

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE
UNIVERSITE MOULOU MAMMARI DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES

Mémoire de fin de cycle.

Spécialité : Commerce et Finance Internationales

Thème :

Les techniques et moyens de financement des opérations d'importation: Les choix opérés par l'Algérie

Elaboré par :

M^{elle} AMIRAT Tiziri

Encadrer par:

M^r SALMI Majid

Devant le jury composé de :

Président : M^r OUNASSI. H. MAA UMMTO

Rapporteur : M^r SALMI Madjid

Examinatrice: M^{elle} LOUGGAR. R. MAA UMMTO

Année Universitaire : 2016-2017

Résumé

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.

De plus, l'enjeu financier que représentent de telles opérations est tellement important que les acteurs du commerce extérieur rencontrent des difficultés dans le financement de leur activité pratiquement dans toutes ses étapes.

Importateurs et exportateurs doivent disposer de moyens de financement spécifiques à leur activité vu l'ampleur des charges qu'engrangent les opérations d'import-export.

Notre propos sera donc axé sur deux parties essentielles à savoir, les opérations d'importation et leur financement.

Summary

Foreign operations, called foreign trade operations, are made very complex because of remoteness, language problems, customs, currencies and disparities in legislation. In addition, the financial challenge of such operations is so important that foreign trade actors face difficulties in financing their activity almost at all stages. Importers and exporters must have financing resources that are specific to their activity, given the magnitude of the burden on import-export operations. Our focus will therefore be on two essential parts, namely, import operations and their financing.

REMERCIEMENTS

Au terme de travail de recherche, je tiens à exprimer ma gratitude et mes remerciements aux membres de jury.

Veillez accepter dans ce mémoire mes sincères et profondes reconnaissances.

Je tiens particulièrement à remercier mon encadreur M^r *SALMI Madjid* de m'avoir guidé dans l'élaboration de ce travail.

J'adresse mes respectueux remerciements à tous mes enseignants durant mes études et tous les chargés de la formation.

Je remercie toutes les personnes qui ont contribué à l'accomplissement de ce travail, de près ou de loin.

Tiziri

DEDICACES

Je dédie ce modeste travail :

**A mon mari, ma famille et ma belle famille
pour leur aide, soutien et compréhension,
que dieu les protège.**

SOMMAIRE

Introduction générale.....01

Chapitre I: Présentation des opérations d'importation

Introduction au premier chapitre.....04

Section 01 : Le développement des importations et des échanges.....05

S/Section 1 : Evolution des échanges de biens et de services.....06

S/Section 2 : Evolution de la mobilité des personnes.....06

S/Section 3 : La mobilité des capitaux.....07

Section 02 : La mondialisation des marchés.....09

S/Section 1 : Les institutions de BRETTON WOODS.....09

S/Section 2 : Les formes d'intégrations économiques régionales.....11

S/Section 3 : Les grands blocs d'intégration économique régionaux.....13

Section 03 : La nécessité d'une intervention des banques.....18

S/Section 1 : Définition et rôle des banques.....18

S/Section 2 : Classification des banques.....19

S/Section 3 : L'assistance commerciale des banques.....21

Conclusion du premier chapitre.....22

Chapitre II: Description des moyens de financements des importations

Introduction au deuxième chapitre.....	23
Section 01 : Les instruments de financement des importations.....	24
S/Section 1 : Le chèque.....	24
S/Section 2 : Les effets de commerce.....	26
S/Section 3 : Le virement bancaire international (VBI).....	31
Section 02 : Les techniques de financement des importations.....	33
S/Section 1 : La procédure du crédit documentaire.....	33
S/Section 2 : La procédure de la remise documentaire.....	40
Section 03 : Les moyens mis en place pour sécuriser les importations et les limites de financement.....	45
S/Section 1 : Les cautions.....	45
S/Section 2 : Les garanties de paiement.....	46
S/Section 3 : Les limites du financement du commerce international.....	48
Conclusion du deuxième chapitre.....	52

Chapitre III : Les choix opérés par l'Algérie : restrictions à l'importation tous azimuts

Introduction au troisième chapitre.....	53
Section 01 : Adoption du Credoc comme mode de paiement en Algérie....	54
S/Section 1 : Fonctionnement du CREDOC.....	54

S/Section 2 : Les conditions de la pleine réussite du CREDOC.....	54
Section 02 : Annulation du Credoc comme mode de paiement.....	55
S/Section 1 : Le projet de la loi de finance 2017.....	56
S/Section 2 : Les inconvénients du modèle CREDOC.....	56
Conclusion du troisième chapitre.....	59
Conclusion générale.....	60
Bibliographie.....	62
Liste des abréviations.....	64
Annexes.....	66
Table des matières.....	74

Introduction générale

Au lendemain de la seconde Guerre Mondiale, le système économique international a connu de profonds changements sous l'impulsion des Nations occidentales. En effet, la période de stabilité et de croissance qui a suivis ce grand conflit a permis la mise en place d'un Nouvel Ordre Economique International (NOEI) basé sur des institutions fortes comme le GATT régissant les échanges commerciaux entre les pays et les continents.

De plus, avec les progrès fulgurants opérés dans les transports et les télécommunications, les échanges internationaux vont connaître une évolution fulgurante. Les flux de marchandises de toutes sortes, d'informations, de personnes, de capitaux, de services, peuvent se déplacer d'un point à l'autre de la planète en un temps record. Ainsi le commerce international se développe constamment en raison de la globalisation des marchés entre les pays et les continents : c'est la Mondialisation.

Des pôles d'échanges vont se constituer au niveau américain avec les Etats Unis comme chef de fil, en Europe avec l'Union Européenne, en Asie avec le Japon. En outre un nouveau groupe de pays appelé les pays émergents composé de pays comme la Chine, le Brésil, l'Inde, et les pays de l'Europe de l'est constitue un pôle intermédiaire ; l'Afrique constituant un pôle marginal dans ces échanges internationaux.

Devant cette nécessité des échanges internationaux et l'intégration croissante des économies mondiales, aucun pays ne peut donc se permettre de vivre en autarcie.

Afin de minimiser ces risques et s'adapter à l'évolution des échanges, les banques n'ont pas cessé d'imaginer des techniques de paiement, de plus en plus sophistiquées visant à sécuriser les opérateurs du commerce international, et de proposer des techniques de couverture adaptées à chaque risque.

Les échanges internationaux, notion moins restrictive que celle afférente au commerce international, importations et exportations de bien physiquement identifiable, englobent toutes les transactions portant sur les opérations d'achat et de vente de produits et de services a l'étranger. L'internationalisation, est un processus d'intégration économique irréversible et concerne aussi bien les opérations commerciales que productives ou financières.

En effet pour les pays africains, la nécessité de s'équiper en biens, en industrie, en moyens de transports, et autres produits les emmène à s'intégrer dans cette mondialisation.

Toutefois les distances entre les pays et les continents, les risques divers, les différences de législations entre les pays expliquent que les échanges internationaux soient liés à des modalités de garanties, à des garanties de paiement et à des formalités admises par les différents Etats.

Le choix du sujet a été dicté par l'importance prise par le volume du commerce international qui s'élève à des dizaines de milliards de dollars rien que pour le cas de l'Algérie. Cet état de faits s'accompagne par une différence de cultures, de valeurs, de langues et de surcroit en matière de législations qui sont par ailleurs différentes à plus d'un titre.

La question principale sur laquelle repose notre travail de recherche est la suivante : **Quels sont les choix opérés par l'Algérie en matière de financement et de restrictions des opérations d'importations ?**

La réponse a cette problématique implique les réponses aux interrogations suivantes :

- Quelles sont les techniques bancaires de paiement utilisées dans le commerce international ?
- Quels sont les moyens mis en place pour sécuriser les importations ?
- Quels sont les choix opérés par l'Algérie en matière de financement et de restrictions des importations ?

La méthodologie de recherche suivie consiste en une recherche documentaire dense portant sur les ouvrages et articles traitant directement de ma thématique de recherche complétée par des données chiffrées concernant le commerce international se rapportant au cas de notre pays.

Pour cela, j'adopterais la démarche méthodologique suivante : le thème sera traité en trois chapitres qui seront subdivisées en sections et sous sections :

- ❖ Le premier chapitre sera consacré à la présentation des opérations d'importation ;
- ❖ Le deuxième chapitre se rapportera à la description des moyens de financements des importations.
- ❖ Le troisième chapitre consiste à démontrer les choix opérés par l'Algérie : restrictions à l'importation tous azimuts

Afin de répondre à notre principale question, nous avons consulté différentes sources d'informations (ouvrages, journaux, internet, mémoires, projet de LFC 2009, 2017)

Introduction

Dans le monde actuelle, la tendance à la mondialisation et à l'ouverture sur l'étranger ne cesse d'accroître puisque aucun pays ne peut vivre en autarcie.

Le développement des échanges internationaux évoluent d'une manière plus remarquable pendant un demi-siècle et à un rythme deux fois plus supérieur à celui du développement économiques. Pour cela, le commerce mondial est quatorze fois (14fois) plus important qu'il ne le fut à la fin de la seconde guerre mondiale et cela à une vitesse qui commence même à inquiéter les acteurs du commerce international à ces jours.

Les efforts sur la libéralisation du commerce mondial lors des rounds de négociations mis en œuvre dans par la GATT (General Agreement on Tarif and Trade), basé sur les principes de la diminution des barrières tarifaires (droits des douanes) sur les principaux flux d'échanges des marchandises entre pays exportateurs et importateurs ont permis aux pays en voie de développement et aux pays moins avancé de s'ouvrir dans les nouvelles économies. Et, pour une résolution efficace des irrégularités intervenant dans les échanges internationaux, comme les conflits mettant en péril la promotion des échanges mondiaux, la compatibilité de la souveraineté des Etats et l'interdépendance des économies, l'avènement d'une nouvelle institution connue sous l'Organisation Mondial Commerce (l'OMC) s'avère indispensable. Celle-ci a permis le désamorçement des conflits bi et multilatéraux, l'accélération de la mondialisation pour une bonne maitrise des conséquences sur la gestion des opérations import-export et la préservation d'un certain équilibre entre nations et opérateurs dans les échanges des biens. Grace à cette institution, le commerce international occupe dès lors une place stratégique dans le développement économique des pays de par le monde.

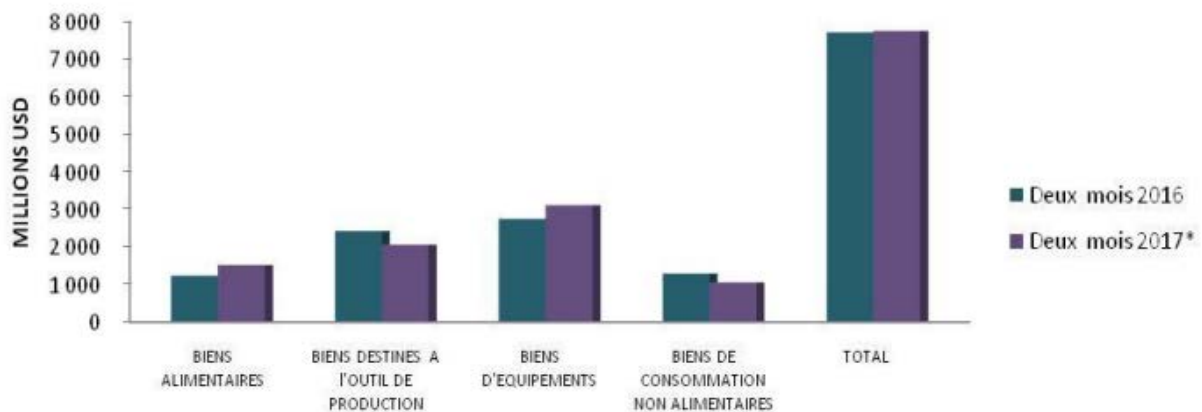
Section 01: Le développement des importations et des échanges :

«La répartition des importations par groupes de produits, comme l'indique le tableau ci-après fait ressortir des augmentations pour les biens alimentaires 22,24%, les biens d'équipements 13% et des diminutions pour les biens destinés à l'outil de production, 14,86 % et pour les biens de consommation non alimentaires 18,15%.»¹

Valeurs en millions Usd

Groupes de Produits	02 mois 2016		02 mois 2017		Evolution (%)
	Valeurs	Struc %	Valeurs	Struc %	
BIENS ALIMENTAIRES	1 241	16,09	1 517	19,57	22,24
BIENS DESTINES A L'OUTIL DE PRODUCTION	2 423	31,41	2 063	26,61	-14,86
BIENS D'EQUIPEMENTS	2 754	35,71	3 112	40,14	13,00
BIENS DE CONSOMMATION NON ALIMENTAIRES	1 295	16,79	1 060	13,67	-18,15
TOTAL	7 713	100 %	7 752	100 %	0,51

IMPORTATIONS PAR GROUPES DE PRODUITS
PERIODE: DEUX MOIS (2016/2017)



¹ Les statistiques du commerce extérieur de l'Algérie pour la période des deux premiers mois de l'année 2017.

S/Section 1 : Evolution des échanges de biens et de services

«Après la fin de la seconde Guerre mondiale, le commerce international de biens et de services a connu une forte augmentation qui a conduit à une interdépendance des économies. Parallèlement la structure des échanges s'est modifiée. En valeur absolue les échanges mondiaux de biens et de services ont été multipliés par plus de 65 entre 1971 et 2004 passant de 3,5 milliards \$ USD en 1971 et 1985 à 6 milliards \$ USD en 2004 atteignant un plafond de 7,7 milliards \$ USD en 1996.

Les échanges mondiaux de services ont cependant progressé plus rapidement que ceux des marchandises. Les échanges de services commerciaux se sont en moyenne accrus de 7,7 % entre 1982 et 1994 pour atteindre 8,5 % en 2002 ; quant aux marchandises, leur croissance est passée de 4,9 % en 1994 à 5,2 % en 2002.

Notons aujourd'hui que les cinq produits les plus échangés dans le monde sont : Les équipements de bureaux et les ordinateurs pour 182 milliards \$ USD, les automobiles pour 180 milliards de \$ USD, le textile et les vêtements pour 109 milliards de \$ USD, le fer et l'acier pour 107,3 milliards \$ USD. Par contre les produits pétroliers avec 98 milliards \$ USD et agricoles ont subits une forte réduction de leur part dans le commerce international.»²

S/Section 2 : Evolution de la mobilité des personnes³

L'histoire de l'Humanité est jalonnée de mouvements migratoires, et ce processus de déplacements ne semble guère vouloir s'arrêter. Il existe plusieurs

² OCDE (2017), Échanges de biens et services (indicateur). doi: 10.1787/da1f6840-fr

³ Banque mondiale (2008b), International trade and climate change, Banque mondiale, Washington DC, 144 pages

facteurs à ces mouvements migratoires de populations : guerres, crises politiques, tourisme, emplois, famines...

