA.

Chapitre 03; Le Rôle De la banque Nationale D'Algérie (BNA) Dans Le Financement Du Commerce Extérieur

Section 02 ; traitement d'un dossier de REM DOC et de Credoc à

l'importation au sein de la BNA « "agence 584 "D.B.K ».

Au cours de cette section, nous allons illustrées la procédure à suivre pour la réalisation d'une opération d'importation réalisée par crédit documentaire et remise documentaire, dès l'ouverture d'un dossier de domiciliation bancaire et d'un dossier de crédit documentaire et remise documentaire jusqu'à l'apurement de dossier de domiciliation.

2.1. L'ouverture de dossier de domiciliation⁴ au sein de la BNA, agence n°584.

« Toute opération d'importation ou d'exportation de bien ou 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 »⁵

Après avoir fait son inscription sur le site web de la BNA, la (EURL AURES EMBALLAGES) a eu un mot de passe qui lui permet par la suite de faire un pré domiciliation. Suite à l'étude de son dossier et s'assurer de non interdiction du client en question (EURL AURES EMBALLAGES) de domiciliation. Le (13/01/2021), la DGAOI (Direction General Adjoint Des Opérations A L'international) de la BNA adresse à son client un avis d'acceptation (voir annexe 02) concernant la facture (N°00026DU 13/01/2021.).

Le gérant de la (EURL AURES EMBALLAGES) se présente après quelques jours au sein de la BNA agence nu D.B.K afin de faire une demande d'ouverture d'une domiciliation munis des documents suivants:

- L'imprimé de l'avis d'acceptation reçu par DGAOI.
- Une facture pro forma N°X; (annexe 04).
- Une demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation d'une importation de marchandises ; (annexe 06).
- Une attestation de risque de change⁶ ; (annexe 05).

⁴ La domiciliation bancaire ; « consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliaire de l'opération commerciale », article 30 du règlement 07-01 du 03-02-2007.

⁵ Règlement de la banque d'Algérie n°07-01 du 03-02-2007, relatif aux règles applicables aux transactions avec l'étranger et aux comptes devise.

⁶ La (EURL AURES EMBALLAGES) dégage la BNA du risque de change éventuel, c'est-à-dire si le taux de change augmente cette augmentation sera répercuter sur la (EURL AURES EMBALLAGES).

Chapitre 03; Le Rôle De la banque Nationale D'Algérie (BNA) Dans Le Financement Du Commerce Extérieur

- Une attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation.
- Un engagement d'importation signé par l'importateur ; (annexe 07).
- Une carte d'identification fiscale⁷.
- Une copie du registre de commerce.

Après avoir reçu les documents exigés citer ci-dessus, l'agent chargé de la domiciliation vérifie leur conformité, c'est-à-dire la conformité des signatures et de l'opération avec la réglementation des changes et du commerce extérieur, par la suite il va procéder a l'attribution d'un numéro de domiciliation qui est composés des éléments le suivant :

Tableau N°08 ; le cachet de domiciliation de la BNA DBK 584

| | | | | | | | |
|-----------------------------|----|----|------|-----------------------------|----|-------|-----|
| BANQUE NATIONALE D'ALGERIE | | | | Agence ; BNA DBK 584 | | | |
| DOMICILIATION IMPORT | | | | | | | |
| 15 | 01 | 04 | 2021 | 2 | 10 | 00002 | EUR |
| Tizi-Ouzou le : 11/04/2021. | | | | | | | |

📌 Source ; document interne de la BNA.

- ✓ (15) ; code de wilaya.
- ✓ (01) ; code agrément de la banque.
- ✓ (04) ; code agrément de guichet.
- ✓ (2021) ; l'année en cours.
- ✓ (02) ; le trimestre en cours.
- ✓ (10) ; la nature de l'opération.
- ✓ (00002) ; le numéro de répertoire.
- ✓ (EUR) ; le code de la monnaie norme (**EURO**).

Le numéro complet de la domiciliation est ;

| |
|-----------------------|
| 150104202121000002EUR |
|-----------------------|

Après l'attribution de ce numéro de domiciliation, le banquier de l'agence enregistre l'opération d'ouverture sur le registre de domiciliation et sur le système d'information, et

⁷ NIF : Numéro D'identification Fiscale est exigé afin d'assurer que le client est enregistré au registre de commerce.

Chapitre 03; Le Rôle De la banque Nationale D'Algérie (BNA) Dans Le Financement Du Commerce Extérieur

débité le compte de la (EURL AURES EMBALLAGES) du montant des commissions et taxes relative à l'ouverture de la domiciliation qui s'élève à ;

Tableau N°09 ; la constitution de la commission de domiciliation.

| Désignation | Montant(DA) |
|-----------------------------|-------------|
| Commission de domiciliation | 2000.00 |
| TVA (19%) | 380,00 |
| Total de commission en TTC | 2380,00 |

✚ Source ; document interne de la BNA

Débit : compte client en DZ D 2 380,00DA

Crédit : compte commissions sur commerce extérieur 2 000,00DA

Crédit : TVA collectée 380,00DA

Enfin le dossier domicilié sera classé dans une fiche de contrôle (annexe 10) pour le suivi et la gestion jusqu'à l'apurement qui sera ensuite envoyé à la banque d'Algérie comme le prévoit la réglementation. Cette fiche comporte les éléments suivants ;

- Numéro de guichet domiciliaire.
- Nom et adresse ou raison social de l'importateur.
- Nom et adresse ou raison social de l'exportateur.
- Numéro de domiciliation et date d'ouverture de dossier.

L'agent remet à la (EURL AURES EMBALLAGES) un exemplaire de la facture dûment domiciliée, en opposant sur la fiche le cachet de domiciliation, ainsi qu'un exemplaire de la demande d'ouverture de dossier de domiciliation datée et signée.

2.2 Traitement d'une opération d'importation par la remise documentaire ; Avant d'entamer et analyser du cas retenu, nous avons jugée nécessaire de présenter le contenu de ce contrat vu le rôle important qu'il leur soit attribué.

Chapitre 03; Le Rôle De la banque Nationale D'Algérie (BNA) Dans Le Financement Du Commerce Extérieur

2.2.1 Identification des deux parties ;

2.2.1. Identification de l'importateur :

Le dossier que nous avons choisis de traiter, est une opération d'importation des **DIVERS CONSOMMABLES**.

Il s'agit d'une entreprise algérienne (EURL AURES EMBALLAGES) ayant son siège social à DRAA BEN KHEDDA- TIZI -OUZOU.

Elle est domiciliée à la BNA agence 584, Draa ben Khedda.

2.2.2. Identification de l'exportateur :

C'est la société tunisienne (COLORPACK INTERNATIONAL) ayant son siège social à la (ZI MGHIRA II-LOT 57- FOUCHANA- TUNISIE).

Elle est domiciliée au (ARAB TUNISIEN BANQUE/AGENCE MGHIRA).

2.2.3. Objet du contrat :

Le contrat a pour objet la fourniture d'une marchandise (DIVERSCONSOMMABLES).

- Le donneur d'ordre ; EURL AURES
- Banque domiciliaire : BNA, agence n°584 Draa Ben Khedda.
- Banque émettrice : BNA.
- Le bénéficiaire :(COLORPACK INTERNATIONAL).
- Pays d'origine : COMMUNIE EUROPEENNE (Allemagne).
- Pays de chargement : HAMBURG PORT.

Banque confirmatrice : (ARAB TUNISIEN BANQUE/AGENCE MGHIRA).

Le contrat est signé (13/01/2021) entre les deux parties, il stipule que :

- Le prix de la marchandise : 13 390.00 EUR.
- Incoterms utilisé : CFR ALGER PORT
- Lieu de destination : ALGER PORT
- Les conditions du règlement : CONTRE REMISE DOCUMENTAIRE à VUE.
- le moyen de paiement est la remise documentaire.

Chapitre 03; Le Rôle De la banque Nationale D'Algérie (BNA) Dans Le Financement Du Commerce Extérieur

2.2.2 Domiciliation de la remise documentaire ;

Avant que la banque remettante expédie la marchandise et remettante les documents, l'importateur doit d'abord effectuer une pré-domiciliation sur le site web de la BNA et compléter les informations nécessaires. (Les étapes de pré-domiciliation sont traitées au paravent).

2.2.3 l'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BNA 584 ;

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

- une copie du document de pré-domiciliation.
- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation.
- Une facture pro-forma.
- Un engagement d'importation signé par l'importateur (pour les marchandises destinés à la production et les services).
- La carte NIF.
- Une attestation de taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation.

2.2.3.1 Attribution d'un numéro de domiciliation :

Une fois la demande est acceptée, le banquier procédera à l'ouverture de dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique relevé du répertoire du dossier d'importation domicilié comme suit ;

Tableau N°10 ; le cachet d'une domiciliation bancaire ; voir (annexe N°09)

| | | | | | | | |
|---|----|----|------|------------------|----|-------|-----|
| <u>BANQUE NATIONAL D'ALGERIE</u> | | | | Agence ; DBK 584 | | | |
| DOMICILATION IMPORT | | | | | | | |
| 15 | 01 | 04 | 2021 | 02 | 10 | 00002 | EUR |
| Tizi-Ouzou le : 11/04 / 2021 | | | | | | | |



Source document interne de la BNA

2.2.3.2 l'ouverture d'une fiche de contrôle ;

Chapitre 03; Le Rôle De la banque Nationale D'Algérie (BNA) Dans Le Financement Du Commerce Extérieur

Le banquier classe les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle model F.DI, conservé au niveau de l'agence pour le suivi et contrôle, cette fiche est composé d'un ensemble d'information identifient le type, la nature et la réalisation de l'importation.

2.2.3.3 la constitution de la commission de domiciliation :

On procède au niveau de l'agence à la comptabilisation des commissions et taxes de la domiciliation selon les écritures suivantes ;

Le compte client sera débité de 2 380,00 DA lors de la domiciliation auprès de la BNA.

Afin que l'importateur puisse dédouaner sa marchandises il a exigés a son fournisseur de lui envoyer les documents suivants :

- jeu complet connaissance (3 originaux +une copie).
- Note de poids.
- Facture commerciale.
- Déclaration de conformité.
- Liste de colisage.
- Certificat d'origine (3 originaux+ une copie).

2.2.4 La réalisation de la remise documentaire :

Une fois que le banquier reçoit le pli par DHL, le préposé du commerce extérieur procède à la vérification des documents un par un par apport a leurs énumérations dans le bordereau d'encaissement de la banque remettante le banquier procède de ;

La vérification de la conformité des documents, établissement d'un accusé de réception et la transmission des documents à l'importateur par l'agence BNA.

Après possession des documents l'importateur (EURL AURES EMBALLAGES) procède au dédouanement des marchandises, l'importateur donne à sa banque un ordre de paiement.

Le chargé de commerce extérieur à son tour doit sursoir les documents suivants ;


- Le bordereau d'envoi avec le repère et la signature de directeur d'agence ;
- La copie de bordereau d'encaissement :

Chapitre 03; Le Rôle De la banque Nationale D'Algérie (BNA) Dans Le Financement Du Commerce Extérieur

- L'ordre de virement de client ;
- L'ordre de transfert ;
- Formule 04 ;
- Le document douanier exemplaire déclarant ;
- Attestation de non impayé.


Tableau N°11 ; constitution des commissions liées au règlement :

| Désignation | Montant en (DA) |
|---------------------------------------|------------------|
| Commission d'encaissement | 1.000,00 |
| Commission de transfert (1.5/1000) | 9.738,62 |
| Commission banque algérienne (1/1000) | 6.491,96 |
| Frais SWIFT (fixe) | 1.000,00 |
| Frais de câble | 30,00 |
| Total commission hors taxe | 18.260,00 |
| TVA (19%) | 3.469,51 |
| Total commission en (TTC) | 21.730,09 |

 Source ; élaboré par nos soins à partir des données de la BNA.

Le prix de cette marchandise est fixé à 13 390.00 EUR, contre une valeur en dinars de 1834294,761 DZD au cours de 136,989900 DZD/EUR.

La banque a débité le compte client de la somme 1834294,761 DZD en plus des commissions citées dans le tableau ci-dessus en valeur de 21.730,09 DZD, la valeur débitée totale est de 18 560 24,851 DZD.

Débit  compte client 18 560 24,851 DZD.

Crédit  Commission liées au règlement 21.730,09 DZD.

2.2.5 l'apurement de dossier de domiciliation ;

L'apurement du dossier de domiciliation se réalise par la vérification de ;

- « la formule 04 » annotée par la banque d'Algérie.

Chapitre 03; Le Rôle De la banque Nationale D'Algérie (BNA) Dans Le Financement Du Commerce Extérieur

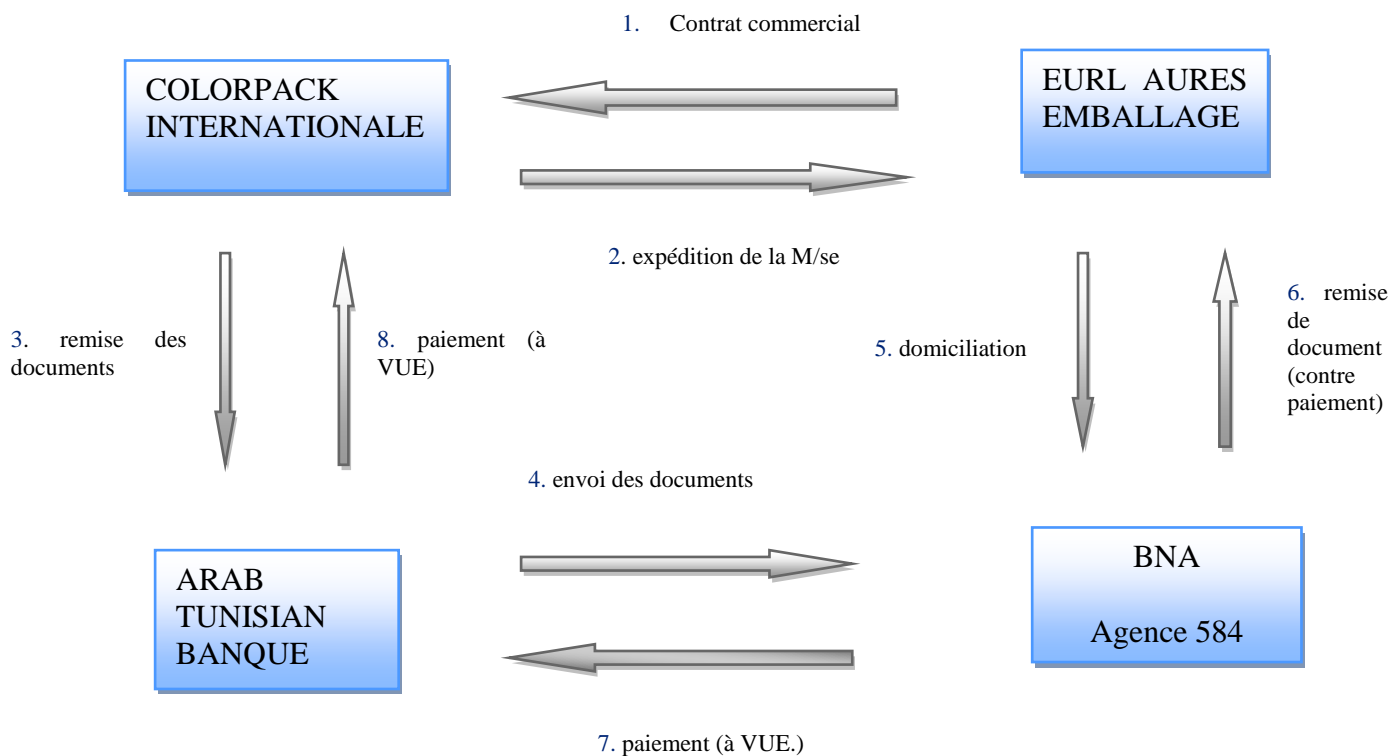
- La facture définitive ;
- Le document douanier (D10).

Après vérification de conformité des ces documents par le banquier apuré le dossier et envoi une déclaration d'apurement à la banque central.

2.2.6 Récapitulatif du mécanisme du déroulement de la remise documentaire :

Ce schéma retrace toutes les étapes suivies pendant la réalisation de la remise documentaire entre l'importateur (EURL AURES EMBALLAGES) et l'exportateur (EURL AURES EMBALLAGES).

Figure N°12 : schéma représentatif du déroulement de la remise documentaire :



✚ Source ; réalisé par nous même.