Parmi les pays qui accueillent le plus grand nombre de réfugiés on peut citer: Les Etats Unis d'Amérique avec près de 500.000 immigrants par an. L'immigration au Canada est assez voisine de celle observée aux Etat Unis. On constate en effet que près de 300.000 immigrants rejoignent le Canada chaque année depuis 1982. En Europe de l'ouest la Suisse comptait le pourcentage (15%) le plus élevé de personnes étrangères soit 1.008,5 immigrants provenant d'Italie, d'Espagne, et de Yougoslavie. Ensuite suivent la Belgique (8,8%) pour 868,80 immigrants, l'Allemagne (7,3%) avec 4.489,1 immigrants. Notons ensuite que les pays qui diffusent le plus grand nombre d'immigrants sont : l'Italie, le Portugal et la Turquie.

Les ingénieurs, les cadres et les étudiants sont aujourd'hui les plus nombreux à circuler dans le monde, par contre les migrations de travailleurs de faible qualification ont décliné : Il en résulte un chômage de masse dans les grands foyers anciennement pourvoyeurs de main d'œuvre dans les années 1970 et 1980. Ce phénomène s'est aggravé avec la généralisation des législations qui freinent la mobilité des travailleurs. Les événements dramatiques d'immigration clandestine survenus dernièrement en octobre 2005 en Espagne et au Maroc illustrent à suffisance les problèmes de survie auxquels sont confrontées les populations pauvres notamment celles d'Afrique. L'époque de la mondialisation n'est donc pas celle de la liberté généralisée de la circulation des hommes.

S/Section 3 : La mobilité des capitaux⁴

«L'intégration à l'échelle mondiale est extrêmement poussée dans les domaines financiers et douaniers grâce aux Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication (NTIC). Des capitaux énormes peuvent se déplacer d'une bourse à l'autre, d'une banque à l'autre sans discontinuité. Les flux de capitaux ne cessent de

⁴ <https://www.andlil.com/definition-de-mobilite-du-capital>

croître. Ces flux sont d'excellents révélateurs de l'organisation de l'espace mondial. Les mouvements de capitaux portent essentiellement sur les capitaux publics et privés à court terme sous forme de prêts et de dons à moyen et long terme sous forme d'ajustement.

3.1. Les organismes privés :

Il s'agit essentiellement d'entreprises industrielles et commerciales, de banques et même de personnes physiques. Ces différents auteurs ont souvent des motifs différents pour transférer leur argent : Rentabiliser les capitaux, sécuriser les capitaux contre les risques, investir, spéculer sur les fluctuations des cours de change...

3.2. Les organismes publics :

L'Etat, les organismes internationaux participent aussi aux mouvements des flux des capitaux internationaux. Les motivations de ces flux de capitaux publics portent essentiellement sur des aides et des soutiens à des Etats en crise ou en difficulté. Ils peuvent aussi bien concerner les pays développés que les pays en voie de développement, ou les pays pauvres.

Pour mesurer l'ensemble de ces flux financiers publics et privés, il existe un indicateur nommé l'IDE (Investissements Directs Etrangers) qui indique l'ensemble des fonds investis dans un pays ou dans un groupe de pays. Ainsi de 1973 à 1995 la valeur des flux d'IDE est passée de 25 milliards de \$ USD à 315 milliards \$ USD.

Les flux annuels ont augmentés de 400% dans le monde en 1986 dont 300% pour les pays développés. Mais entre 1990 et 1994 cette évolution a connu une stagnation. Notons que les Etats- Unis sont les plus grands bénéficiaires des l'IDE avec 477 milliards de \$ USD tandis que les PMA (Pays les Moins Avancés) bénéficient à peine de 1,1 milliards de \$ USD par an entre 1990 et 1995 ce qui représente (0,5%) des flux d'IDE, cette part correspond au poids de leur économie dans le monde, qui était cependant de 12% en 1969.»

Section 02 : La mondialisation des marchés :

Le terme de mondialisation correspond à la libre circulation des marchandises, des capitaux, des services, des personnes, des techniques et de l'information. Il désigne le processus d'intégration des marchés et de rapprochement des hommes qui résulte notamment de la libéralisation des échanges, du développement des moyens de transport, de personnes et de marchandises, et des retombées des technologies de l'information et de la communication à l'échelle planétaire.

S/Section 1 : Les institutions de BRETTON WOODS

Les institutions qui régulent et interviennent dans le commerce international et les transactions financières internationales sont essentiellement : Le FMI (Fond Monétaire International), la BM (Banque Mondiale) et ses filiales : La SFI (Société Financière Internationale), l'IDA ou AID (Association Internationale de Développement), l'AMGI (Agence Multilatérale de Garantie des Investissements) et l'OMC (Organisation Mondiale du Commerce). Encore appelées les institutions de Bretton Woods, ces institutions diffèrent dans leur fonctionnement selon les missions qui leur sont assignées.

1.1. Le FMI (Fonds Monétaire International) :

Créé en 1944 le Fond Monétaire International est une des institutions créées par les nations occidentales à la conférence de Bretton Woods de Genève en Suisse. Le FMI a pour missions :

- Assurer la stabilité du taux de change et la convertibilité des monnaies.
- Accorder des crédits (concours en capitaux) à des pays dont la balance des paiements est déficitaire.
- Etablir un système multilatéral des échanges entre les pays en vue du développement du commerce international.

- La surveillance des politiques commerciales des pays et la coopération avec les organismes pour l'établissement des politiques économiques.

L'actuel Président du FMI est Madame Christine Lagarde de nationalité française.

1.2. La BM (Banque Mondiale) :

La Banque Mondiale fut créée en juillet 1944 en même temps que le FMI.

Elle dispose de trois filiales dont l'IDA, la SFI et l'AMGI.

La BM a pour objectif de financer les pays à des conditions fixées par le marché ou à des conditions préférentielles (IDA), ou des prêts à des structures privées (SFI).

L'AMGI a pour mission d'encourager l'investissement dans le secteur privé en les assurant contre les risques socio - politiques.

Le siège de la Banque Mondiale se trouve à New York aux Etats - unis. Le Président de la Banque Mondiale est la bulgarienne Kristalina Gueorguieva.

1.1. L'OMC (Organisation Mondiale du Commerce)¹ :

Créée le 10 janvier 1995 à New York aux Etats Unis, l'OMC est une organisation qui a succédé au *GATT (General Agreement on Tariffs and Trade)* créée en avril 1947.

Le GATT avait pour objectifs :

- La promotion du multi littéralisme des échanges sur la base de la non discrimination des partenaires commerciaux.
- L'élimination des restrictions quantitatives dans les transactions commerciales (contingentement).

¹ KSOURI Idir, << Les techniques douanières et fiscales >>, Edition BERTI, Alger, 2014, p 34

- L'abaissement des droits de douanes.

L'OMC quant à elle a pour missions :

- la gestion de l'ensemble des litiges commerciaux liés aux transactions entre les pays membres.
- L'organisation des négociations commerciales entre les pays.
- La surveillance des politiques commerciales des pays et la coopération avec les organismes pour l'établissement des politiques économiques.

L'actuel Président de l'OMC est Monsieur Roberto Azevêdo de nationalité brésilienne.

S/Section 2 : Les formes d'intégrations économiques régionales²

Bien que la plus part des pays souscrivent au principe du libre échange, on constate encore aujourd'hui que les relations économiques internationales restent toujours empreintes de protectionnisme. Malgré la volonté des Etats de vouloir changer la situation chaotique des années 1930 à 1940 marquée par un fort cloisonnement économique des Etats, le constat prouve encore aujourd'hui que les relations économiques internationales se sont beaucoup plus centrées autour de certains Etats au fort potentiel économique et ont formé des blocs d'échanges internes plus ou moins ouverts vers d'autres blocs régionaux. On a tenté de parler de régionalisation des échanges plutôt que de mondialisation.

Le processus d'intégration régionale consiste à rapprocher les nations entre elles pour supprimer toutes les entraves à la liberté de circulation des biens, des services, des capitaux et des facteurs de production et favoriser ainsi les échanges. Ces zones d'intégration économique régionale n'acceptent qu'une ou plusieurs des quatre libertés, celle des marchandises et des capitaux .

² Microsoft encarta Dicos

Une nation peut appartenir à plusieurs organisations régionales .

«On peut définir l'intégration économique régionale par la proximité géographique des échanges : les pays ont tendance à commencer en priorité avec le voisin. Mais l'intégration économique est surtout une démarche institutionnelle. En effet, celle-ci s'ajoute bien souvent stratégie des firmes multinationales. C'est évident dans le cas de l'Aléna. Ainsi l'intégration est souvent induite à la fois par le marché et par les politiques menées.

L'intégration économique régionale ne se fait pas en un jour : elle se fait progressivement afin de ne pas déstabiliser les économies nationales.

On peut considérer qu'il y a 4 niveaux d'intégration. Pour chaque niveau N+1, le niveau N est inclus. »³

2.1. Les zones de libre échange⁴ :

Dans une zone de libre échange les pays s'interdisent d'avoir recours à des mesures de protectionnisme, mais chaque pays reste libre de ses relations économiques avec les pays tiers. C'est le cas de l'ALENA (Accord de Libre Echange Nord Américain) créé en 1992.

2.2. Les unions douanières⁵ :

C'est une forme d'intégration économique qui comporte une zone de libre échange avec en plus une politique commerciale commune des pays membres à l'égard des pays tiers. La CEE (Communauté Economique Européenne) fondée en mars 1957 était à ses débuts une union douanière avec six pays (France, Allemagne, Italie, Pays Bas, Belgique et Luxembourg).

³ [https:// www.les cours de science économique et sociales+définition](https://www.les-cours-de-science-economique-et-sociales.com/definition/)

⁴ ANDREW Harrison, ERTUGRL Dalikiran, ENA Elsey, "Business International et mondialisation, vers une nouvelle Europe ", Edition deboeck. paris, mai 2004, p205

⁵ Ibid

2.3. Le marché commun ⁶:

Le marché commun est une forme d'intégration économique assez développée. C'est une forme d'union douanière avec une mobilité des facteurs de production (main d'oeuvre, capital, produits). La CEE est un bon exemple de marché commun. En Afrique, en Amérique latine, et dans les Caraïbes on remarque des tentatives de marchés communs avec la CEMAC en Afrique centrale et l'UEMOA en Afrique de l'ouest.

2.4. L'union économique ⁷ :

C'est la forme la plus poussée d'intégration. C'est un marché commun renforcé par une collaboration politique, monétaire et fiscale. Les exemples d'unions économiques réussis sont : Les Etats Unis d'Amérique et l'Union Européenne. Ces Etats ont une seule monnaie et une seule banque centrale.

S/Section 3 : Les grands blocs d'intégration économique régionaux

Parmi les pays qui prennent le plus part aux échanges commerciaux internationaux on peut noter en 1994 : l'Union Européenne (40%), l'Amérique du nord (16%), dont (10%) pour les Etats Unis et le Japon pour (10%). Les Etats Unis et le Japon sont les pays les plus commerçants du monde, cependant leurs échanges se limitent essentiellement à la demande intérieure et régionale, par contre, d'autres pays comme le Canada (30%), l'Allemagne (33%), le Royaume Unis (25%) et la France (23%) ont un fort degré d'ouverture économique.

3.1. L 'ALENA ⁸:

Créé en août 1992 l'**Accord de Libre Echange Nord Américain** (ALENA) sous l'impulsion des Etats Unis, l'ALENA a pour but de créer une vaste zone de libre

⁶ Ibid

⁷ Ibid

⁸ [https:// www.les regroupements régionaux dans le monde](https://www.lesregroupementsregionauxdanslemonde.com)

échange pour contrer l'émergence économique du marché européen et du bloc asiatique formé par le Japon et ses quatre tigres (Hong- Kong, Corée du sud, Taiwan, Singapour). Les pays de l'ALENA sont les Etats Unis, le Canada, et le Mexique. En 1994 le commerce intérieur de ce bloc se chiffrait à 250 milliards \$ (USD), quant à son commerce extérieur il se chiffrait à 428 milliards \$ (USD). Notons que les échanges de l'ALENA sont surtout orientés vers l'Asie et s'élèvent à 171 milliards \$ (USD).

L'Union Européenne (UE) est née à Maastricht en Hollande, le 10 décembre 1991 lors d'une conférence qui a été marquée par le traité signé par les chefs d'Etats de 12 pays Européens instituant l'Union Européenne. Aujourd'hui ce grand ensemble économique intègre 25 adhérents alors que l'Europe initiale créé en 1951 ne comptait que 6 pays. La monnaie commune de la zone est l'Euro (€) créée en 1995 à Madrid et mise en circulation le 10 janvier 2002.

Les objectifs de l'Union Européenne portent sur la sauvegarde et la consolidation de la paix en Europe, la création d'un marché intérieur européen, la recherche d'une unité politique et d'une cohésion sociale, la création d'une union économique assurant la libre circulation des biens et des services, des capitaux et des personnes et prévoir l'élaboration de politiques économiques communes. La banque centrale européenne (BCE) est créée en 1999 et le siège de l'Union Européenne se trouve à Bruxelles en Belgique. En 1994 le commerce intérieur de l'Union Européenne se chiffrait à 1.225 milliards \$ (USD) tandis que le commerce extérieur s'élevait à 575 milliards de \$ (USD) dont 170 milliards \$ (USD) vers l'Asie, et 148 milliards de \$ (USD) vers l'Amérique du nord.

3.2. La CEMAC⁹ :

La **Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale** est née le 16 mars 1994 à Ndjaména au Tchad en remplacement de l'UDEAC. Elle se compose de six Etats membres dont : le Cameroun, la République Centrafricaine, la Guinée équatoriale, le Congo, le Gabon et le Tchad. La mission essentielle de la CEMAC est

⁹ [https:// www.les regroupements régionaux dans le monde.Op.cit](https://www.lesregroupementsregionauxdanslemonde.op.cit)

de promouvoir un développement harmonieux des Etats membres dans le cadre de l'institution d'un véritable marché commun. La CEMAC poursuit les objectifs suivants:

- Mettre en place un dispositif de surveillance multilatéral des politiques économiques des Etats membres.
- Assurer une gestion stable de la monnaie commune.
- Sécuriser l'environnement des activités économiques et des affaires en général.
- Harmoniser les réglementations des politiques sectorielles (agriculture, élevage, pêche, industrie, transport et télécommunication ...)
- Créer un marché commun basé sur la libre circulation des biens et des services, des capitaux et des personnes. La Banque des Etats de l'Afrique Centrale BEAC a son siège à Yaoundé au Cameroun.

Le gouverneur de la BEAC est Jean Félix MAMALEPOT de nationalité gabonaise.

3.3.L'UEMOA¹⁰ :

C'est le traité du 2 juillet 1992 qui crée l'**Union Economique et Monétaire Ouest Africaine** (UEMOA). Cette union économique réunit huit pays membres (le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, la Guinée Bissau, le Mali, le Niger, le Sénégal et le Togo. Les missions de l'UEMOA portent sur :

- La promotion de la coopération et le développement économique, social et culturel.
- L'autosuffisance et le maintien d'une stabilité économique de la région.
- La coopération en matière de développement industriel, agricole et de transport.

La Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCAO) a son siège à Dakar au Sénégal. Sa monnaie est le Franc CFA XOF (franc de la communauté financière africaine).

¹⁰ [https:// www.les regroupements régionaux dans le monde.Op.cit](https://www.lesregroupementsregionauxdanslemonde.op.cit)

Le gouverneur de la BCAO est Monsieur Charles Konan BANNY de nationalité ivoirienne.

3.4.L'UMA ¹¹:

L'Union du Maghreb Arabe (UMA) a été créée par le traité de Marrakech , signé le 17 février 1989 entre l'Algérie, la Libye, la Mauritanie, le Maroc et la Tunisie. Parmi ses objectifs figurent, entre autre, la libre circulation des biens, des services, des capitaux et des personnes entre les Etats membres et la mise en oeuvre de politiques communes dans les domaines agricoles, industriel, et commercial. Mais le processus initié voici quinze ans n'a pas dépassé le stade de bonnes intentions. Les échanges intermagrébins ne représentent que 5% des échanges commerciaux alors que plus des deux tiers des importations et des exportations du Maghreb se font avec l'Europe.

3.5.Le COMESA ¹² :

Le Marché Commun de l'Afrique Orientale et Australe (Common Market of Eastern and Southern Africa (COMESA) a été établi par le traité de Kampala en Ouganda le 5 novembre 1993. Si les autres sous régions présentent une évidente cohérence géographique, l'étendue du COMESA lui confère une ampleur qui semble dépasser les frontières de l'intégration « raisonnable ». Une vingtaine de pays en sont membres : en Afrique orientale, l'Egypte, le Soudan, l'Erythrée, l'Ethiopie, Djibouti, le Kenya, l'Ouganda, et le Malawi ; en Afrique centrale, la République Démocratique du Congo, le Rwanda et le Burundi ; en Afrique australe, l'Angola, la Namibie, le Swaziland, la Zambie et le Zimbabwe ; dans l'océan Indien, les Comores, Madagascar, Maurice et les Seychelles. La Tanzanie a quitté ce marché commun en 2000 privilégiant ses relations avec une entité plus restreinte, la Communauté est-africaine (East African Community,(EAC), qu'elle a créé avec le Kenya et l'Ouganda en 1999.

Peuplée de 380 millions d'habitants, la zone est particulièrement pauvre. Craignant d'être marginalisés, les pays qui ont misé sur le COMESA souhaitent

¹¹ ibid

¹² [https:// www.les regroupements régionaux dans le monde.Op.cit](https://www.lesregroupementsregionauxdanslemonde.op.cit)

l'instauration du libre échange, tout en maintenant un tarif extérieur commun pour protéger leurs économies. Quant aux objectifs de ce marché commun, ils visent la libre circulation des personnes et des biens. La convertibilité monétaire entre pays membres doit être progressivement réalisée. L'émission d'une monnaie est prévue en 2005.

3.6. La SADC ¹³:

Forte de quatorze membres qui totalisent 200 millions d'habitants, la **Communauté de Développement de l'Afrique Australe (SADC)** a été constituée en 1992, avec la fin du régime d'apartheid en Afrique du sud .Elle a succédé à la Conférence pour la Coordination du Développement de l'Afrique australe (SADCC), initiée en 1980 par les pays de la « ligne de front » (Malawi, Zambie, Zimbabwe, Botswana) pour réduire leur dépendance à l'égard de l'Afrique du sud. Parmi les Etats fondateurs de la SADC en 1992, on retrouve l'Angola, le Botswana, le Lesotho, le Malawi, le Mozambique, le Swaziland, la Tanzanie, la Zambie et le Zimbabwe.

Le programme d'action de la communauté regroupe l'ensemble des chantiers sectoriels mis en oeuvre par les Etats membres. Il concerne d'abord les infrastructures de transport pour désenclaver les pays de l'intérieur. Deuxième pôle de coopération, le secteur énergétique qui fait l'objet d'une politique d'harmonisation des moyens et des besoins de chacun. Enfin la SADC affiche de plus en plus clairement ses ambitions politiques, depuis l'arrivée au pouvoir en Afrique du sud de Thabo Mbeki en 1999.

3.7. Les autres intégrations économiques régionales¹⁴ : Ils en existent plusieurs à travers le monde mais nous citerons uniquement ceux- ci :

- a) **Le MERCOSUR** : Créé en 1991 le Marché Commun de l'Amérique du Sud, en espagnol (Mercado Commun del Sur) réunit quatre pays (Argentine, Brésil, Paraguay, Uruguay) en vue de réaliser un marché commun.
- b) **Le MCCA** : Le Marché Commun Centre Américain fut créé en 1960 à Managua au Nicaragua. Il se compose de cinq pays Costa Rica, Honduras,

¹³ Ibid

¹⁴ Jean-MarcSiroen Op.cit, p21

Nicaragua, Salvador, Guatemala. Il a pour but de faciliter le développement économique d'un marché commun.

Section 03 : La nécessité d'une intervention des banques :

S/Section 1 : Définition et rôle des banque¹

1.1. Définition de la banque :

Les banques sont des entreprises ou établissements qui font profession habituelle de recevoir du public sous forme de dépôts ou autrement des fonds qu'ils emploient pour leur propre compte en opérations d'escompte, en opération de crédit ou en opérations financières.

1.2. Rôle des banques :

La définition ci-dessus ne rend compte des multiples services offerts par les banques cependant elle précise bien le rôle d'intermédiaire entre les détenteurs de capitaux et les demandeurs de capitaux et les personnes qui ont besoin de fonds.

Le rôle de la banque consiste à collecter les capitaux disponibles pour son propre compte et les utiliser sous sa responsabilité à des opérations de crédit.

a) La collecte des dépôts : Les dépôts bancaires sont des fonds reçus du public sous forme de dépôts avec le droit de disposer pour son propre compte mais à charge de les restituer (art 111 de la loi N° 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit .)

La notion de dépôts sous entend :

- Les dépôts à vue (comptes chèques , comptes courants , et les comptes sur livrets d'épargne),
- Les dépôts à terme (comptes à terme , bons de caisse etc...).

Les déposants sont représentés par des particuliers et des entreprises (commerçants , industriels etc ...) .

¹ Sylvie COUSSERGUES, la banque: structure, marchés, gestion, édition DALLOZ, Paris, 1994, page 6

Les fonds déposés dans divers comptes en banques constituent l'essentiel des ressources de la banque qui lui permettront d'accorder des crédits .

b) La distribution des crédits : Les fonds recueillis par la banque auprès de ses clients déposants sous forme de dépôt à vue (mouvants) ou à terme (stables)constituent des ressources importantes qui ne doivent pas rester immobilisées dans ses caisses .

La loi lui permet de les utiliser en partie sous son entière responsabilité pour accorder des crédits aux agents économiques dignes de confiance qui ont besoin de capitaux pour investir , produire et consommer . En collectant les sommes disponibles et en centralisant les demandes de crédits , le banquier permet l'utilisation de tous les capitaux quels que soit leur montant et la durée de leur disponibilité .

S/Section 2 : Classification des banques²

«Le développement de l'économie mondiale et les changements intervenus sur les plans financiers , économiques et politiques , l'organisation de la profession bancaire est devenue une nécessité pour une nation moderne .

Certains événements financiers illustrés par des « faillites » de banques qui utilisent d'une manière irrationnelle les dépôts des clients , les tendances politiques des dirigeants au pouvoir et à la spécialisation des secteurs économiques (agriculture , industrie , service etc....)sont à la base des règles de la spécialisation des banques dans le monde .»

² DEFINITION ET ROLES DES BANQUES - Le blog de M.H.overblog..com

« En général , les banques peuvent être classées en trois catégories essentielles à savoir : les banques de dépôts , les banques d'investissement et les banques d'affaires .

2.1. Les banques de dépôts :

Les banques de dépôts sont celles dont l'activité principale consiste à effectuer des opérations de crédit et à recevoir du public des dépôts de fonds à vue et à terme .

2.2. Les banques d'investissement :

Les banques d'investissement sont également appelées banques à moyen et long terme . Leur activité consiste à accorder des crédits dont la durée est supérieure à deux(02) ans .

2.1. Les banques d'affaires :

Les banques d'affaires sont celles dont l'activité principale est outre l'octroi des crédits , la prise et la gestion de participations dans des affaires existantes ou en formation. Les opérations de financement engagées par les banques d'affaires immobilisent des capitaux pour une longue période d'où l'utilisation de leurs capitaux propres.

Elles peuvent également utiliser les fonds de dépôts stables dont la durée est égale au moins à deux (02)ans .»³

³ DEFINITION ET ROLES DES BANQUES. Op.cit

S/Section 3 : L'assistance commerciale des banques⁴

«L'assistance commerciale et administrative proposée par les banques recouvre les domaines suivants :

3.1. L'information économique, juridique et fiscale :

- L'information spécifique sur les réglementations et usages du pays et à l'étranger de type commerciale. Il s'agit par exemple des restrictions ou dispositions particulières à l'importation.
- L'information de type économique (structures économiques et financières des pays étrangers, situation conjoncturelle, étude de marché, statistiques économiques et commerciales...) et renseignements commerciaux sur les acheteurs et vendeurs étrangers et les entreprises avec lesquels la clientèle est susceptible d'entrer en relation d'affaires. A cet effet la plupart des grandes banques disposent de systèmes informatisés (banques de données) accessibles par télématique. Les chambres de commerce et les douanes gèrent également divers « banques de données » .

3.2. La recherche de partenaires étrangers :

Elle concerne :

- La prospection et la recherche de marchés ou de fournisseurs. La prospection peut comprendre l'étude préalable d'un marché, l'appréciation sur place des possibilités de ce marché, l'organisation de manifestations commerciales, la réception de clients ou d'agents étrangers, la promotion des produits, la publicité.
- La banque peut aussi procurer des informations sur les conditions des grands travaux. Enfin, la banque peut assister son client.»

⁴ <https://www.qapa.fr/metiers/assistant-administratif-assistante-administrative-d-assurances/760>

Conclusion

La mise en place des institutions de Bretton Woods au lendemain de la Seconde Guerre Mondiale avait sans nul doute constitué un réel espoir pour la relance du commerce international. Les nations occidentales principales acteurs dans les échanges internationaux et les autres nations du monde étaient en droit de s'attendre à un développement conséquent de ces échanges et à une implication totale et véritable de tous les pays dans ce qu'on a vite fait de nommer « la Mondialisation ».

Cependant au regard de l'évolution des relations économiques internationales nous refusons d'adhérer spontanément à ce concept de mondialisation, car il nous semble encore que les résolutions et les objectifs affichés par les différents acteurs ne sont restés que simples vœux pieux.

Le secteur bancaire est engagé dans une mutation qui devrait se traduire par une bancarisation plus importante et par des opérations plus rapides.

Introduction

Lors des négociations commerciales internationales, les modalités financières du contrat relatives au mode de paiement et aux techniques de paiement, dont certaines sont spécifiques au commerce international, revêtent une importance primordiale.

Les moyens de règlement utilisés à l'international sont nombreux et diversifiés.

L'emploi des uns ou des autres varie en fonction de la confiance réciproque que s'accordent le vendeur et l'acheteur et de la nature des échanges : les caractéristiques liées à la nature du produit, à son prix, à sa compétitivité, aux conditions commerciales et financières de la transaction, au rapport de force entre les entreprises cocontractantes, ainsi qu'au risque pays de l'importateur.

Les opérateurs du commerce international devront choisir l'instrument et la technique de paiement adéquats, parmi les nombreuses possibilités, plus ou moins complexes et contraignantes, qui n'offrent pas les mêmes sécurités à l'exportateur, dont le souci majeur est de se faire payer de ses clients.

En effet, les intérêts des cocontractants sont pour partie contradictoires. L'importateur souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, de préférence après la livraison, tandis que l'exportateur veut vendre en dégageant un bénéfice et n'expédier la marchandise qu'après règlement de l'acheteur, il cherche ainsi une forme qui lui offrira le maximum de sécurité et de rapidité de paiement.

Section 01 : Les instruments de financement des importations :

«Les instruments de financement étant la forme matérielle qui sert de support au paiement d'une transaction commerciale (achat de marchandises ou de services).

Certains instruments ont une forme physique comme le chèque, et d'autres sont entièrement informatisés, exemple: virement bancaire. Il existe en somme cinq instruments de paiement utilisables pour effectuer une importation à savoir: »¹

- Le chèque;
- La lettre de change;
- Le billet à ordre;
- Le mandat poste international;
- Le virement bancaire international.

S/Section 1 : Le chèque

1.1. Définition du chèque :²

«Le chèque est un acte écrit qui sous forme de mandat de paiement sert au tireur (importateur) d'effectuer le retrait à son profit ou au profit d'un tiers de tout ou partie des fonds disponibles portés au crédit de son compte chez le tiré (banque). Pour régler une importation deux sortes différents de chèques peuvent être utilisés : le chèque d'entreprise et le chèque de banque.»

a) Le chèque d'entreprise : Le chèque d'entreprise est émis par le titulaire (l'importateur) c'est à dire le client de la banque qui peut être une entreprise, une administration publique ou privée. Le chèque d'entreprise peut être visé par le banquier (ce qui prouve de l'existence de la provision au moment où le chèque est émis par le tireur importateur). Le chèque certifié par contre prouve non seulement que la provision existe mais qu'elle est également bloquée au profit du bénéficiaire (exportateur) pendant la durée légale du délai de présentation du

¹ PAVEAU, « Exporter », 18^e édition, ed Eska, Paris, 2003, P 333

chèque. Le chèque certifié couvre le risque commercial mais ne couvre pas le risque politique.

b) Le chèque de banque : Le chèque de banque est émis par une banque tiré sur son compte à la demande du bénéficiaire (importateur) ; il couvre le risque commercial mais pas le risque politique.

NB : Le chèque est un instrument de paiement peu utilisé en commerce internationale à cause de la lourdeur de sa procédure : envoi de chèque à l'exportateur, remise à l'encaissement à sa banque, expédition du chèque, aux guichets tiré pour paiement : les délais peuvent être longs. Pour éviter tous ces délais, l'exportateur a intérêt à ouvrir un compte de non résident dans le pays de son client exportateur. Les chèques seront systématiquement virés sur ce compte ce qui accélèrera les encaissements. L'importateur a tous les avantages pour utiliser cet instrument de paiement (vérification de la marchandise, financement durant le transport).