Explication de schéma :

Etape 1 : l'exportateur (COLORPAK INTERNATIONAL) et l'importateur (EURL AURES EMBALLAGES) concluent un contrat de commercial d'achat d'une marchandise (DIVERS

Chapitre 03; Le Rôle De la banque Nationale D'Algérie (BNA) Dans Le Financement Du Commerce Extérieur

CONSOMMABLES) d'une valeur de 13 390 ,00 EUR dans lequel ils prévoient la remise documentaire comme technique de paiement.

Etape 2 ; l'exportateur (COLORPAK INTERNATIONAL) expédie la marchandise vers le pays de l'importateur (EURL AURES EMBALLAGES) et fait établir les documents de transport et d'assurance d'ordre de l'importateur (EURL AURES EMBALLAGES). Car la banque n'encourt aucune responsabilité vis-à-vis du fournisseur si le client prend possession de la marchandise et ne le paye pas.

Etape 3 ; les documents sont remis à la banque remettante, banque de l'exportateur (COLORPAK INTERNATIONAL).

Etape 4 ; la banque remettante (COLORPAK INTERNATIONAL) transmet les documents à la banque présentatrice (BNA).

Etape 5 ; l'importateur (EURL AURES EMBALLAGES) se domicile auprès de la banque (BNA 584).

Etape 6 ; la banque présentatrice (BNA 584) remet les documents à l'importateur (EURL AURES EMBALLAGES), contre paiement.

Etape 7 ; la banque présentatrice (BNA 584) paye l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque (COLORPAK INTERNATIONAL).

Etape 8 ; la banque remettante (ARAB TUNISIAN BANQUE) informe l'exportateur (COLORPAK INTERNATIONAL) que le paiement a été effectué en sa faveur.

Etape 9 ; l'importateur (EURL AURES EMBALLAGE) présente les documents au transporteur pour prendre possession de la marchandise.

2.3 Traitement d'une opération d'importation par crédit documentaire ;

Pour comprendre le traitement de l'opération d'importation avec CREDOC de notre cas pratique nous allons procéder comme suit :

2.3.1 : La présentation des contractants :

S'agit d'une entreprise algérienne située à DRAA BEN KHEDA dans la wilaya de TIZI-

Chapitre 03; Le Rôle De la banque Nationale D'Algérie (BNA) Dans Le Financement Du Commerce Extérieur

OUZOU «UERL AURES EMBALLAGE» Spécialisée dans l'industrie d'emballage des produits, elle a signé un contrat d'achat avec son fournisseur «MECA'OFFSET» situé en France, le moyen de paiement choisit par les contractants c'est le crédit documentaire irrévocable. Le contrat a été entre les deux parties le 26/11/2020.

- La marchandise importée : Ligne d'équipement pour réalisation outils de découpe
- Le prix de la marchandise est fixé à un montant de : 152 500 ,00 EUR.
- Exportateur (MECA'OFFSET) :
- La banque émettrice : BNA (Agence 584) DBK TIZI-OUZOU
- La banque notificatrice : HSBC France.
- La marchandise expédiée au : Port d'Alger
- Le port d'expédition : Port chinois XINGANG.
- Payer d'origine : chine
- Incoterms : CFR

La réalisation de cette opération se fait en fonction de différentes étapes.

2.3.2 : La domiciliation du crédit documentaire au niveau de la BNA 584

Le client doit d'abord effectuer une pré-domiciliation

- Phase 01 : Client doit s'inscrire sur le site de la banque pour obtenir un droit d'accès au site pré-domiciliation
- Phase02 : Une notification lui est adressée sur sa boîte email par l'gent chargé au niveau centrale, indiquant son identifiant et son mot de passe. Cette inscription est formulée une seule fois par l'opérateur, elle lui permet d'entré sur le site par son identifiant et son mot de passe et de pré-domicilier, à chaque fois qu'il a besoin pour ces opérations de commerce extérieur.
- Phase 03 : L'opérateur doit renseigner et remplir un formulaire électronique de demande de pré-domiciliation des cases suivantes :
 - RIB client ;
 - Raison sociale;
 - N° de registre de commerce ;
 - N° de la licence d'importation ;
 - Nature de produit objet d'importation ;
 - Tarif douanier ;

Chapitre 03; Le Rôle De la banque Nationale D'Algérie (BNA) Dans Le Financement Du Commerce Extérieur

- N° de la facture pro forma ou le contrat commercial ;
 - Montant et la devises de facturation.
- Phase 04 : Après domiciliation est validé, une notification avis d'acceptation est automatiquement envoyé au client, l'invitant é sa présenter auprès de son agence de domiciliation muni des documents exigible suivants :
- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation
 - Une facture pro forma.
 - Un engagement d'importation signé par l'importateur.
 - La mise à jour fiscale et parafiscale.
 - Le registre de commerce légalisé par le centre national de registre de commerce CNRC. Au niveau de la banque, l'agent a procédé à la vérification de la conformité des documents et de l'opération avec la réglementation des changes et de commerce extérieure.
 - Le statu juridique de l'entreprise c'est l'entreprise est une personne morale.

2.3.2.1 ouvertures de dossier de domiciliation ;

Après la domiciliation de l'opération d'importation, le client « UERL AURES EMBALLAGE » se présente à la banque (BNA 584) pour demander l'ouverture du CREDOC .au terme du contrat entre le client et son fournisseur, ce dernier a exigé d'être payé par crédit documentaire irrévocable et confirmé, cette ouverture contient :

- Nom de l'importateur : « UERL AURES EMBALLAGE »
- Nom et l'adresse de la banque émettrice : BNA 584 DBK TIZI-OUZOU
- La validité de CREDOC : 26/11/2020.
- Le montant de l'opération en lettre et en chiffre : 152 500 ,00 EUR.
- Le nom de bénéficière : MECA'OFFSET SARL.
- Le nom et l'adresse de la banque de notificatrice : HSBC France.
- L'expédition Port d'Alger.

Ainsi que les documents qui doivent être fournis par le fournisseur (documents requis) :

- Facture commerciale : 5 exemplaires portant, cachet et signature ;

Chapitre 03; Le Rôle De la banque Nationale D'Algérie (BNA) Dans Le Financement Du Commerce Extérieur

- Jeu complet de connaissements originaux expédiés au port d'Alger à l'ordre de la BNA (voir annexe N°10) ;
 - Certificat d'origine délivré par la chambre de commerce de France ;
 - Note de poids (voir annexe n°11) ;
 - Liste et colisage (voir annexe n°12) ;
 - Certificat de conformité (voir annexe n°13) ;
- SI le donneur, est une récente relation donc il présente un risque, la banque lui ouvre un CREDOC mais sous certaines conditions ;
- Blocage de fonds : le compte du donneur d'ordre sera bloqué ce qui permet à la banque de se couvrir contre défaut de paiement ;
 - Le crédit documentaire à vue : exige que le document de transport soit établi au nom de la banque ;
 - Le crédit documentaire payable par acceptation ou par paiement différé : La banque peut se couvrir par la demande d'une lettre de change de même montant que celui du crédit.

Après la demande d'ouverture, le banquier doit :

- Vérifier la demande d'ouverture ;
- Vérifier que la provision existe et suffisante à la demande ou un préalable ;
- Une domiciliation existe en bonne et du forme (faite par le service contrôle réglementaire) ;

Une fois que toutes les conditions sont accomplies :

- Une saisie de l'ouverture doit être faite sur le système d'information (DELTA) et un numéro interne sera attribuer d'ordre chronologique ;
- L'établissement d'une chemise crédit documentaire, sur cette dernière sera porté l'essentiel du CREDOC.
- Le banquier passe à la comptabilisation des commissions

Dans sa demande d'ouverture de crédit documentaire, le client à demander à sa banque un pli cartable, ce dernier est un simple cartable qui contient des documents tel que (la facture d'origine, le connaissement, le certificat d'origine...) et permettant le dédouanement de la marchandise sans attendre que les documents parviennent par le canal bancaire. Le pli

Chapitre 03; Le Rôle De la banque Nationale D'Algérie (BNA) Dans Le Financement Du Commerce Extérieur

cartable est remis par le capitaine de bord au client (L'accord du pli cartable reste à l'appréciation de la banque).

Tableau N° 12 : Constitution des commissions d'ouverture :

| Désignation | Montant en (DA) |
|------------------------------|-----------------|
| Commission d'ouverture | 2500.00 |
| Taxe (19%) | 475.00 |
| Total commission d'ouverture | 2.975.00 |

Source : données de la BNA

24/09/2020 :

Débit —————> compte client

Crédit —————> Compte provision pour ouverture CREDOC.