1.2. Avantages et inconvénients :

Le chèque est un instrument relativement peu utilisé dans les transactions commerciales internationales. En effet le chèque se caractérise, malgré sa simplicité d'utilisation, par de nombreux inconvénients:

- L'émission du chèque est laissée à l'initiative de l'acheteur;
- Le temps d'encaissement est plus au moins long, le chèque, une fois est émis, est adressé à l'exportateur, qui le rend à sa banque pour celle-ci le présente à la banque de l'importateur pour paiement;
- Le statut juridique du chèque et la possibilité de faire opposition varient fortement d'un pays à l'autre. Ainsi, un importateur peut effectuer une opposition sur le chèque qu'il a précédemment émis;
- Le chèque peut être volé, perdu voire falsifié;
- La réglementation des changes peut limiter l'usage des chèques en commerce international;

- Le chèque d'entreprise ne protège pas l'exportateur du risque d'impayé.
- Le chèque présente néanmoins les avantages suivants:
- Il est très répandu et peu coûteux.
- Le risque d'impayé peut être évité par l'exportateur en exigeant un chèque de banque ou un chèque certifié.

S/Section 2 : Les effets de commerce

2.1. La lettre de change ³:

a) Définition de la lettre de change :

«La lettre de change appelée également "traite " est un effet de commerce transmissible par le quel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à l'importateur (le tiré) ou à son représentant (son banquier) de lui payer une certaine somme à une date déterminée. L'exportateur émet et expédie la traite à l'importateur qui reconnaît la traite en apposant sa signature au recto : c'est l'acceptation de la traite par le tiré.

Ensuite le tiré retourne la traite acceptée au tireur qui peut se présenter à sa banque pour encaisser la traite à l'échéance.»

Conformément aux dispositions du code du commerce algérien;

Les articles 389 et 390 définissent la lettre de change comme suite:

- Art 389 la lettre de change est réputée acte de commerce entre toutes personnes,
- Art 390 la lettre de change contient:

1^e) La dénomination de lettre de change insérée dans le texte même du titre est et exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre;

2^e) Le mandant pur et simple de payer une somme déterminée;

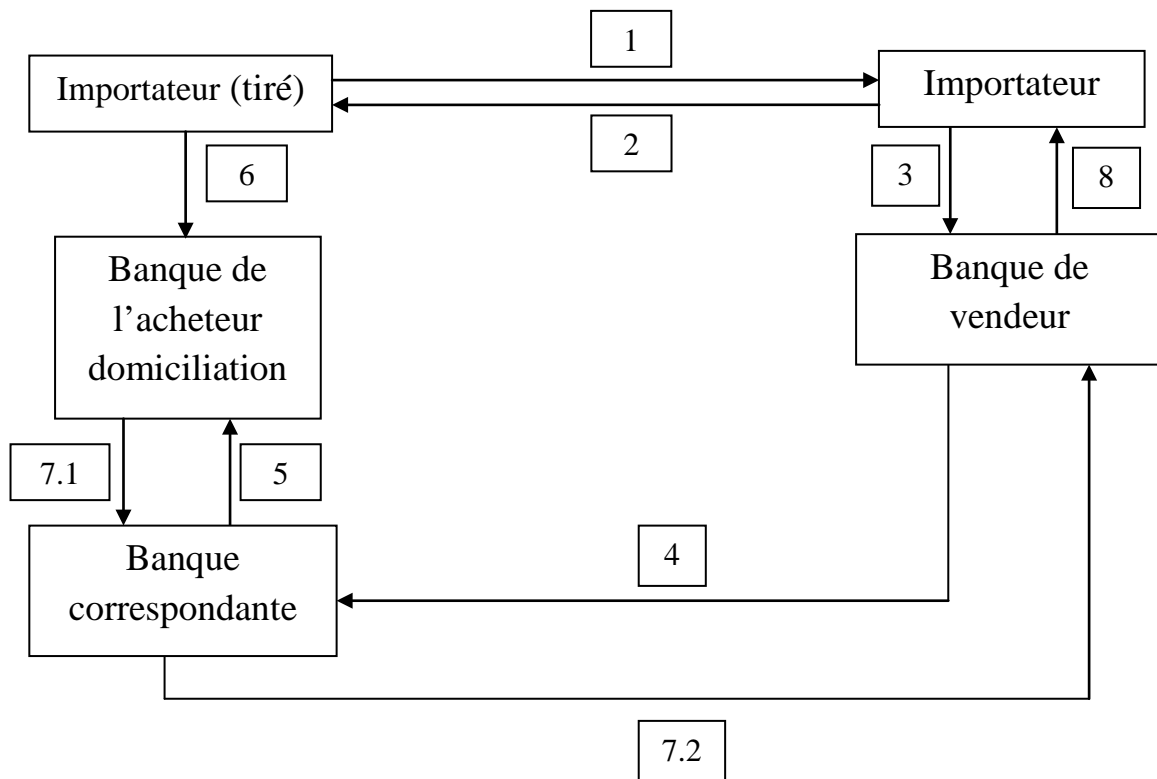
³ <http://www.netalgerie.com/export>

- 3^e) Le nom de celui qui doit payer (tiré);
- 4^e) L'indication de l'échéance;
- 5^e) Celle du lieu où le paiement doit s'effectuer;
- 6^e) Le nom de celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement doit être fait;
- 7^e) L'indication de la date et du lieu où la lettre est créée.
- 8^e) La signature de celui qui émet la lettre (tireur).

Le titre dans lequel un des énonciations indiquées aux alinéas fait défaut, ne vaut pas comme lettre de change, sauf dans les cas par les alinéas suivants. La lettre de change dont l'échéance n'est pas indiquée est considérée payable à vue.

A défaut d'indication spéciale, le lieu désigné à côté du nom du tiré réputé être le lieu du paiement et; en même temps le lieu du domicile du tiré la lettre de change n'indiquent pas le lieu de sa création est considérée comme souscrite dans le lieu désigné à côté du nom du tireur.

Le circuit de la lettre de change ⁴:



- 1- Envoie de la facture et de la lettre de change.
- 2- Retour de la lettre de change acceptée.
- 3- Transmission.
- 4- Transmission.
- 5- Présentation à l'échéance.
- 6- Avis de débit.
- 7-1- Virement au compte du correspondant.
- 7-2- Virement au compte du bénéficiaire
- 8- Avis de crédit.

⁴ PAUVEAU, « Exporter », 18^e édition, Paris, p 341

Le traitement de la lettre de change aboutit en définitive à des écritures de virement électronique.

La lettre de change dispose de nombreux avantages qui en font instrument de paiement assez fréquemment utilisé en commerce international.

b) Avantages et inconvénients de la lettre de change :

La lettre de change dispose de nombreux avantages:

- Il matérialise une créance qui peut être négociée (escomptée) auprès d'une banque;
- L'exportateur peut être assuré du paiement de sa créance en demandant l'aval de la banque de l'importateur (il n'est cependant pas protégé du risque bancaire dans ce cas). Cette garantie bancaire n'est évidemment pas donnée automatiquement et gratuitement;
- La lettre de change peut être transmise par endossement pour régler une dette.
- L'effet est émis à l'initiative du vendeur et non de l'acheteur, ce qui est toujours plus intéressant pour ce premier.

Le traité détermine précisément la date de paiement.

Mais la lettre de change dispose néanmoins les inconvénients suivants:

- Elle ne supprime pas les risques d'impayés (sauf si elle bénéficie de l'aval d'une banque) de perte et de vol;
- Son recouvrement peut être long car elle est soumise à l'acceptation de l'importateur, transmise par voie postale et fait intervenir plusieurs établissements financiers;

- L'émission d'un traité peut être accompagnée dans certains pays de mesures légales particulières (prix, langue ...). Il convient donc de se renseigner à ce sujet avant de l'utiliser.

2.2. Le billet à ordre :

a) Définition du billet à ordre :

Le billet à ordre est un écrit rédigé par l'importateur qui s'engage à payer à l'échéance à l'exportateur .Il comporte les mêmes caractéristiques que la traite, en dehors du fait que la traite est émise par l'exportateur pour acceptation, mais le billet à ordre est émis par l'importateur. L'importateur préfère en général prendre l'initiative de l'émission de la traite plutôt que de laisser l'importateur rédiger le billet à ordre.

Conformément aux dispositions du code du commerce algérien l'article 465 du code du commerce algérien stipule que le billet à ordre contient:

- 1^e- La clause à ordre ou la dénomination du titre insérée dans le texte même et exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre;
- 2^e- La promesse pure et simple de payer une somme déterminée;
- 3^e- L'indication de l'échéance;
- 4^e- Celle du lieu où le paiement doit s'effectuer ;
- 5^e- Le nom de celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement doit être fait;
- 6^e- L'indication de la date et du lieu où le billet est souscrit;
- 7^e- La signature de celui qui émet le titre (souscripteur).

➤ L'utilisation du billet à ordre :

Alors que la traite est normalement employée lorsqu'il y'a une vente de marchandise, avec demande de crédit, le billet à ordre est utilisé pour reconnaître une dette, généralement dette d'argent dont la date de remboursement est bien

établi. Le billet à ordre est utilisé dans certains cas pour la vente à crédit d'un fonds de commerce, il porte le nom: (billet de fonds).

b) Avantages et inconvénients du billet à ordre :

Le Billet à ordre ressemble à s'y méprendre à la lettre de change. Il a quasiment les mêmes avantages et inconvénients que cette dernière si ce n'est sur un point essentiel, à savoir qu'il est émis à l'initiative de l'acheteur et non à l'initiative du vendeur.

Au vu de cette caractéristique, il est très rarement utilisé en commerce international (il est même fortement déconseillé). Il permet en effet à l'importateur d'influencer la date d'expédition des marchandises, celle-ci étant souvent conditionnée à l'établissement du paiement.

2.3. Le mandat poste international :

Il peut se présenter sous trois formes : mandat ordinaire, mandat de versement à un compte ordinaire, mandat télégraphique. Cet instrument de paiement est très peu utilisé à cause des limitations au plan géographique et de la limitation des montants transférables.

S/Section 3 : Le virement bancaire international (VBI)

3.1. Définition du VBI:

Le virement international est le transfert de fond d'un compte à un autre, opéré par une banque sur ordre de l'importateur (débité) au profit de l'exportateur (créancier), l'ordre peut être en monnaie nationale ou en devises étrangères. Le virement peut être effectué de diverses manières à savoir:

- a) Par courrier :** Cet ordre de virement transite par la poste, ce qui fait que les délais peuvent être plus ou moins longs en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné, en effet, l'émetteur est débité dès qu'il

donne à sa banque l'ordre de virement, alors que le receveur peut attendre plusieurs semaines avant d'être crédité.

b) Le virement par télex : Il est plus sécurisé et plus rapide que le virement courrier, son seul inconvénient réside dans le support papier à cause du risque probable d'erreur de rédaction.

c) Le virement SWIFT (Society For Worldwide Interbank Financial Télécommunication) : Il s'agit d'une société internationale coopérative de droit belge installée à Bruxelles qui a mis en œuvre un réseau privé d'échange de messages entre banques adhérentes.

Ce réseau est plus souple plus rapide, plus économique et plus sûr. C'est un système d'interconnexion informatisé des chambres de compensations nationales par l'intermédiaire du réseau des banques populaires.

3.2. Avantages et inconvénients du VBI:

Plusieurs avantages peuvent être énoncés au bénéfice du virement bancaire international (VBI).

- La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle rigoureuses sophistiquées ;
- Très facile à utiliser le virement rapide et peut couteux;
- Le virement international ne constitue pas une garantie de paiement; sauf s'il s'effectue avant l'expédition de marchandise ;
- Il ne protège pas l'exportateur contre le risque de change dans les virements en devises.

Section 02 : Les techniques de financement des importations :

Les techniques de financement concernent les procédures à exécuter pour la réalisation d'une opération commerciale internationale .Il s'agit donc ici des modalités d'utilisation des instruments de paiement et des documents nécessaires à la transaction commerciale.

De manière globale, on peut distinguer deux catégories de techniques très utilisées en commerce international :

- La procédure du crédit documentaire;
- La procédure de la remise documentaire.

S/Section 1 : La procédure du crédit documentaire

1.1. Définition crédit documentaire :

«Le crédit documentaire est un engagement conditionnel de paiement donné par une banque. Cet engagement de paiement pris par la banque (banque émettrice) et remis au bénéficiaire (exportateur) à la demande et conformément aux instructions de l'importateur d'opérer un règlement soit en effectuant un règlement, soit en acceptant ou négociant des effets de commerce.

Cette technique de payement a été annulée par le gouvernement comme unique moyen de paiement des importations. Le projet de Loi de Finances 2017 validé par le mardi 4 octobre par la Conseil des ministres prévoit l'abrogation de l'article 69 de l'ordonnance n°09-01 du 22 juillet 2009, portant loi de finance complémentaire pour 2009. L'article en question stipule que « le paiement des importations s'effectue obligatoirement au moyen du seul crédit documentaire ». Dans l'article 108 du projet de Loi de Finances 2017, dont TSA détient une copie, le gouvernement justifie sa décision; du fait que le crédit documentaire en lui-même ne constitue pas un gage de

conformité des produits importés et profite plus au fournisseur au détriment de l'économie nationale. »¹

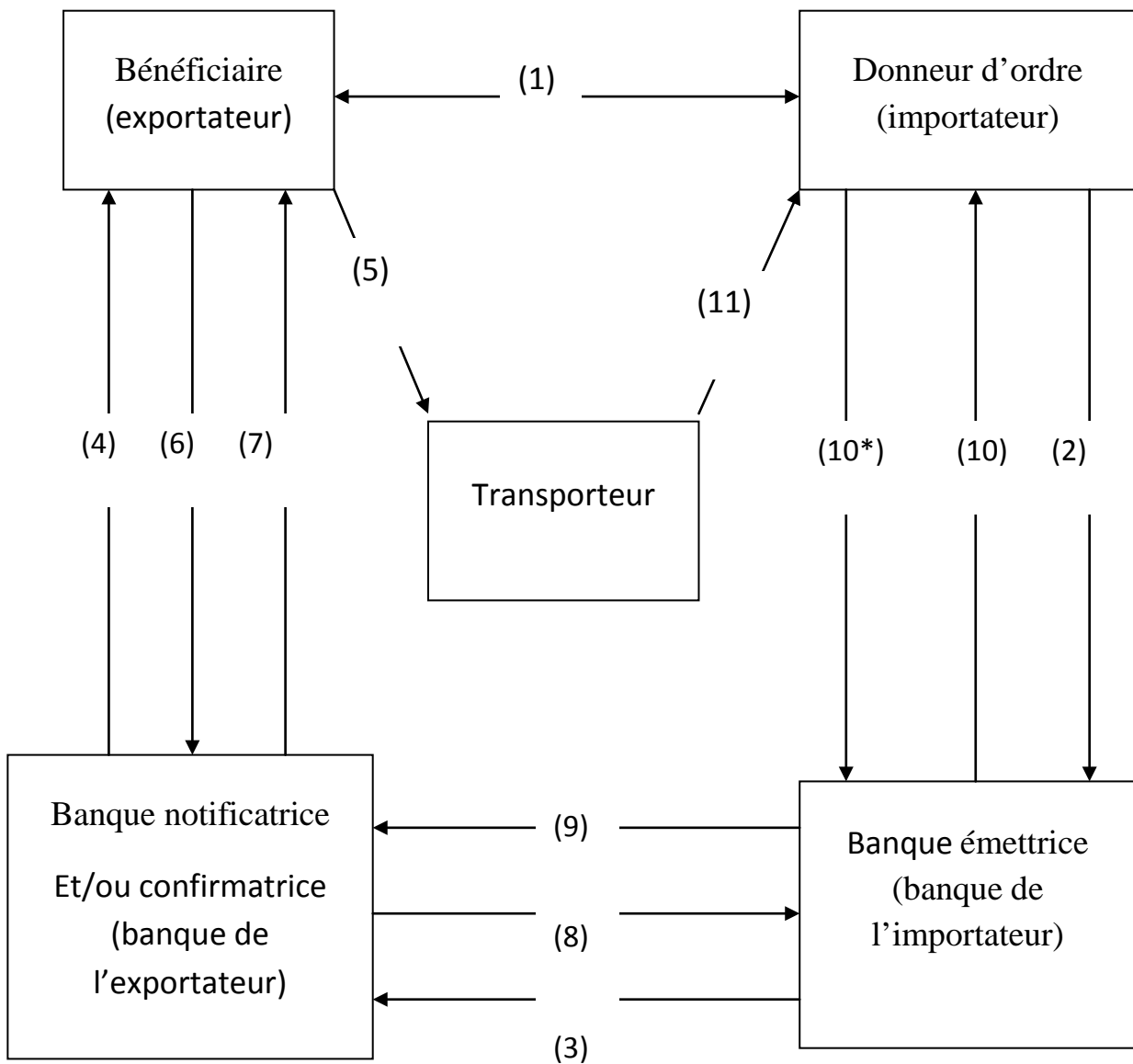
Selon le projet de loi, « cette abrogation offrira aux opérateurs économiques plus de flexibilité pour choisir le mode de paiement qui est prévu par la réglementation en vigueur ». Par ailleurs, selon le gouvernement « la proposition d'abrogation [...] est plus indiquée car sa rédaction et sa transposition au niveau d'une Loi de finances n'ont pas produit les effets escomptés ». L'exposé des motifs indique enfin qu'il « serait plus judicieux d'encadrer cette disposition par la réglementation bancaire en vigueur, à savoir le règlement de la Banque d'Algérie n°07-01 du 3 février 2007 [...] et d'instituer des paramètres et des mesures de vigilance au niveau du contrôle des changes », conclut le texte qui sera soumis prochainement au Parlement.

1.2. Le fonctionnement de la procédure du crédit documentaire ²:

Schéma de la procédure : Le crédit documentaire est une procédure composée d'un ensemble d'étapes proposé dans le schéma suivant :

¹ TSA-Algerie.com

² LAHLOU Moussa, « Le crédit documentaire », édition ENAG, Alger, 1999, p29.



Source : LAHLOU Moussa, « Le crédit documentaire », édition ENAG, Alger, 1999, p29.

- **Description de la procédure :**

- (1) L'importateur et l'exportateur concluent le contrat commercial.
- (2) L'importateur sollicite l'ouverture du crédit documentaire auprès de sa banque
- (3) La banque émettrice ouvre le crédit documentaire et ordonne à son correspondant de le notifier et éventuellement le confirmer.
- (4) La banque notificatrice informe le vendeur de l'ouverture du crédit en sa faveur.
- (5) L'exportateur expédie la marchandise.
- (6) L'exportateur remet les documents à la banque désignée.
- (7) La banque désignée (généralement la banque notificatrice) vérifie la conformité des documents et règle l'exportateur.
- (8) La banque désignée transmet les documents à la banque émettrice.
- (9) La banque émettrice règle la banque désignée (notificatrice dans ce cas).
- (10) La banque émettrice remet les documents à l'acheteur.
- (10') l'acheteur procède au règlement suivant les modalités convenues.
- (11) L'acheteur prend livraison des marchandises grâce aux documents de transport.

1.3. L'utilisation du crédit documentaire à l'importation :

Mode de paiement documentaire très utilisé en commerce international le crédit documentaire est uniquement une technique bancaire et non un crédit bancaire au sens propre du terme. Il convient donc de préciser que si le contrat commercial concerne les partenaires commerciaux et portes particulièrement sur les marchandises, la procédure du crédit documentaire est un contrat financier qui lie avant tout les banques et concerne l'achat des documents sans jamais directement faire référence aux marchandises. La banque de l'importateur s'engage donc à payer les documents à son correspondant et non les marchandises. Il convient également de préciser que la procédure du crédit documentaire requiert une technicité particulièrement complexe. La mise en œuvre de cette technique par l'importateur et son banquier nécessite la maîtrise de certains points particulièrement importants.

a) **La rédaction de la lettre d'ouverture de crédit** : Elle est faite par l'importateur sous l'encadrement de son banquier qui engage sa responsabilité. Elle se présente sous la forme d'un formulaire qui doit être remplis clairement. Elle comporte des mentions importantes dont :

➤ **Crédit révocable ou irrévocable** : Etant donné que les partenaires commerciaux et financiers préfèrent toujours s'engager dans des opérations fermes, les crédits révocables représentent une part infime des crédits documentaires, 99% des crédits documentaires sont irrévocables car ils comportent un engagement ferme de la part de la banque émettrice à payer les documents qui lui seront présentés.

➤ **Crédit notifié ou confirmé** : L'ouverture d'un crédit documentaire se matérialise par la transmission à la banque de l'exportateur d'un message comportant les engagements de la banque émettrice et les conditions qu'elle impose pour la réalisation du crédit. En retour la banque de l'exportateur peut

apporter sa notification ce qui signifie qu'elle ne prend aucun engagement ferme pour payer son client mais de lui informer simplement de l'ouverture du crédit documentaire à son profit. Elle peut également confirmer son engagement, dans ce cas, elle s'engage à payer les documents.

En somme dans un crédit irrévocable et notifié, la banque de l'importateur prend des engagements fermes mais pas celle de l'exportateur. Par contre dans un crédit irrévocable et confirmé les deux banques prennent un engagement ferme sur leurs clients respectifs.

b) Les dates : Lors de la rédaction de la lettre d'ouverture, l'importateur doit préciser clairement les dates limites de présentation des documents par la banque de l'exportateur et la date limite d'expédition des marchandises. Ces deux dates sont liées, la seconde pouvant influencer la première. En effet l'exportateur ne peut transmettre les documents à son banquier que s'il a effectivement expédié les marchandises ; donc la date d'expédition des marchandises peut faire reculer celle de l'expédition des documents. Ceci peut entraîner des désagréments à l'importateur .Toute fois l'exportateur peut en accord avec son partenaire importateur négocier le report de ces dates entraînant par conséquent des frais supplémentaires.

1.4. Les autres formes de crédits documentaires :

a) La lettre de crédit commerciale : Cette technique documentaire est un engagement par lequel la banque de l'importateur (banque émettrice) s'engage à payer l'exportateur ou à rembourser toute banque de premier rang contre la remise des documents prouvant que l'exportateur a rempli ses obligations. La lettre de crédit est très proche du crédit documentaire, mais elle est envoyée directement à l'exportateur afin de contrôler la notoriété de la banque émettrice et l'authenticité des engagements avec son banquier.

Elle est réalisable auprès de n'importe quelle banque du pays de l'exportateur si la banque émettrice est de premier rang. Cependant si l'exportateur veut obtenir

une confirmation, il devra réaliser la lettre de crédit auprès d'une banque confirmatrice. Dans ce cas la lettre de crédit se rapproche du crédit documentaire et perd sa souplesse.

- b) **La lettre de crédit « stand by »** : Ce mode règlement documentaire est une garantie donnée par la banque émettrice en cas de défaillance de l'importateur. Il s'agit en fait d'une caution et non d'une technique de règlement à proprement parlé. L'exportateur dispose d'une garantie de paiement en cas de défaillance de l'importateur. Son intérêt réside dans son moindre coût.
- c) **Le crédoc « red clause »** : C'est une clause spéciale qui est mentionnée sur la lettre de crédit par l'importateur et qui demande à sa banque d'avancer spécialement des fonds à l'exportateur avant la remise des documents.
- d) **Le crédoc transférable** : Lors que l'exportateur n'arrive pas à lui seul à répondre à la commande de son client importateur, il peut transférer une partie de la commande chez un autre fournisseur qui se chargera d'exporter directement sa part de marchandises et de documents chez l'importateur, cette part venant s'ajouter à la part expédiée par le premier exportateur.
- e) **Le crédoc « back to back »** : L'exportateur qui ne dispose pas du stock suffisant pour fournir la commande de son client importateur va ouvrir une autre lettre de crédit auprès d'un autre fournisseur pour compléter sa livraison à son client importateur. Le second crédit est alors adossé au premier qui lui sert de garantie.

S/Section 2 : La procédure de la remise documentaire

2.1. Définition :

«La procédure de la remise documentaire se définit comme étant une technique documentaire où la banque de l'importateur (banque présentatrice) et la banque de l'exportateur (banque remettante) jouent un rôle d'intermédiaires, de mandataires, de leurs clients respectifs . Les banques s'engagent ne s'engagent non pas sur la qualité de leur clients, ni à payer mais simplement à transmettre les documents et les fonds de la transaction.

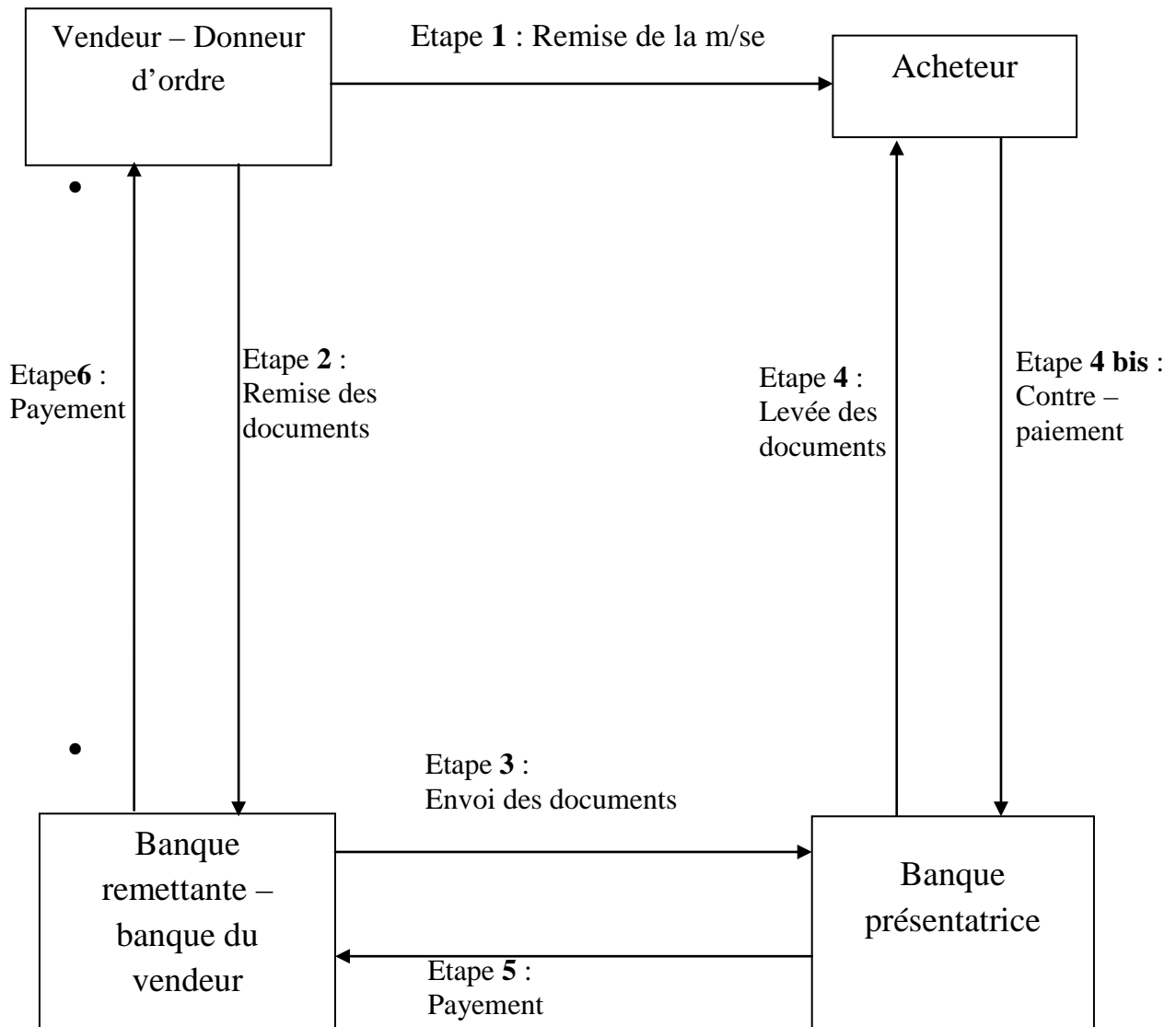
La remise documentaire assure au vendeur une protection nettement meilleure qu'une simple technique, mais moins important que celle du crédit documentaire.»³

2.2. Le fonctionnement de la procédure de la remise documentaire⁴ :

- **Schéma de la procédure :**

³ Kamel CHEHRIT, « techniques bancaire et financières », collection guide plus, 2003, p 120.

⁴ G. LEGRAND, H. MARTIN, "Management des opérations de commerce international", édition Dunod, 1993, p 52.



Sources: G. LEGRAND, H. MARTIN, "Management des opérations de commerce international", édition Dunod, 1993, p 52.

2.3. L'utilisation de la remise documentaire à l'importation :

Moins lourde et moins onéreuse que le crédit documentaire, la remise documentaire présente aussi des avantages et nécessite aussi une grande attention.

a) *L'examen des documents :*

L'importateur avant de lever les documents et de payer se doit d'examiner les documents avec une grande attention. Il se penchera par exemple sur la conformité exacte des documents, sur la conformité des montants ou des titres de transport, des assurances, des connaissements. Ainsi, l'importateur ne pourra lever les documents que s'ils sont exactement conformes aux doubles en sa possession. Toute fois même si les documents sont conformes, l'importateur peut toujours attendre l'arrivée des marchandises pour une meilleure vérification.

b) *L'examen des marchandises :*

L'examen des marchandises avant la levée des documents permet à l'importateur de ne pas payer d'avance une marchandise qui peut s'avérer non conforme à la commande. L'importateur a donc intérêt à aussi examiner les marchandises avec précaution avant de lever les documents car en cas de non conformité ou de mauvaise qualité des marchandises l'importateur ne pourra ni rendre les documents, ni récupérer son paiement ou sa traite. Il pourra toute fois avoir recours à l'assurance, cependant il y perdra du temps et de l'argent, d'où l'importance de la vérification attentive des marchandises avant la levée et le paiement de documents.