Tableau N° 13 : Constitution coût total des commissions

| Désignation | Montant en (DZD) |
|--------------------------------|------------------|
| Commission domiciliation | 2000,00 |
| Commission d'ouverture | 2500,00 |
| Commission d'engagement | 6.25% |
| Les commissions des règlements | 1.5% |
| Frais SWIFT | 2000.00 |
| Total des commissions | 2348.75 |
| Taxe 19% | 446.2625 |
| Total des commissions (TTC) | 2795.0125 |

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données de la BNA.

2.3.3.2. L'émission du crédit documentaire :

La banque BNA transmet par l'intermédiaire de la DOD un SWIFT (voire annexe 03) d'ouverture (MT700) pour notifier à la banque notificatrice HSBC ANGOULEME, l'ouverture d'un CREDOC en faveur de son client (exportateur)

Chapitre 03; Le Rôle De la banque Nationale D'Algérie (BNA) Dans Le Financement Du Commerce Extérieur

Cette émission est réalisée de la façon suivante :

- Le banquier établit un bordereau d'envoi et le transmet à la DOD. Ce bordereau est constitué des trois feuillets, ainsi que les exemplaires des factures et une lettre d'accompagnement de l'agence ;
- Après vérification des documents envoyés par l'agence, la DOD valide les documents et elle procède à la transaction de la lettre de crédit à la banque correspondante.

2.3.3.3. Réalisation du crédit documentaire :

Dés, la réception de la copie d'ouverture par le fournisseur et vérification de sa conformité avec le contrat commercial il devrait expédier la marchandise au port d'Alger, le client à récupérer le pli cartable qui lui a été délivré par le capitaine de bord et il s'est présenté à la banque pour que cette dernière endosse le connaissement à son nom afin qu'il puisse dédouaner la marchandise. Le service des douanes délivre un exemplaire déclarant au client lors de la prise en possession de la marchandise, et fait parvenir un exemplaire banque à la BNA.

Entre temps, le fournisseur remet les documents à sa banque dans la demande d'ouverture du CREDOC. La banque notificatrice les transmet à la DOD qui les vérifie s'ils sont conforme aux termes et conditions du crédit, puis, elle les transmet à son tour à la BNA par bordereau d'envoi pour qu'elle procède au règlement.

Dans le cas où l'opération est effectuée sans le pli cartable, le client doit attendre que les documents parviennent par le canal bancaire pour pouvoir dédouaner sa marchandise.

Les documents étaient conformes, la banque BNA s'est engagée à son tour à créditer le compte de la banque confirmatrice en lui envoyant un avis de paiement par le biais de la DMFE (direction des mouvements financiers extérieurs), qui envoi à son tour à la banque BNA une copie SWIFT au correspondant et une « formule » qui est avis de règlement.⁸

2.3.4. L'apurement du dossier de domiciliation :

⁸ Documents internes de la BNA

Chapitre 03; Le Rôle De la banque Nationale D'Algérie (BNA) Dans Le Financement Du Commerce Extérieur

Toute opération de domiciliation doit être apurée et la valeur des marchandises importées doit correspondre au montant du transfert (les flux financiers doivent équilibrer les flux physique).

Afin d'apurer le dossier de domiciliation, le banquier a vérifié les documents suivants :

- La formule statistique (représente un bon de prélèvement (achat) de devise sur le compte de la banque d'Algérie).
- L'exemplaire banque de la déclaration douanier D10 (voire annexe 08) qui doit parvenir à l'agence par les services des douanes, qui prouve que la marchandise à vraiment franchie le territoire algérien ;
- Et la facture définitive

Le banquier a apuré le dossier après vérification et il a envoyé une déclaration d'apurement à la banque centrale.

NB : Dans le cas où l'opération réalise sans cartable, le client doit attendre que les documents parviennent par le canal bancaire pour pouvoir dédouaner sa marchandise.

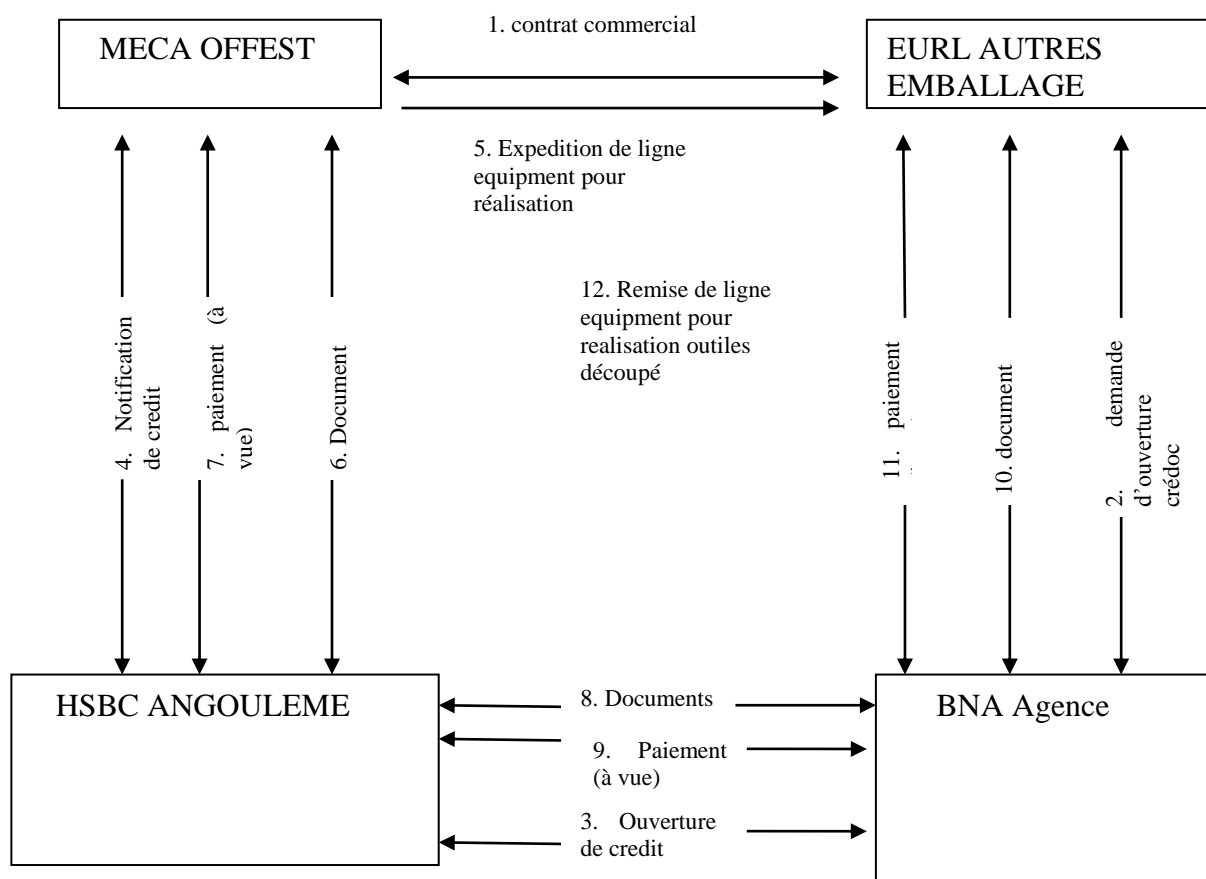
NB : Dès que les documents arrivent à la banque. Cette dernière demande au donneur d'ordre (l'importateur) une levée de réserve signée qu'il lui permettra d'effectuer le règlement.

2.3.5. Récapitulatif du déroulement du crédit documentaire :

Ce schéma récapitulatif retrace l'ensemble des étapes du déroulement d'un crédit documentaire import entre l'importateur (EURL AURES EMBALLAGE) et l'exportateur (MECA OFFEST).

Figure N°13 : Schéma récapitulatif de déroulement du crédit documentaire (irrévocable et confirmé).

Chapitre 03; Le Rôle De la banque Nationale D'Algérie (BNA) Dans Le Financement Du Commerce Extérieur



Source : document interne de la BNA

Explication du schéma :

Selon ce schéma, la réalisation d'une importation par crédit documentaire suit les étapes suivantes :

- Etape1 : « EURL AURES EMBALLAGE » et la « MECA OFFEST » conclue un contrat prévoyant le paiement par crédit documentaire.
- Etape 2 : « EURL AURES EMBALLAGE » demande à son banquier d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de « MECA OFFEST ».
- Etape3 : La banque émettrice BNA 584 ouvert un crédit documentaire auprès de la banque notificatrice du « HSBC ANGOULEME » tout en demandant sa confirmation.
- Etape 4 : Notification du crédit au bénéficiaire « MECA OFFEST » dès que la banque ait vérifié l'authenticité de crédit.

Chapitre 03; Le Rôle De la banque Nationale D'Algérie (BNA) Dans Le Financement Du Commerce Extérieur

- Etape 5 : Dès que « MECA OFFEST » ait reçu le credoc et qu'il est assuré de pouvoir satisfaire ses conditions, il procède à l'exportation des équipements.
- Etape 6 : « MECA OFFEST » adresse à la banque notificatrice « HSBC ANGOULEME » les documents apportant la preuve de l'expédition des équipements.
- Etape 7 : La banque « HSBC ANGOULEME » vérifie la conformité des documents, Et elle procède au paiement de l'exportateur « MECA OFFEST ».
- Etape 8 : La banque « HSBC ANGOULEME » envoie les documents à la banque émettrice « BNA 584 ».
- Etape 9 : La « BNA 584 » vérifié les documents, s'ils sont conformes aux conditions, et elle rembourse la banque confirmatrice « HSBC ANGOULEME ».
- Etape 10 : La banque « BNA584 » remet les documents à la « EURL AURES EMBALLAGE ».
- Etape 11 : En contre partie des documents reçus par la « EURL AURES EMBALLAGE », la banque émettrice « BNA 584 » débite le compte de son client.
- Etape 12 : La « UURL AURES EMBALLAGE », procède au dédouanement de sa marchandise.

Section 03 ; la différence entre la remise documentaire et le crédit documentaire

Les deux cas d'études, CREDOC et REMDOC que nous avons traité précédemment, nous permettent d'aboutir à quelques résultats comparatifs sur certains critères relatifs à leur déroulement.

3.1 L'ouverture de dossier de domiciliation ;

3.1.1 En matière de déroulement des deux opérations ;

a)- les étapes de pré-domiciliation bancaire ;

Les deux procédures suivent les mêmes étapes en ce qui concerne la procédure de déroulement de l'opération de pré-domiciliation bancaire, car les deux modes de financements passent par **(l'inscription de client, son identification, la demande de pré domiciliation et enfin la validation et le contrôle de la domiciliation).**

b)- les étapes de dossier de domiciliation bancaire ;

Chapitre 03; Le Rôle De la banque Nationale D'Algérie (BNA) Dans Le Financement Du Commerce Extérieur

Les étapes de domiciliation bancaire d'une opération à l'import des deux procédures sont les mêmes en ce qui concerne (les documents exigés, la commission à payer et l'apurement du dossier de domiciliation).

c)- les étapes de déroulement de l'opération ;

Les étapes d'ouverture d'un Credoc sont différentes à celles d'une remise documentaire, car le Credoc donne lieu à l'ouverture, l'émission et le règlement et chaque étape d'entre elles nécessite la réalisation de plusieurs formalités. Alors que la remise passe seulement par deux étapes, la constitution de dossier et la réalisation du REMDOC (le traitement de Credoc est complexe par rapport à la remise).

En plus, dans le crédit documentaire, une fois les documents sont expédiés et la banque à vérifier leur conformité le client doit payer, tandis que la remise documentaire le paiement se fait à vue ou à échéance (le fournisseur en cours toujours le risque de non-paiement).

3.1.2 Les documents exigés ;

a)- les documents exigés du fournisseur ; le client exige d'habitude les mêmes documents (**facture commerciale, certificat d'origine, certificat de conformité, connaissance et autres documents...**) de son fournisseurs, soit dans une remise ou dans un crédit documentaire, la seule différence ;

- ❖ Dans le Credoc ; le connaissance est à l'ordre de la banque car cette dernière est engagée (afin d'éviter que le client dédouane la marchandise et ne pas payer son fournisseur).
- ❖ Dans un rem doc, le connaissance est à l'ordre de client, la banque n'en court aucune responsabilité vis-à-vis du fournisseur si le client prend possession de la marchandise et ne le payer pas.

b)- les commissions ; le Credoc coûte plus cher que le rem doc, car cela est dû à la panoplie de commissions de Credoc et à la complexité de son déroulement.

3.2 Comparaison des différents intervenants et composants de chaque opération ;

Chapitre 03; Le Rôle De la banque Nationale D'Algérie (BNA) Dans Le Financement Du Commerce Extérieur

Ce tableau comparatif nous permet de situer le rôle des intervenants dans la procédure du crédit documentaire et de la remise documentaire ainsi que les risques qui en découlent de ces deux modes de financement.

Tableau N°14 ; comparaison des différentes intervenants et composants ;

| INTERVENANTS | CREDIT DOCUMENTAIRE | REMISE DOCUMENTAIRE |
|--|---|---|
| - <i>Exportateur</i> | - Est Le Bénéficiaire. | - Est Le Donneur D'ordre. |
| - <i>Importateur</i> | - Est Le Donneur D'ordre. | -Est Le Bénéficiaire. |
| - <i>La banque d'exportateur</i> - <i>La banque d'importateur</i> | - C'est La Banque Notificatrice. - C'est La Banque Emettrice. | - Est La Banque Remettante. -Est La Banque Présentatrice. |
| - <i>Rôle de banquier</i> | - Il s'engage à payer. | - Se limite à transmettre les documents mais ne donne pas d'engagement de paiement. |
| - <i>Les documents</i> | - La banque contrôle leurs conformités aux conditions et aux termes de crédit. Les documents ont plus de valeur pour l'importateur. | - C'est l'importateur qui contrôle la valeur des documents. |
| - <i>Le risque de change</i> | - Supportés par l'importateur. | - Même cas. |
| - <i>La couverture du risque de non paiement.</i> | - Procure une bonne protection. | - Procure une très moyenne protection. |

Chapitre 03; Le Rôle De la banque Nationale D'Algérie (BNA) Dans Le Financement Du Commerce Extérieur


 **Source ;** tableau construit par nous-mêmes à partir des données de la BNA.

Le mode de réalisation sont possibles selon les conditions prévues dans le contrat et dans notre cas c'est paiement par remise documentaire, formes de réalisation des deux modes de paiement, pour le Credoc irrévocable et confirmé : il offre une double sécurité de paiement au vendeur au quelle la banque confirmatrice ajoute son engagement a celui de la banque émettrice, il ne peut être modifier ou annuler son l'accord des parties, et pour le rem doc c'est un ensemble de documents commerciaux (facture, document de transport...).

3.3 Comparaison des commissions du crédit documentaire et remise documentaire ;

Tableau N°15 ; comparaison entre les commissions du CREDOC et les commissions du REMDOC :

| Désignation | Remise documentaire | Crédit documentaire |
|---|---------------------|---------------------|
| Commission de domiciliation | 2000,00 DZD | 2000,00 DZD |
| Commission d'ouverture | / | 2500,00 DZD |
| Commission d'engagement (fixe/6.25%) | / | 6.25% |
| Commission de règlement (fixe /1.5%) | / | 1.5% |
| Commission de transfert (fixe/ 1.5%) | 1.5% | / |
| Frais de câbles | 30,00 DZD | / |
| Frais SWIFT | 1000,00 DZD | 2000,00 DZD |
| Commission banque d'ALGER (fixe/1%) | 1% | / |
| Taxe 19% | 19% | 19% |

 Source ; document interne de banque BNA

A partir des données de ce tableau, nous constatons que la nature et le montant des commissions du crédit documentaire est plus élevés par apport a la remise documentaire, cela s'explique par l'ensemble des commissions pratiqué par la BNA au cours de réalisation d'une

Chapitre 03; Le Rôle De la banque Nationale D'Algérie (BNA) Dans Le Financement Du Commerce Extérieur

opération d'importation par le CREDOC. Alors que la REMDOC ne supporte pas autant de commissions.