2.4. Les documents de transport :

Selon les modes de transport, par voie maritime, ferroviaire, aérienne ou routière, les documents utilisés dans l'accompagnement des marchandises diffèrent d'un transporteur à un autre. A titre indicatif nous présentons les documents ci-après.

a) *Pour le transport maritime :*

- Le connaissement : C'est le document de transport utilisé pour l'expédition des marchandises par voie maritime. Il est délivré par le capitaine du bateau à l'exportateur lors de l'embarquement des marchandises. Il est la preuve de l'existence d'un contrat de transport. Il constitue également un reçu pour les marchandises et représente le droit sur celles-ci. Il existe, le connaissement « reçu pour embarquement » et le connaissement « on board » ou embarqué.

- La facture commerciale : Ce document doit porter le nom de l'exportateur et celui de l'importateur, le prix de vente des marchandises, la quantité des marchandises, le mode de règlement etc.

- Le certificat d'origine : Il atteste de l'origine du produit commandé et de sa conformité par l'exportateur à l'importateur. Il est établi par l'administrateur des douanes ou par un organisme officiel tel que la Chambre de Commerce ou encore par des experts.

- La liste de colisage : Elle décrit le mode conditionnement des marchandises transportées. Elle fait ressortir les caractéristiques des colis d'une expédition (nombre, poids, marque, conditionnement, etc.). La liste de colisage permet de vérifier si les stipulations de la commande précisée dans le crédit documentaire sont respectées.

- Les documents d'assurance : Ce sont les documents qui attestent de la couverture d'assurance de la marchandise au port d'embarquement.

b) Pour les autres types de transport :

- Le transport par voie aérienne : On utilise la Lettre de Transport Aérienne (LTA). C'est le document de propriété de la marchandise transportée. L'importateur a la faculté de demander que l'expédition soit faite par une compagnie aérienne déterminée.

- Le transport par voie ferroviaire : On utilise la Lettre de Voiture (LV) qui est utilisée comme un document de transport ainsi que par voie routière.

- La Lettre de Transport Maritime (LTM) : La LTM est un titre de transport maritime constituant la preuve de contrat entre le chargeur et l'armateur. Ce document ne représente pas la marchandise et n'est donc pas négociable.

✚ Les autres documents utilisés dans le transport maritime sont à compléter pour le transport des marchandises par voie aérienne, ferroviaire et routière.

Section 03 : Les moyens mis en place pour sécuriser les importations et les limites :

S/Section 1 : Les cautions¹

1.1. Définition :

«La caution bancaire à l'importation est un engagement par lequel une banque dans le cadre d'un marché à l'étranger conclu ou à conclure s'engage de part sa signature à retarder ou à éviter un décaissement, anticiper un encaissement. Les cautions sont souvent indispensables à l'établissement d'une relation contractuelle à l'internationale.»

1.2. Les différents types de caution:

Les contrats internationaux on peut noter les cautions suivantes :

a) La caution de soumission ou d'appel d'offre : Encore appelée caution provisoire, elle garantit le sérieux de la société soumissionnant à un marché. Cette caution permet de procéder à la première sélection des soumissionnaires en les emmenant à présenter un document de garantie bancaire qui atteste de leur qualité dans le secteur d'activité désigné. L'entreprise dépose ses propositions d'offre accompagnées de la caution provisoire auprès de l'organisme du marché qui procédera au dépouillement de toutes les offres à la date prévue. Lors du dépouillement, l'entreprise qui fait l'offre respectant les conditions du cahier de charge et qui est la moins disante est retenue. Cette entreprise est appelée adjudicataire. Le cahier de charge étant le document descriptif des caractéristiques du marché. Le montant de la caution est environ à 5% du montant du marché.

b) La caution d'avance démarrage : L'organisme qui doit verser une avance démarrage à l'entreprise va demander la présentation d'une caution bancaire qui garantit de la bonne utilisation de cette avance. Avant de délivrer cette caution la banque demande au préalable à

¹ <https://www.memoireonline.com> > Economie et Finance

l'entreprise le plan de trésorerie du marché qui représente les prévisions d'encaissements et de décaissement du marché.

- c) **La caution de dispense de retenue** : Elle permet aux exportateurs titulaires d'un marché d'encaisser par anticipation le montant de la retenue de la garantie prévue au contrat, montant qui aurait du être conservé par l'importateur jusqu'à la livraison définitive des marchandises.
- d) **La caution de bonne exécution ou de bonne fin** : Elle garantie l'exécution des obligations contractuelles de l'exportateur dès la signature du contrat, dans le démarrage du marché les règlements effectués par l'importateur par tranches appelés décomptes suivant les livraisons. L'importateur demande une caution bancaire de 10% du marché avant le versement.

S/Section 2 : Les garanties de paiement²

2.1. Les garanties personnelles :

«Une garantie personnelle se matérialise par l'intervention d'une tierce personne morale ou physique (le garant) qui se substitue au débiteur en cas de défaut de paiement de sa part. Le seul cas où la perte se concrétise pour le prêteur (exportateur) est celui où le garant et l'emprunteur (importateur) font défaut en même temps. Le risque de crédit encouru n'est donc plus le risque de l'emprunteur, mais le risque joint de l'emprunteur et du garant. En outre, tous les contrats de garanties n'offrent pas le même degré de protection.

Les garanties les plus utilisées pour réduire le risque de crédit sont les garanties à première demande. Ce sont les plus sécurisantes. En accordant une garantie de première demande, le garant s'engage irrévocablement à payer à l'institution qui a

² www.lemoniteur.fr > Réglementation > Marchés publics et privés

consentie la vente, toute somme réclamée par elle en première demande, dans la limite d'un montant défini. La demande est établie pour une durée déterminée.

Les garanties à première demande sont privilégiées pour garantir des risques de crédit importants sur des sociétés industrielles et commerciales. Leur intérêt est double : elles permettent à l'emprunteur de réduire sa marge de crédit et elles réduisent le risque de crédit assumé par le créancier.»

2.2. Les sûretés réelles ou financières :

«Les sûretés réelles ou financières sont des actifs donnés en garantie lors d'un contrat de vente. Certaines sûretés laissent au débiteur (importateur) la jouissance de l'actif en garantie : l'importateur conserve l'usage de cet actif et le créancier (exportateur) n'en devient propriétaire qu'en cas de défaut de paiement du débiteur. Ce type de sûreté appliqué à des immeubles constitue une hypothèque lorsque la garantie fait l'objet d'un contrat indépendant du contrat de la vente, ou une caution hypothécaire lorsque la garantie est une clause intégrée au contrat de la vente. D'autres sûretés, qualifiées de nantissement prévoient, au contraire, que l'actif servant de garantie est remis au créancier et qu'il en garde l'usufruit (l'usage) jusqu'à la close de la vente.

Si les biens déposés auprès du vendeur sont mobiliers ou financiers, le nantissement est un gage. Un nantissement est donc une sûreté de qualité supérieure, mais il est pénalisant pour l'importateur qui perd l'usage des biens ou des revenus issus des actifs nantis. Pour cette raison, les gages sont peu pratiqués en comparaison des hypothèques.

Les sûretés, qu'elles soient réelles ou financières, sont extrêmement courantes dans les contrats de vente. Elles réduisent considérablement l'exposition au risque de crédit.»

S/Section 3 : Les limites du financement du commerce international

3.1. Le risque de crédit³ :

a) *Définition* :« Le risque de crédit est le risque encouru par un vendeur de ne pouvoir disposer de sa créance suite à l'impossibilité ou au refus d'un débiteur de faire face à ses engagements de paiement dans les délais prévus. Ce risque a trois formes possibles : Le risque commercial, le risque pays, le risque financier.»

b) Les différentes formes du risque de crédit :

❖ Le risque de crédit commercial :

Le risque de crédit de type commercial est le risque lié à l'insolvabilité du client ou au comportement de ce dernier se manifestant par une rupture brutale du contrat, au non paiement partiel ou total de sa dette ou à sa faillite. En dehors du non recouvrement de sa créance le vendeur (exportateur) se trouve aussi face à une immobilisation de sa marchandise qui ne trouve plus preneur.

❖ Le risque de crédit pays :

Ce risque est du à un défaut de paiement suite à l'incapacité ou au refus d'une économie ou d'un gouvernement d'honorer ses obligations financières (exemple Brésil). Le risque pays est la résultante des quatre risques suivants:

- *Le risque de non transfert ou de non convertibilité* : C'est le risque qu'un gouvernement impose des restrictions sur les transferts de fonds vers l'étranger en instaurant des limites sur la convertibilité de la monnaie nationale ou un contrôle des changes
- *Le risque souverain* : Le risque souverain est le risque d'incapacité ou du refus d'un gouvernement d'honorer sa dette externe parce que l'économie nationale ne génère pas la richesse nécessaire à son remboursement. C'est le cas des pays pauvres et des pays en voie de développement.

³ <https://www.desjardins.com/quels-risques-lies-commerce-international>

➤ *Le risque systémique de contre partie* : C'est le risque de défaillance de nombreux débiteurs dans un pays suite à la dégradation brutale de l'économie et d'une conjoncture défavorable du pays.

➤ *Le risque politique* : Le risque politique fait référence à tous les événements locaux, qu'ils soient d'ordre social ou politique susceptibles de perturber ou d'empêcher la bonne exécution des engagements des parties. Ces événements peuvent être des guerres, des révolutions, des grèves ou des décisions politiques comme l'adoption de lois ou de décrets, ou encore des catastrophes naturelles.

❖ *Le risque bancaire ou financier* :

Le risque financier est lié à l'insolvabilité de la banque de l'importateur suite à une difficulté de trésorerie empêchant le transfert des fonds ou simplement à la faillite de celle-ci.

c) *La gestion du risque de crédit* : La gestion du risque de crédit d'une entreprise repose essentiellement sur une analyse stratégique et financière du débiteur considéré, grâce à des informations recueillies sur lui. Elle porte sur un choix judicieux des modes paiements à considérer, elle consiste enfin à transférer le risque à des organismes d'assurance afin de récupérer tout ou partie des fonds engagés pour la transaction commerciale.

3.2. Le risque de change⁴:

En commerce international on considère en général qu'une entreprise est exposée au risque de change à partir du moment où elle réalise une opération financière ou commerciale qui implique une entrée ou une sortie en devises dans les mois ou les années à venir, car l'entreprise ne connaît pas à l'avance le cours de cette devise, donc la contre partie à donner ou à recevoir en devises dans la monnaie. Ce type de risque de change est désigné sous les termes de « risque de change de transaction » ou « risque change de conversion ». La devise elle-même se définit comme une monnaie

⁴ <https://www.desjardins.com/quels-risques-lies-commerce-international.Op.cit>

étrangère utilisable dans les opérations commerciales et les transactions financières internationales.

a) **Définition** : «Le plus souvent lorsqu'on parle de risque de change de transaction le terme « transaction » est omis. Le risque de change de transaction peut se définir comme le risque de variation non anticipé des contreparties des flux en devises dues ou à recevoir et des stocks en devises.»

b) **Les critères de choix d'une devise** :

❖ **Les critères internes** :

En général les trésoriers des entreprises opérant des transactions en devises ont intérêt à facturer ou à payer dans une grande devise transférable et servant de façon usuelle aux paiements internationaux : c'est le cas du dollar américain \$ (USD), de la Livre sterling anglaise £ (GBP), du Yen japonais Y (JPN) et de l'Euro européen €(EUR). Autre avantage, la facturation dans les grandes devises facilite la gestion en utilisant peu de devises (maximum 1 ou 2) car suivre leur évolution n'est pas aisé et nécessite de nombreuses informations, beaucoup de compétence, d'expérience et du temps pour les traiter. La facturation en devises offre aussi une image de professionnalisme auprès de son partenaire commercial.

❖ **Les critères externes** :

Parmi les critères exogènes pouvant influencer la décision de facturer en devises trois sont particulièrement importants :

- La législation des changes : Certains pays de monnaies fortes imposent souvent de traiter dans leur monnaie nationale tant à l'achat qu'à la vente.

- La zone géographique: Certains pays ont pour habitude de commercer dans une devise tierce, soit pour des raisons de proximité géographiques, soit par le fait des relations historiques et financières. C'est le cas en général du dollar américain, pour de nombreux pays d'Amérique latine, du moyen orient et d'Asie du sud est. de la livre sterling pour les pays du Common

Wealth et l'euro pour les pays d'Europe de l'est, d'Afrique occidentale et du centre.

c) La couverture du risque de change de transaction : L'objet de la couverture du risque de change de transaction est de se protéger contre les variations non anticipées des cours de change ce qui permet de connaître exactement aujourd'hui la contre partie dans la monnaie de référence des flux en devises futures. La monnaie de référence pour une entreprise est la monnaie dans laquelle est exprimée la valeur de l'entreprise. Ainsi l'entreprise exerçant une activité internationale dispose de deux types de couvertures de change : les couvertures internes et les couvertures externes.

Conclusion

Toute fois cette étude bien que portant des réserves sur la qualité des échanges internationaux, ne manque pas de reconnaître leur évolution fulgurante au niveau quantitatif.

Ainsi nous nous somme principalement attelé à décrire le cadre institutionnel dans lequel s'opèrent ces échanges. Ensuite nous avons décrits les techniques et les moyens utilisés par les opérateurs économiques, principalement dans le cadre des importations.

Pour terminer et compte tenu de la fragilité environnementale dans lequel se déroulent ces échanges, il nous est paru nécessaire de signaler les risques encourus par acteurs du commerce international et les différents moyens dont ils disposent pour y faire face.

Introduction

La généralisation du crédit documentaire imposée voici plus de 3 ans n'a pas empêché les importations de continuer à augmenter de près de 30% depuis cette date. Elle a en revanche encore alourdi la facture d'importation par des commissions très coûteuses et favorisé une quasi spécialisation de beaucoup de banques privées dans une activité de financement des importations devenue extraordinairement rentable.

Le présent chapitre démontre les choix opérés par l'Algérie : restrictions a l'importation tous azimuts.

Section 01 : Adoption du Credoc comme mode de paiement en commerce international :

S/Section 1 : Fonctionnement du CREDOC¹

«Le crédit documentaire CREDOC est tout engagement pris par une banque pour le compte d'un tiers (donneur d'ordre) ou pour son propre compte de payer à un bénéficiaire (prestataire de service, vendeur, fournisseur...) un montant déterminé sur présentation, dans un délai fixé, des documents conformes aux termes et conditions fixés dans le contrat.

Le crédit documentaire est lié au paiement de factures relatives à une importation et peut être à l'import ou à l'export. Les différents documents exigés d'un dossier sont une demande de crédit documentaire, une facture pro forma objet du crédit et la copie originale de la facture ; la constitution de la provision ; une décision du comité de crédit en cas de non constitution de provision par le client ; le message SWIFT d'ouverture ; le paiement effectif si le paiement est à vue ; les commissions d'acceptation pour le cas de paiement par traite ; la copie du connaissement ; la provision extourne et la déclaration d'importation (D.I) domiciliée. Nous avons quatre intervenants pour assurer la sécurité de l'opération: »

- a) L'acheteur/importateur = donneur d'ordre ;
- b) La banque de l'acheteur = banque émettrice ;
- c) La banque du vendeur = banque notificatrice et/ou banque confirmatrice;
- d) Le vendeur/exportateur = bénéficiaire.

S/Section 2 : Les conditions de la pleine réussite du CREDOC²

«La gestion du crédit documentaire CREDOC suppose de suivre de manière régulière et transparente différentes étapes supposant un système financier performant

¹ forumdesdemocrates.over-blog.com/article-quelle-est-l-efficacite-en-algerie-du-credit-documentaire-56066205.html

² forumdesdemocrates.over-blog.com/article-quelle-est-l-efficacite-en-algerie-du-credit-documentaire-56066205.html.Op. cit

relié aux réseaux internationaux. Parmi ces étapes, j'identifie plusieurs opérations dont la réception et l'authentification des instructions du mandant ; analyser les instructions contenues dans le mandat et conseiller le client le cas échéant ; accomplir les démarches pour obtenir les autorisations nécessaires au sein de la banque ; procéder à l'émission / notification formelle de l'instrument documentaire bancaire ; comptabiliser l'opération ; effectuer les modifications nécessaires suite aux éventuels changements intervenant en cours d'opération, en suivant les étapes mentionnées ; assurer la réalisation de l'instrument documentaire bancaire impliquant la réception des documents, le contrôle de leur conformité par rapport à l'instrument et aux règles applicables et l'exécution ou le refus de paiement ; la saisie informatique et/ou comptable de la réalisation ; assurer le contrôle et le suivi des dossiers existants ; assurer, en étroite collaboration avec le front-office, la gestion des contreparties, des gages et des sûretés liées aux engagements et être un véritable partenaire des clients en entretenant des contacts réguliers avec la clientèle.

Dans ce contexte, le crédit documentaire (CREDOC) instauré par la loi de finances complémentaire 2009 est fortement limité pour son efficacité par le fonctionnement du système bancaire algérien.

En effet, le système documentaire est une procédure normale lorsque existent des banques qui fonctionnent normalement au sein d'une véritable économie de marché concurrentielle et connecté aux réseaux internationaux. Or l'Algérie est dans cette interminable transition depuis 1986, ni véritable économie de marché, ni économie administrée qui ont leurs propres règles de fonctionnement expliquant les difficultés de régulation économique et sociale. Les banques publiques qui assurent pour 2009 environ 90% du total des crédits sont souvent soumises à des interférences politiques et sont actuellement avec leurs lourdeurs bureaucratiques des guichets administratifs qui favorisent l'import au lieu d'être un partenaire actif pour l'investissement productif. »

Section 02: Annulation du Credoc comme mode de paiement en Algérie :

S/Section 1 : Le projet de la loi de finance 2017 ¹

«Le projet de loi de finances 2017 (PLF 2017) prévoit d'annuler l'obligation du crédit documentaire (Credoc), introduite par la loi de finances complémentaire 2009 (LFC 2009) pour le paiement des importations. Ainsi, l'article 106 du PLF 2017 abroge l'article 69 de l'ordonnance 09-01 portant LFC 2009 qui oblige les opérateurs économiques à payer leurs importations au moyen du seul crédit documentaire.

L'annulation de cette mesure est justifiée par la nécessité de diversifier les moyens de paiement des importations, selon l'exposé des motifs accompagnant le PLF 2017. « Le Credoc en lui-même ne constitue pas un gage de conformité des produits importés et profite plus au fournisseur au détriment de l'économie nationale », selon les concepteurs du projet de loi qui considèrent que cette abrogation « offrira aux opérateurs économiques plus de flexibilité pour choisir parmi les modes de paiement qui sont prévus par la réglementation en vigueur » à savoir le règlement 07-01 de la Banque d'Algérie relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

En outre, la proposition d'abrogation « est plus indiquée car sa rédaction et sa transposition au niveau d'une loi de finance n'a pas produit les effets escomptés ». Pour cette raison, « il serait judicieux d'encadrer ce dispositif par la réglementation bancaire en vigueur, à savoir le règlement de la Banque d'Algérie, et d'instituer des paramètres et des mesures au niveau du contrôle des changes ». »

S/Section 2 : Les inconvénients du modèle CREDOC

Pour rappel, le Credoc avait été instauré en 2009 comme unique moyen de paiement des importations dans le but d'assurer la traçabilité, le suivi et le contrôle des opérations de commerce extérieur ainsi que la réduction des importations.

¹ <http://www.universal-transit.com/Algerie-Projet-loi-de-finances,068.html>

A défaut d'une autorité administrative unique, cette fonction de « sélection » des importations n'a pas pu, en tous cas, être assurée par les banques, dont ce n'est pas le rôle, et qui ont dû d'abord faire face en urgence au gonflement extraordinaire du nombre de Credoc provoqué par la LFC 2009 qui serait passé de 5.000 par an à plus de 60.000 aujourd'hui.

Inadapté, le CREDOC est également très coûteux. C'est un engagement de paiement de la banque de l'importateur, et cet engagement n'est pas gratuit.

Par ailleurs, la gestion administrative du dossier, en particulier l'examen des documents constitue une tâche importante, et la banque se rémunère en commissions de services pour cette gestion, sans compter les frais postaux pour l'acheminement des documents. Toutes ces commissions et frais sont bien entendu répercutés à l'importateur. Les banques européennes évaluent à environ 500 € les coûts d'un Credoc de 10.000 €. Dans la plupart des pays du monde, il n'est utilisé que pour des opérations d'importation d'un montant très élevé, en général d'un montant supérieur à 50 000 euros. En Algérie sa généralisation imposée à l'ensemble des opérations d'importations aurait engendré un surcoût estimé par certains spécialistes à près de 2 milliards de dollars par an. Les banques privées financent plus de la moitié du commerce extérieur. Si l'imposition du Credoc n'a pas permis d'atteindre l'objectif recherché qui était le contrôle de la croissance des importations, il a en revanche eu une conséquence inattendue .

«La généralisation du crédit documentaire a constitué une forte incitation au renforcement de la spécialisation des banques privées dans un financement du commerce extérieur devenu extraordinairement rentable

Des « performances » qui ne sont manifestement pas du goût du régulateur du secteur. Le Gouverneur de la Banque d'Algérie, Mohamed Laksaci rappelait en substance voici quelques jours aux banquiers privés que « les agréments leur ont été délivrés pour faire de l'intermédiation bancaire, c'est-à-dire principalement pour collecter l'épargne et financer l'investissement ».

Conclusion, non seulement la progression des importations n'a pas été freinée puisqu'elles ont encore augmenté de près de 30% en 3 ans , mais de surcroît, et spécialement au cours de la même période, la structure de nos achats à l'extérieur s'est modifiée sensiblement en faveur des biens de consommation durables et au détriment des biens d'équipement. Difficile d'imaginer une meilleure démonstration de l'inefficacité du crédit documentaire en tant que moyen de contrôle des importations !

Un instrument inadapté et couteux. Un résultat qui n'est pas vraiment une surprise. Beaucoup de spécialistes avaient, dès son adoption, attiré l'attention sur son inadéquation par rapport à l'objectif recherché.

En fait l'objectif de réduction des importations aurait impliqué, d'intervenir en amont, par exemple en désignant une autorité chargée de délivrer des accords – ou des refus – d'importation aux entreprises en fonction d'objectifs économiques nationaux. Cette solution, pas nécessairement la plus pertinente en raison de son caractère forcément bureaucratique, aurait au moins eu le mérite de prendre le problème à sa source et non pas à ses conséquences. »²

² www.algerie-focus.com/2013/03/algerie-le-bilan-catastrophique-du-credit-documentaire-par-hassan-haddouche/

Conclusion

le Crédoc, qui donne néanmoins plus de garanties, coûte plus cher que le Remdoc, coût accru par la lourdeur bureaucratique de la gestion des ports et des banques.

Pour les grandes entreprises, le risque est des surstocks avec des surcoûts et pour les PMI/PME, la rupture de la trésorerie, étant contraintes de mobiliser le montant de la transaction au niveau de la banque qui garantit le paiement pour le fournisseur, la grande majorité ne pouvant mobiliser de grands montants, d'où les risques de rupture des stocks pour les entreprises n'ayant pas de fonds de roulements importants.

le crédit documentaire ne répond pas toujours, du fait de la situation spécifique de l'économie algérienne, à ceux des clients mais aux fournisseurs étrangers qui se retrouvent avec un risque commercial zéro et qui, souvent, ne font pas confiance à la banque algérienne et demandent une confirmation de cette lettre de crédit par un établissement bancaire étranger.

Conclusion générale

Tout au long de mon travail, j'ai essayé de montrer que le commerce international n'aurait pas pu atteindre son niveau de développement actuel sans les moyens financiers que les banques ont mis en place pour accompagner les partenaires internationaux à tous les niveaux et les aidés dans leurs opérations : avant, pendant et après. Le fait que les nations qui ont pu se faire une place dans le concert du commerce international sont des pays qui ont un système financier solide et développé corrobore fortement cette idée.

Les banques sont, depuis les années 1970, en grande concurrence, non seulement avec les autres institutions financières mais aussi avec les marchés financiers qui s'intéressent de plus en plus aux opérations internationales. C'est dans ce contexte que les banques ont dû doubler d'imagination pour attirer de plus en plus de clients de manière générale et plus particulièrement des clients qui opèrent dans le commerce international et ce en mettant en place des technologies qui offrent plus de sécurité qui est l'élément primordial dans le commerce international vu que les partenaires ne se font pas forcément confiance.

Parmi la panoplie de techniques de financement que les banques proposent à leurs clients, il y a le crédit documentaire qui satisfait parfaitement ce besoin de sécurité car il offre la garantie de paiement d'une banque dans le cas d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé. En outre, cette sécurité est offerte à la fois pour l'importateur et pour l'exportateur. Pour l'importateur la sécurité est matérialisée par le fait que le paiement ne sera effectué par la banque qu'après vérification que le fournisseur ait parfaitement respecté ses engagements contractuels, l'exportateur quant à lui est assuré du paiement de sa créance pourvu qu'il apporte à l'aide des documents énumérés la preuve de l'expédition des marchandises vers le pays de l'importateur.

Certes le risque zéro n'existe pas, s'il y a un engagement irrévocable de paiement de la part d'une ou de deux banques, l'idée d'une crise bancaire est désormais possible, celle de l'année 2007 illustre parfaitement cela. En outre, le crédit documentaire est réputé pour sa lourdeur d'exécution et son cout élevé.

Références Bibliographiques

1. Ouvrages :

- ANDREW Harrison, ERTUGRL Dalikiran, ENA Elsey, "Business International et mondialisation, vers une nouvelle Europe ", édition deboeck. paris, mai 2004.
- G. LEGRAND, H. MARTIN, « Management des opérations de commerce international », édition Dunod, 1993.
- K.CHEHRIT, « techniques bancaire et financières », collection guide plus, 2003.
- Kamel CHEHRIT, « techniques bancaire et financières », collection guide plus, 2003.
- KSOURI Idir, « Les techniques douanières et fiscales », édition BERTI, Alger, 2014.
- LAHLOU Moussa, « Le crédit documentaire », édition ENAG, Alger, 1999.
- PAVEAU : « Exporter », 18^e édition, ed Eska, Paris, 2003.
- Sylvie COUSSERGUES, la banque: structure, marchés, gestion, édition DALLOZ, 1994.
- V. MEYER, C. ROLIN, « technique du commerce national », édition Armand Colin, 2005.

2. Revues, Articles et Mémoires :

- Banque mondiale (2008b), International trade and climate change, Banque mondiale, Washington DC.
- DEFINITION ET ROLES DES BANQUES - Le blog de M.H.overblog..com
- Laurent JOUINI, « Les moyens de paiement a l'international », présentation 2011.
- Règles uniformes relatives aux encaissements documentaires publiés par CCI N° 522 dans la version révisée, 1995.

- OCDE (2017), Échanges de biens et services (indicateur). Loi: 10.1787/da1f6840-fr.

3. Sites Internet :

- www.andlil.com/definition-de-mobilite-du-capital
- [www.desjardins.com/ quels-risques-lies-commerce-international](http://www.desjardins.com/quels-risques-lies-commerce-international)
- [www.les regroupements régionaux dans le monde](http://www.lesregroupementsregionauxdanslemonde.com)
- [www.les cours de science économique et sociales+définition](http://www.lescoursdescienceseconomiqueetsociales.com)
- www.lemoniteur.fr > Réglementation > Marchés publics et privés
- www.netalgerie.com/export
- www.memoireonline.com > Economie et Finance
- TSA-Algerie.com
- Microsoft encarta Dicos
- www.qapa.fr/metiers/assistant-administratif-assistante-administrative-d-assurances/760

Listes des abréviations:

AMGI	Agence Multilatérale de Garantie des Investissements
ALENA	Accord de Libre Echange Nord Américain
BCE	Banque Centrale Européenne
BCAO	Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
BEAC	Banque des Etats de l'Afrique Centrale
BM	Banque Mondiale
CEE	Communauté Economique Européenne
CEMAC	Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale
COMESA	Common Market of Eastern and Southern Africa
CREDOC	Crédit Documentaire
EAC	East African Community
FMI	Fonds Monétaire International
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
IDA ou AID	Association Internationale de Développement
IDE	Investissements Directs Etrangers
MERCOSUR	Mercado Commun del Sur
MCCA	Le Marché Commun Centre Américain
NTIC	Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
PMA	Pays les Moins Avancés
SADC	Communauté de Développement de l'Afrique Australe

SFI	Société Financière Internationale
SWIFT	Society For Worldwide Interbank Financial Telecommunication
UE	Union Européenne
UEMOA	Union Economique et Monétaire Ouest Africaine
UMA	Union du Maghreb Arabe
VBI	Virement Bancaire International

ANNEXE N°01

Tableaux N° 01 : Tableau comparatif des instruments de paiement:

	Sécurité délai de paiement	Garantie de paiement	Gestion administrative	Coût	Acceptabilité client	Mode de financement
Virement SWIFT	Peu sûre Initiative de paiement laissée à l'importateur (sauf si paiement à la commande ou à la facturation).	Nulle Ne constitue pas une garantie de paiement sauf si envoyé avant expédition des marchandises.	Légères Utilisation très facile.	Très faible	Bonne	Non (sauf si paiement à la commande).
Chèque	Peu sûre Initiative de paiement laissée à l'importateur (sauf si paiement à la commande ou à la facturation) Temps d'encaissement long.	Variable Bonne si chèque de banque-mauvaise si chèque d'entreprise non certifié ou visé. Le chèque peut être perdu, volé ou falsifié.	Moyenne Nombreux intermédiaires. Statut juridique du chèque différent de pays à pays + usage parfois limité par la réglementation des changes.	Assez élevé	Bonne	Non Possibilité de réduire le délai de paiement si acceptation du chèque pour la banque « sauf bonne fin ».
Lettre de change	Complexe Temps D'encaissement long car nombreux intermédiaires.	Variable Sécurité de paiement si la traite est avalisée par une banque.	Moyenne Nombreux intermédiaires.	Assez élevé	Moyenne	Oui Peut être escomptée auprès d'une banque – transmise par endossement.