3.4 les différents avantages et inconvénients des deux techniques :

Tableau N°16: les différents avantages et inconvénients de la remise documentaire et le crédit documentaire ;

| Les avantages et les inconvénients | |
|--|---|
| Crédit documentaire | Remise documentaire |
| <ul style="list-style-type: none"> • Meilleur instrument lorsqu'il s'agit d'une opération faite pour la première fois lors d'une transaction faite dans des circonstances très risqués. • La domiciliation se fait avant le déroulement de l'opération. • Met en jeu la responsabilité des banques. • Il est largement coûteux, 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'accord de la DOD. • Présente plus de garanties de | <ul style="list-style-type: none"> • Il exige un certain niveau de confiance entre les deux parties. • La domiciliation se fait après l'expédition de la marchandise et l'arrivée des documents définitifs. • N'engage aucun cas la responsabilité directe des banques. • Il est plus souple et moins chère, la procédure est moins formaliste. • Présente une garantie limitée. |

Source ; tableau construit par nous-mêmes d'après les données de la BNA.

Chapitre 03; Le Rôle De la banque Nationale D'Algérie (BNA) Dans Le Financement Du Commerce Extérieur

La conclusion qu'on peut tirer de cette comparaison est que la différence entre le CREDOC et la REMDOC est ;

- ✓ D'abord, au niveau de sécurité et de garantie de paiement ; le CREDOC présente une sécurité de paiement plus sûr par rapport au REMDOC qui procure moins de sécurité pour l'importateur.
- ✓ 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 est plus souple dans les échanges internationaux.
- ✓ Enfin, le client voit d'un mauvais œil l'exigence de son fournisseur le paiement par 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 paiement.

CONCLUSION.

Le crédit documentaire présente, certes, des faiblesses, mais il est considéré comme l'instrument idéal dans les relations entre les importateurs et les exportateurs, puisque cette technique de paiement réunit les deux parties surtout en matière de sécurité de paiement et de la bonne qualité des marchandises expédiées.

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

Finalement le choix des techniques de paiement se fait selon des critères conclus entre l'importateur et l'exportateur selon leurs exigences afin de réaliser leurs objectifs.

Conclusion générale ;

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

Nous avons traité en premier lieu l'aspect théorique, où nous avons évoqué la naissance du commerce extérieur et les différentes théories qui expliquent, les incoterms, les différents modes de paiements ainsi que les différents techniques de financement à l'international, où on trouve ; l'encaissement simple, la remise documentaire ainsi que le crédit documentaire.

Dans l'illustration de l'exemple au sein de l'agence BNA-584-D.B.K qui porte sur l'étude comparative de la procédure de déroulement d'une opération d'importation par la technique de crédit documentaire et de la remise documentaire, nous a permis de tirer les résultats suivants ;

- Chacune des ces deux techniques présent des avantages et des inconvénients, alors que le crédit documentaire demeure le mode de paiement le plus sécurisant.
- La remise documentaire est un mode de règlement plus souple et moins couteux que celui de crédit documentaire, car elle exige un certain niveau de confiance entre les deux parties contractantes.
- La procédure de la remise documentaire est moins complexe par apport au crédit documentaire.
- Le crédit documentaire offre à l'exportateur l'assurance que le montant de la marchandise commandée sera réglé dans les délais et avec la devise convenue dans le contrat commercial, pour l'importateur lui offre la garantie de recevoir la marchandise commandée avant le paiement dans les délais conclus.
- Le crédit documentaire occupe une place très importante dans le financement du commerce extérieur, car il est la technique la plus utilisé pour le financement des

Chapitre 03; Le Rôle De la banque Nationale D'Algérie (BNA) Dans Le Financement Du Commerce Extérieur

opérations d'importations grâce à ces avantages tel que la couverture de risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que le risque de la marchandise, de plus il est obligatoire par la loi algérienne.

Toutefois, certains risques existent au moment d'effectuer une transaction commercial avec l'étranger, qui sont liés impérativement à la déstabilisation politique et économique, les catastrophes naturelles ou la faillite des banques intermédiaires.

A cet effet, les opérateurs économiques doivent être plus prudents lors de la rédaction du contrat commerciale. Pour éviter tout risque, il est conseillé de solliciter les expertises des banques même au minimum de doute.

Enfin on peut dire sans l'intervention des banques, le développement du commerce extérieur ne sera pas avec vitesse aussi remarquable, les exportations ne seront plus fluides et les risques de non paiement deviennent plus grands, en d'autre terme, le système bancaire est un élément important dans le fonctionnement du commerce extérieur.

Bibliographie

Ouvrages ;

- *BERNET (ROLLAND) : principe de technique bancaire, 25 éditions DUNOD, paris, 2008.*
- *Bessis.J, « gestion des risques et gestion actif/passif des banques », Edition Dollaz, Paris.*
- *B.Roullande, « principes de techniques bancaires », édition, Dunod, Paris, 2008.*
- *Bouyakoub.F, « l'entreprise et le financement bancaire », Edition, Casbah, Alger, 2000,*
- *Dénisa Michaela STANESCU, sabine INARD PATUREL, « BTS commerce international » ; studyrama, France 2013.*
- *Gérard. Péliissier, « le livre blanc du leasing », 01/09/2019.*
- *G.Lagrand, H.Martini, « management des opérations du commerce international », Edition, Dunod, Paris, 2005.*
- *Hubert. Martini, Ghislaine.Lagrand, « commerce international, partie 2, gestion des Publications universitaires.*
- *Jean.Delacollette. «les contrats de commerce internationaux»,3^e édition revue et augmentée, Paris, 1996.*
- *Jean Fves Capul et Olivier Garrier, « L'économie de A à et Z les sciences sociales ».*
- *Mannal (S) et Simon (Y) ; « techniques financière international », 7^{ème} édition Economica, Paris, 2001.*
- *Meyer. Vet Rolin, « techniques du commerce international et technique financier international », 7^{ème} édition, Edition Economica.*
- *Pruchard J, « évolution des techniques bancaires », Edition Scientifique Riber, Paris, 1960.*
- *Stéphane. P «instruments de crédit et de paiement», 2^{ème} édition Dalloz, 2001.*
- *V.MEYER et C.ROLIN : «techniques de commerce international» édition Foucher, paris, 2005.*
- *Viernimmen. Pierre, France d'entreprise, analyse et gestion, Edition Dolloz, France, 1974,*
- *La réforme monétaire et financière en Algérie » Par Ahmed Henni Edition 2009.*

Articles et lois ;

- *Article 2.d, des RUU relative aux encaissements, publication CCI n°552, Paris, révision de 1995.*
- *Article 543 bis du décret législatif N° 93-08 du 25.04.1993.*
- *« La réforme monétaire et financière en Algérie » Par Ahmed Henni Edition 2009 « Le*
- *Article 19 et 20 de l'ordre N° 03-04 daté du 19 juillet 2003.*
- *Arrêté du 26 juin 2000*
- *L'ordonnance N° 95-27 du 31 Décembre 1995,*
- *L'article 69 de la LFC apparue au J.O.N°44 du 26 juillet 2009. « Guide des banques et des établissements en Algérie, édition 2012, p13 ».*
- *article 30 du règlement 07-01 du 03-02-2007.*
- *Règlement de la banque d'Algérie n°07-01 du 03-02-2007,*

Thèses et mémoires ;

- *AFFAKI.G. ROUR.J-S, BOURQUE.J.F, «financement et garantie dans le commerce international», centre de commerce international, Genève, 2002.*
- *Berri. F, Maouche. K, «le financement du commerce extérieur : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire, cas BDL 153 d'Akbou»,2017/2018.*
- *Bousri. Messaoud, « le financement de notre commerce extérieur, revue convergence, BEA », février 2003.*
- *Cherigui, Chahrazed, «le financement du commerce extérieur par les banques Algériennes», Université d'Oran, 2013/2014.*
- *Doukh. Amel, « le rôle des banques algériennes dans le financement des contrats internationaux ; cas de la BEA », université CIEFAC, 2005.*
- *Hassaini.Nadjet, Ouaret.Linda, « financement des opérations du commerce extérieur cas : SPA agence 156 », université de Abderrahmane Mira Bejaia, 2016/2017.*
- *Hassani.T, Oued.A, « analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur ; cas de la société General, T-O », 2017.*

- *Houchi.Fatima, « les opérations du commerce extérieur, enivrenement international et financement pratique de crédit documentaire par la BDL », UMMTO.*
- *Karina.Cherrou, mémoire de Magister : «la compétitivité dans le cadre de la mondialisation», 2014.*
- *Lahlou. Moussa « Le crédit documentaire», ENAG, Alger, 1999.*
- *SADELLI. A et TAHIR. B, « le financement des opérations du commerce international », finance, U.A.M Bejaia, 2009.*
- *Tegmount.Chabha, Zerrouk.Thanina, « financement du commerce extérieure an Algérie par le crédit documentaire cas de la banque AGB 16-Tizi-Ouzou », UMMTO, 2018.*
- *Yazami. Jaouad, « crédit-bail et financement des entreprises », FSJES, 2010.*
- *Zourdani.Safia, « le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie, cas de la BNA », UMMTO, 2012.*