Source: V. MEYER, C. ROLIN, « Techniques du commerce international », édition Armond Colin, 2005, p 43.

Le tableau ci-dessus reprend en utilisant certains critères l'efficacité dans le commerce international de quelques instruments de paiements.

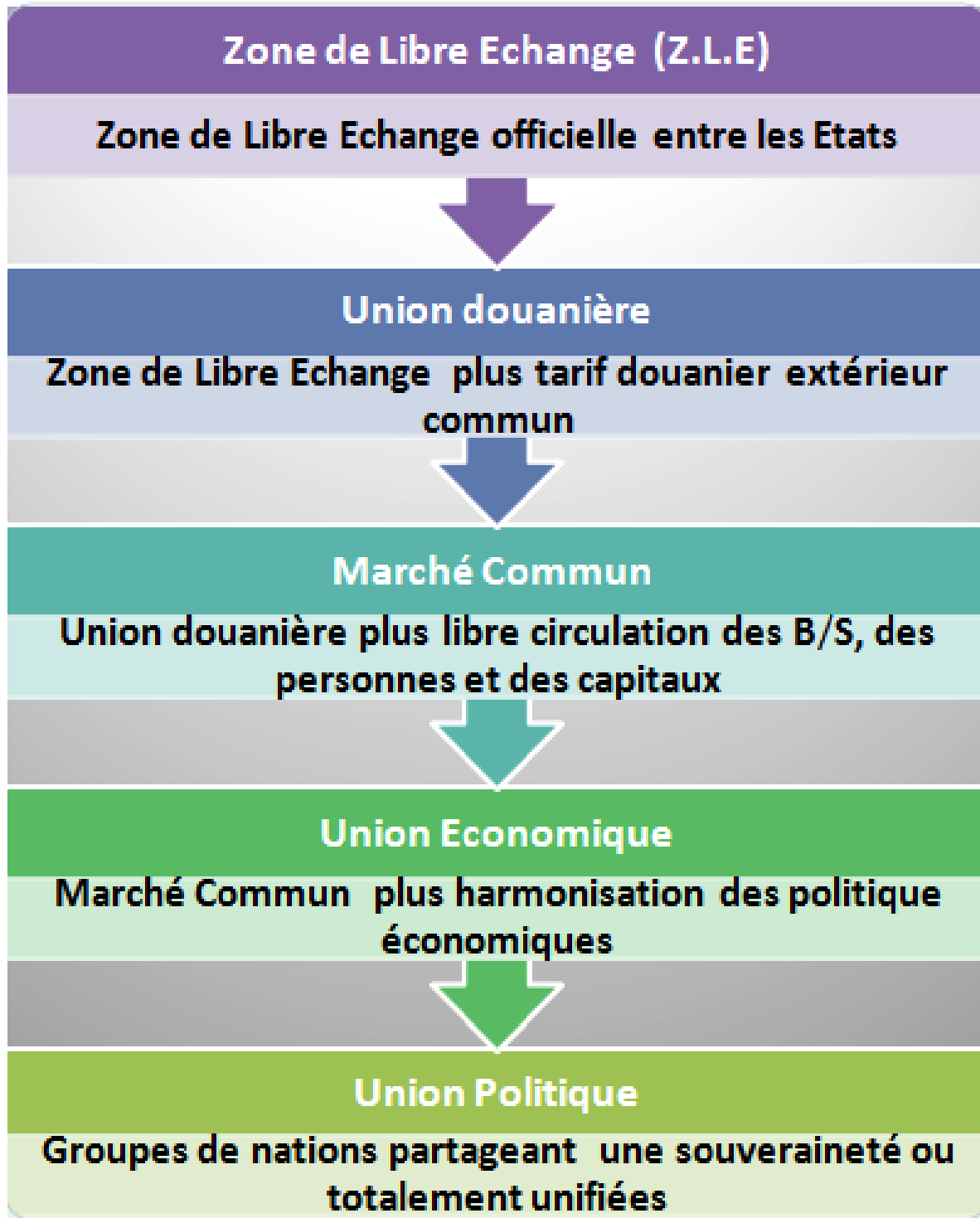
ANNEXE N°02

Tableaux N° 02 : Tableau comparatif des techniques de paiement:

	Sécurité délai de paiement	Garantie de paiement	Gestion administrative	Coût	Acceptabilité client	Mode de financement
Crédit documentaire	<p style="text-align: center;">Sûr</p> <p>Si Credoc irrévocable émis par une banque étrangère de l'ordre.</p> <p style="text-align: center;">Très sûr</p> <p>Si Credoc irrévocable et confirmé du pays de l'exportateur. !!! Attention !!! Pour être payé, il faut avoir pu envoyer la marchandise ou prester le service.</p>	<p style="text-align: center;">Très important</p> <p>Si la banque notificatrice confirme l'engagement du banquier émetteur et devient confirmatrice. L'exportateur est payé par sa banque ou une banque de son pays.</p>	<p style="text-align: center;">Très lourde</p> <p>Gestion documentaire très lourde.</p>	<p style="text-align: center;">Moyen</p> <p>Prix variant le pays de la banque émettrice et la qualité de la banque émettrice ainsi que l'existence ou non d'une confirmation de la part de la banque de l'exportateur ou d'une banque de son pays.</p>	<p style="text-align: center;">Moyenne</p> <p>Certains clients évitent le crédit documentaire à cause des formalités « lourdes » qu'il apporte.</p>	<p style="text-align: center;">Oui</p> <p>L'exportateur reçoit le montant de la transaction dès que les documents commerciaux sont acceptés par la banque émettrice ou confirmatrice selon que le crédit est confirmé ou non.</p>
Remise documentaire	<p style="text-align: center;">Peu sûre</p> <p>Temps d'encaissement long car de nombreux intermédiaires interviennent. L'acheteur peut refuser les marchandises sans les avoir payées.</p>	<p style="text-align: center;">Faible</p> <p>si remise documentaire sans document empêchant la remise de la marchandise à l'acheteur.</p> <p style="text-align: center;">Elevée</p> <p>si remise documentaire incluant un document indispensable pour la remise de la marchandise à l'acheteur</p>	<p style="text-align: center;">Légère</p> <p>Gestion documentaire beaucoup plus souple que dans le cadre du Credoc</p>	<p style="text-align: center;">Moyen</p>	<p style="text-align: center;">Moyenne</p>	<p style="text-align: center;">Oui</p>

ANNEXE N°03

On peut considérer qu'il y a 5 niveaux d'intégration. Pour chaque niveau N+1, le niveau N est inclus.



ANNEXE N°04

Voici ci-dessous la liste des principales organisations à ce jour :



ANNEXE N°05

Le chèque :

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

Payez contre ce chèque,
non endossable, sauf au profit d'une banque ou d'un organisme visé par la loi

Trois cent soixante dix
une
M. Moreau / particulier

€ 370/

À
Payable en France :

ST CYPRIEN PLAGE
PLACE DE MARBRE
QU RIMBAUD
66750 ST-CYPRIEN-PLAGE
Tél : 04 68 37 44 40

Fait à :
Compagnie
01761 00020612242 13
SARL CARIMPEX
28 RUE VICTOR HUGO
11000 CARCASSONNE

C6075

Le : 13 juillet-06

0000035 1761 (28)

N° de chèque Code guichet

⑈0000035 ⑈066010003908⑈ 176120612242⑈

ANNEXE N°06

Le virement :

ORDRE DE VIREMENT

MONTANT _____ PAR DÉBIT DE MON CCP, VEUILLEZ VIRER LA SOMME DE (EN LETTRES) : _____

DATE _____

OBJET _____

AU BÉNÉFICE DE : _____

N° CCP ET CENTRE
 N° COMPTE D'ÉPARGNE

N° DE COMPTE ET LETTRE _____ CENTRE _____

N° COMPTE BANCAIRE _____

CODE IBAN CODE BANQUE CODE GURCHET N° DE COMPTE Clé RIB

ORDRE N° _____ MESSAGE (FACULTATIF) _____

1613808 B
CARNET N° 08966

TÉL : 04 91 10 93 20
ORDRE N° 01 1613808 B

À _____
LE _____
SIGNATURE

€ À RÉDIGER EXCLUSIVEMENT EN EUROS

⑆1613808⑆05440590129⑆

ANNEXE N°07

La lettre de change :

LA LETTRE DE CHANGE	
ADRESSE DU TIREUR.....	On/dela le.....
Contre cette lettre de change stipulée sans frais Veuillez payer	
A l'ordre de	
La somme de	
A l'échéance du	
Signature du tiré	signature du tireur
Domiciliation : banque tiré	

ANNEXE N°08

Le billet à ordre :

BILLET A ORDRE	
ADRESSE DU TIREUR.....	Oujda le
Contre cette lettre de change stipulée sans frais	
Veillez payer	
A l'ordre de	
La somme de	
A l'échéance du	
	signature du tireur
Domiciliation : banque tireur	

Table des matières

Introduction générale.....	01
Chapitre I : Présentation des opérations d'importation	
Introduction au premier chapitre.....	04
Section 01 : Le développement des importations et des échanges.....	05
S/Section 1 : Evolution des échanges de biens et de services.....	06
S/Section 2 : Evolution de la mobilité des personnes.....	06
S/Section 3 : La mobilité des capitaux.....	07
3.1. Les organismes privés.....	08
3.2. Les organismes publics.....	08
Section 2 : La mondialisation des marchés.....	09
S/Section 1 : Les institutions de BRETTON WOODS.....	09
1.1. Le FMI : Fonds Monétaire International.....	09
1.2. La BM : Banque Mondiale.....	10
1.3. L'OMC : Organisation Mondiale du Commerce.....	10
S/Section 2 : Les formes d'intégrations économiques régionales.....	11
2.1. Les zones de libre échange.....	12
2.2. Les unions douanières.....	12
2.3. Le marché commun.....	12
2.4. L'union économique.....	12

S/Section 3 : Les grands blocs d'intégration économique régionaux.....	13
3.1. L 'ALENA.....	13
3.2. La CEMAC.....	14
3.3. L'UEMOA.....	15
3.4. L'UMA.....	15
3.5. Le COMESA.....	16
3.6. La SADC.....	16
3.7. Les autres intégrations économiques régionales.....	17
a) Le MERCOSUR.....	17
b) Le MCCA.....	17
Section 03: La nécessité d'une intervention des banques.....	18
S/Section 1 : Définition et rôle des banques.....	18
1.1. Définition de la banque.....	18
1.2. Rôle des banques.....	18
a) La collecte des dépôts	18
b) La distribution des crédits	19
S/Section 2 : Classification des banques.....	19
2.1. Les banques de dépôts.....	20
2.2. Les banques d'investissement.....	20
2.1. Les banques d'affaires.....	20
S/Section 3: L'assistance commerciale des banques.....	21
3.1. L'information économique, juridique et fiscale.....	21
3.2. La recherche de partenaires étrangers	21
Conclusion du premier chapitre.....	22

Chapitre II : Description des moyens de financements des importations

Introduction au deuxième chapitre.....	23
Section 01 : Les instruments de financement des importations.....	24
S/Section 1 : Le chèque.....	24
1.1. Définition du chèque.....	24
a) Le chèque d'entreprise.....	24
b) Le chèque de banque.....	25
1.2. Avantages et inconvénients.....	25
S/Section 2 : Les effets de commerce.....	26
2.1. La lettre de change.....	26
a) Définition de la lettre de change	26
b) Les avantages et inconvénients de la lettre de change	29
2.2. Le billet à ordre.....	30
a) Définition du billet à ordre.....	30
b) Avantages et inconvénients du billet à ordre.....	31
2.3. Le mandat poste international.....	31
S/Section 3 : Le virement bancaire international (VBI).....	31
3.1. Définition du VBI.....	31
a) Par courrier.....	31
b) Le virement par télex.....	32
c) Le virement SWIFT.....	32
3.2. Les avantages et inconvénients du VBI.....	32
Section 02 : Les techniques de financement des importations1.....	33
S/Section 1 : La procédure du crédit documentaire.....	33
1.1. Définition crédit documentaire.....	33

1.2.	Le fonctionnement de la procédure du crédit documentaire ...	34
1.3.	L'utilisation du crédit documentaire à l'importation	37
a)	La rédaction de la lettre d'ouverture de crédit.....	37
b)	Les dates.....	38
1.4.	Les autres formes de crédits documentaires	38
a)	La lettre de crédit commerciale.....	38
b)	La lettre de crédit « stand by ».....	39
c)	Le crédoc « red clause ».....	39
d)	Le crédoc transférable.....	39
e)	Le crédoc « back to back ».....	39
S/Section 2 : La procédure de la remise documentaire		40
2.1.	Définition	40
2.2.	Le fonctionnement de la remise documentaire	40
2.3.	L'utilisation de la remise documentaire à l'importation	42
a)	L'examen des documents.....	42
b)	L'examen des marchandises.....	42
2.4.	Les documents de transport	43
a)	Pour le transport maritime.....	43
b)	Pour les autres types de transport.....	44
Section 03 : Les moyens mis en place pour sécuriser les importations et les limites de financement		45
S/Section 1 : Les cautions		45
1.1.	Définition	45
1.2.	Les différents types de caution	45
a)	La caution de soumission ou d'appel d'offre.....	45
b)	La caution d'avance démarrage.....	45
c)	La caution de dispense de retenue.....	46
d)	La caution de bonne exécution ou de bonne fin.....	46

S/Section 2 : Les garanties de paiement.....	46
2.1. Les garanties personnelles.....	46
2.2. Les suretés réelles ou financières.....	47
S/Section 03 : Les limites du financement du commerce international.....	48
3.1. Le risque de crédit.....	48
a) Définition.....	48
b) Les différentes formes du risque de crédit	48
c) La gestion du risque de crédit	49
3.2. Le risque de change.....	49
a) Définition.....	50
b) Les critères de choix d'une devise.....	50
c) La couverture du risque de change de transaction.....	51
Conclusion du deuxième chapitre.....	52
Chapitre III : Les choix opérés par l'Algérie : restrictions à l'importation tous azimuts	
Introduction au troisième chapitre.....	53
Section 01 : Adoption du Credoc comme mode de paiement en Algérie....	54
S/Section 1 : Fonctionnement du CREDOC.....	54
S/Section 2 : Les conditions de la pleine réussite du CREDOC.....	54
Section 02 : Annulation du Credoc comme mode de paiement.....	55
S/Section 1 : Le projet de la loi de finance 2017.....	56
S/Section 2 : Les inconvénients du modèle CREDOC.....	56
Conclusion du troisième chapitre.....	59

Conclusion générale.....	60
Bibliographie.....	62
Liste des abréviations.....	64
Annexes.....	66
Table des matières.....	74