🚩 Site internet ;

- <http://www.actufinance.fr/guide-banque/avance-en-devises.html>.
- www.banqueofalgeria.pub.gov.dz
- <http://www.carf.com>
- <http://economie.trader-finance.fr/importation>.
- <http://financial-dictionary.com>.
- <https://www.glossaire>
- <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/commerce-international>. Html.
- <https://www.grex.fr/medias/fichier/moyens-de-paiement-la-remise-documentaire>
- [www.LFC-conseil.fr/Les nouveautés des incoterms 2020](http://www.LFC-conseil.fr/Les_nouveautés_des_incoterms_2020)
- [LFC-Conseil.fr/tout savoir sur les incoterms et leurs utilisation.htm](http://LFC-Conseil.fr/tout_savoir_sur_les_incoterms_et_leurs_utilisation.htm)
- <http://www.safex.dz>.
- <https://static.sociétégeneral.fr>.
- [http://ses, web class. Fr/notion /commerce-international](http://ses_web_class.Fr/notion/commerce-international).
- [https://www. Rachat du credit.com/ la definition-de-caution-de-soumission.html](https://www.Rachat_du_credit.com/la_definition-de-caution-de-soumission.html).

Annexe n°01: Répartition Des Coûts Entre Acheteur Et Vendeur.

| S I G L E | Emballage | Chargement et empotage en usine ou entrepôt départ | Acheminement au port à l'aéroport à en plateforme de groupage au terminal | Formalité douanière de export | Passage portuaire aéroport plateform e de groupage terminal départ | Transpor t principal | Assuranc e transport | Passage portuaire aéroportuaire plateform e de groupage terminal arrivée | Formalité douanière s impôt droits et taxes | Acheminemen t à l'usine ou à l'entrepôt d'arrivée | Déchargemen t en usine ou entrepôt d'arrivée |
|-----------------------|-----------|--|--|-------------------------------------|---|----------------------------|----------------------------|--|---|--|---|
| E X W | | | | | | | | | | | |
| F A S | | | | | | | | | | | |
| F C A | | | | | | | | | | | |
| F O B | | | | | | | | | | | |
| C F R | | | | | | | | | | | |
| C P T | | | | | | | | | | | |

| | | | | | | | | | | | |
|-------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| C I F | | | | | | | | | | | |
| C I P | | | | | | | | | | | |
| D A F | | | | | | | | | | | |
| D E S | | | | | | | | | | | |
| E E Q | | | | | | | | | | | |
| D D U | | | | | | | | | | | |
| D D P | | | | | | | | | | | |

Coût à la charge de vendeur

Coût à la charge de l'acheteur

✚ Source ; Lagrand.G, 2005, p338.

Liste des annexes ;

- Annexes N°1 ; classement des incoterms selon la répartition des frais entre le vendeur et l'acheteur.
- Annexes N°2 ; Avis d'acceptation.
- Annexe N°3 ; Swift
- Annexe N°4 ; Une facture pro forma
- Annexe N°5 ; Une attestation de risque de change.
- Annexe N°6 ; Une demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation d'une importation de marchandises
- Annexe N°7 ; Un engagement d'importation signé par l'importateur.
- Annexe N°8 ; Document douanière (D10)
- Annexe N°9 ; le cachet d'une domiciliation bancaire
- Annexe N°10 ; Jeu complet de connaissements originaux expédiés au port d'Alger à l'ordre de la BNA.
- Annexe N°11 ; Note de poids.
- Annexe N°12 ; Liste et colisage.
- Annexe N°13 ; Certificat de conformité.

Liste des tableaux ;

- Tableau N°01 ; les différents types d'incoterms
- Tableau N°02 ; les principaux changements des incoterms
- Tableau N°03 ; classement des incoterms par groupes
- Tableau N°04 ; classement des incoterms selon mode de transport
- Tableau N°05 ; classement des incoterms selon la répartition des frais entre le vendeur et l'acheteur.
- Tableau N°06 ; Avantages et inconvénients des techniques de financement à court terme.
- Tableau N°07 ; les avantages et inconvénients du crédit acheteur.
- Tableau N°08 ; le cachet de domiciliation de la BNA DBK 584.
- Tableau N°09 ; la constitution de la commission de domiciliation.

- **Tableau N°10** ; le cachet d'une domiciliation bancaire.
 - **Tableau N°11** ; constitution des commissions liées au règlement
 - **Tableau N° 12** ; Constitution des commissions d'ouverture :
 - **Tableau N°13** ; Constitution coût total des commissions.
 - **Tableau N°14**; comparaison des différents intervenants et composants.
- Tableau N°15** : comparaison entre les commissions du CREDOC et les commissions du REMDOC
- **Tableau N°16**; les différents avantages et inconvénients de la remise documentaire et le crédit documentaire.

Liste des figures ;

- **Figure N°01** ; schéma explicatif de la procédure de la réalisation du crédit fournisseur
- **Figure N°02** ; schématisations d'une opération d'un crédit acheteur.
- **Figure N°03** ; Opération du crédit-bail international
- **Figure N°04** ; Schématisation du fonctionnement du rachat forfaitaire de créance ou forfaitage.
- **Figure N°05** ; schéma explicatif de la procédure de confirmation de commande
- **Figure N°06** ; Schéma représentatif du crédit documentaire révocable
- **Figure N°07** ; Schéma représentatif du crédit documentaire irrévocable
- **Figure N°08** ; Schéma représentatif du crédit documentaire irrévocable et confirmé.
- **Figure N°09** ; schéma explicatif de la procédure de la remise documentaire.
- **Figure N°10** ; schéma explicatif d'une opération du transfert libre.
- **Figure N° 11** : L'organigramme de la BNA.
- **Figure N°12** : schéma représentatif du déroulement de la remise documentaire :
- **Figure N°13** : Schéma récapitulatif de déroulement du crédit documentaire (irrévocable et confirmé)

TABLE DES MATIERE :

| | |
|--------------------------------------|----|
| Introduction générale : | 01 |
|--------------------------------------|----|

Chapitre 01 : Les aspects théorique du commerce extérieur

Introduction :

| | |
|--|----|
| Section 01 : Eléments fondamentaux du commerce extérieur..... | 04 |
|--|----|

| | |
|--|----|
| 1.1 Définition de commerce Extérieur..... | 05 |
| 1.2 Définition de l'importation..... | 05 |
| 1.3 Définition de l'exportation..... | 05 |
| 1.4 Les théories du commerce extérieur..... | 05 |
| 1.4.1 Les théories traditionnelles du commerce | 05 |
| 1.4.1.1 Les théories classiques..... | 06 |
| a) La théorie de l'avantage absolu chez ADAM SMITH..... | 06 |
| b) Les théories de l'avantage comparatif chez David RICARDO..... | 06 |
| 1.4.1.2 Les théories néoclassiques du commerce extérieur..... | 07 |
| a) La théorie de la dotation en facteur de production d'HOS | 07 |
| b) Le paradoxe de Leontief (cas des USA en 1950)..... | 07 |
| 1.4.2 Les nouvelles théories du commerce extérieur..... | 08 |
| 1.4.2.1 Le rôle de la technologie..... | 09 |
| a) l'approche de M.PONSER..... | 09 |
| b) L'approche de R.Vernon..... | 09 |
| 1.4.2.2 Le rôle de la demande..... | 10 |
| a) La théorie de la demande représentative :(Steffan Brustan Linder)..... | 10 |
| b) La théorie de la demande de différents produits :(Lassudrie-Duchêne)..... | 11 |
| 1.4.2.3 Le rendement d'échelle croissant..... | 11 |

| | |
|---|----|
| Section 02 : Evolution de la réglementation du commerce extérieur..... | 13 |
|---|----|

| | |
|---|----|
| 2.1 Cadre général du processus d'ouverture du commerce extérieur..... | 14 |
|---|----|

| | |
|--|------------|
| 2.1.1 La période de la gestion administrée du commerce extérieur..... | 14 |
| 2.1.2 Le monopole de l'état sur le commerce extérieur (1978-1988)..... | 15 |
| 2.1.3 La libéralisation du commerce extérieur..... | 16 |
| 2.1.3.1 Les organes chargés de la gestion et de la promotion du commerce extérieur | 17 |
| a) Ministère du commerce (MC)..... | 18 |
| b) l'Agence nationale pour la promotion du commerce extérieur..... | 18 |
| c) La compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations (CAGEX)... | 18. |
| d) La direction Générale des Douanes (DGD)..... | 18 |
| e) La chambre Algérienne du commerce et de l'Industrie (CACI)..... | 19 |
| f) Le fonds spécial de promotion des exportations (FSPE)..... | 19 |
| g) La société Algérienne des foires et exportations (SAFEX)..... | 19 |
| Section 03 : les incoterm..... | 19. |
| 3.1 Notions générales sur les incoterms..... | 20 |
| 3.2 Présentation des incoterms..... | 21. |
| 3.3 Classement des incoterms..... | 25. |
| 3.3.1 Classement par groupe..... | 26 |
| 3.3.2 Classement selon le type de vente..... | 27 |
| 3.3.3 Classement selon le mode de transport..... | 28 |
| 3.3.4 Classement des incoterms selon la répartition des frais entre le vendeur et l'acheteur..... | 28. |
| 3.4 Précautions à prendre dans l'utilisation des incoterms..... | 28 |
| 3.5 Objectifs des incoterms..... | 29. |
| 3.6 Les limite des incoterms..... | 30 |
| Chapitre 02 : Les techniques et les moyens du financement du commerce extérieur..... | 31 |
| Introduction de chapitre..... | 31 |

Section 1 : Les techniques de financement de commerce extérieur :

| | |
|--|-----------|
| 1.1 Les techniques de financement à court terme..... | 32 |
| 1.1.1 Le crédit de préfinancement..... | 32 |
| 1.1.2 : La mobilisation des créances nées sur l'étranger..... | 32 |
| 1.1.3: Les avances en devises..... | 32 |
| 1.1.4 L'affacturage..... | 33 |
| 1.1.5 Les avantages et les inconvénients des techniques de financement à court terme..... | 33 |
| 1.2 Les techniques de financement à moyen et long terme..... | 35 |
| 1.2.1 Le crédit fournisseur..... | 35 |
| 1.2.2 Le crédit acheteur..... | 37 |
| 1.2.3 Le crédit bail..... | 41 |
| 1.3 Les autres techniques de financements à moyen et long terme..... | 45 |
| 1.3.1 Le forfaitage..... | 45 |
| 1.3.2 La confirmation de commande..... | 48 |
| 1.3.3 Le crédit financier..... | 49 |
| Section 02 : Les moyens et instrument de paiement..... | 51 |
| 2.1 Les instruments de paiements..... | 51 |
| 2.1.1 Le chèque..... | 51 |
| 2.1.2 Le virement..... | 54 |
| 2.1.3 La lettre de change..... | 54 |
| 2.1.4 Le billet à ordre..... | 57 |
| 2.2 Les techniques de paiements..... | 57 |

| | | |
|---|--|-----------|
| 2.1.1 | <i>Le crédit documentaire</i> | 58 |
| 2.1.2 | <i>La remise documentaire</i> | 63 |
| 2.1.3 | <i>Le transfert libre</i> | 68 |
| 2.3 | <i>Autre techniques</i> | 70 |
| 2.3.1 | <i>Le contre remboursement</i> | 70 |
| 2.3.2 | <i>Le paiement à la facturation</i> | 70 |
| 2.3.3 | <i>Paiement à la commande</i> | 70 |
| Section 03 ; les risques et les garanties liés au commerce extérieur | | 71 |
| 3.1 | <i>Les risques liés au commerce international</i> | 71 |
| 3.1.1 | <i>Les risques selon la nature</i> | 71 |
| a) | <i>Le risque commercial</i> | 71 |
| b) | <i>Le risque politique</i> | 72 |
| c) | <i>Le risque technique</i> | 72 |
| d) | <i>Risque économique</i> | 72 |
| e) | <i>Le risque de change</i> | 72 |
| 3.1.2 | <i>Les risques selon le moment où il se présente</i> | 73 |
| a) | <i>Risque de fabrication</i> | 73 |
| b) | <i>Risque de crédit</i> | 73 |
| 3.1.2 | <i>Autres risques</i> | 73 |
| a) | <i>Le risque documentaire</i> | 73 |
| b) | <i>Le risque de non livraison</i> | 73 |
| c) | <i>Risque de non paiement</i> | 73 |
| d) | <i>Risque technologique</i> | 74 |
| 3.2 | <i>Les garanties liées au commerce international</i> | 74 |
| 3.2.1 | <i>Définition</i> | 74 |
| 3.2.2 | <i>Les principales sortes de garanties</i> | 74 |
| a) | <i>La garantie de soumission (BID bond)</i> | 74 |
| b) | <i>La garantie de restitutions d'avance</i> | 75 |
| c) | <i>La garantie de bonne exécution</i> | 75 |

| | |
|--|-----------|
| d) La garantie de retenue de garantie..... | 76 |
| e) La garantie d'admission temporaire..... | 76 |
| Chapitre 03 : Rôle de la banque nationale algérienne (BNA) dans le financement du commerce extérieur..... | 79 |
| Introduction de chapitre..... | 79 |
| Section 01 : La présentation générale de la banque (BNA)..... | 79 |
| 1.1 La présentation de la banque nationale d'Algérie BNA..... | 79 |
| 1.2 La structure de la BNA..... | 80 |
| Section 02 : déroulement d'une opération d'importation par REMDOC ET CREDOC..... | 82 |
| 2.1 L'ouverture de dossier de domiciliation au sein de la BNA, agence n°584..... | 82 |
| 2.2 Traitement d'une opération d'importation par la remise documentaire..... | 85 |
| 2.2.1 Identification des deux parties..... | 86 |
| 2.2.1.1 Identification de l'importateur..... | 86 |
| 2.2.1.2 Identification de l'exportateur..... | 86 |
| 2.2.1 Objet du contrat..... | 86. |
| 2.2.2 Domiciliation de la remise documentaire..... | 86 |
| 2.2.3 L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BNA 584..... | 86 |
| 2.2.3.1 Attribution d'un numéro de domiciliation..... | 86 |
| 2.2.3.2 l'ouverture d'une fiche de contrôle..... | 87. |
| 2.2.3.3 La constitution de la commission de domiciliation..... | 87 |
| 2.2.4 La réalisation de la remise documentaire..... | 87 |
| 2.2.5 L'apurement de dossier de domiciliation..... | 89 |
| 2.2.6 Récapitulatif du mécanisme du déroulement de la remise documentaire..... | 89 |
| 2.3 Traitement d'une opération d'importation par crédit documentaire | 90. |

| | |
|---|------------|
| 2.3.1 La présentation des contractants | 91 |
| 2.3.2 La domiciliation du crédit documentaire au niveau de la BNA 584..... | 91 |
| 2.3.2.1 Ouvertures de dossier de domiciliation..... | 92 |
| 2.3.2.2 L'émission du crédit documentaire..... | 95 |
| 2.3.3 Réalisation du crédit documentaire..... | 95 |
| 2.3.4 L'apurement du dossier de domiciliation..... | 96 |
| 2.3.5 Récapitulatif du déroulement du crédit documentaire..... | 96 |
| Section 03 : la différence entre la remise documentaire et le crédit documentaire..... | 98 |
| 3.1 L'ouverture de dossier de domiciliation..... | 98 |
| 3.1.1 En matière de déroulement des deux opérations..... | 98 |
| a) les étapes de pré-domiciliation bancaire..... | 98 |
| b) les étapes de dossier de domiciliation bancaire..... | 98 |
| c) les étapes de déroulement de l'opération..... | 98 |
| 3.1.2 Les documents exigés..... | 98 |
| a) les documents exigés du fournisseur..... | 98 |
| b) les commissions..... | 98 |
| 3.2 Comparaison des différents intervenants et composants de chaque opération..... | 99 |
| 3.3 Comparaison des commissions du crédit documentaire et remise documentaire..... | 101 |
| 3.4 les différents avantages et inconvénients des deux techniques | 102 |
| Conclusion générale..... | 104 |
| <i>Bibliographie</i> | |
| <i>Liste des tableaux</i> | |
| <i>Liste des figures et des annexes.</i> | |