

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



Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales
Spécialité : Finance et Commerce International

THEME

*Financement du commerce extérieur par le crédit
documentaire*
Cas : Banque CPA 194 Tizi-Ouzou

Présenté par :

GUECHTOULI FERIEL

TAKALI FATMA ZOHRA

Encadré par :

ABIDI MOHAMED

Devant le jury :

President : ACHIR MOHAMMED MCB UMMTO

EXAMINATEUR : GHEDDACHE LYES MCB UMMTO

RAPPORTEUR : ABIDI MOHAMED MCA UMMTO

2021 /2022

Remerciements

Nous tenons à remercier à travers ce travail

*Nous remercions Dieu le tout puissant de nous avoir
accordé patience et la Force pour réaliser ce modeste travail.*

*Notre encadreur Mr .ABIDI Mohamed de l'honneur qu'il nous a accordé
en Dirigeant notre travail, ses conseils et orientation.*

*L'ensemble du personnels de l'agence CPA « Crédit populaire d'Algérie »,
de Tizi-Ouzou (Agence N° 194), ainsi que Mme la directrice TIAT fatma et
notre encadreur Kabîr Nassim pour ses orientations qui m'ont servi dans la
réalisation De notre stage pratique.*

*Nous adressons nos vifs remerciements à nos familles pour leurs
Encouragements*

*Les enseignants de la faculté des Sciences Economiques, de Gestion et des
Science Gestions Commerciales de l'Université Mouloud Mammeri de
Tizi-Ouzou*

*Sans oublié nos enseignements ainsi, qu'à toute la promotion FINANCE
ET COMMERCE INTERNATIONAL 2021 / 2022*

*A tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce
modeste Travail*

MERCI A TOUS

Dédicace

En premier lieu je remercie Dieu le tout puissant de m'avoir donné la santé le courage et de la volonté nécessaire afin de réaliser ce modeste travail

A ma raison d'être ma douce mère pour l'éducation qu'elle ma prodiguée avec tous les moyens et au prix de tous les sacrifices, qu'elle a consentis à mon égard depuis mon enfance, merci pour t'être sacrifiée au bien être de tes enfants

A la mémoire de mon père qui repose en paix malgré ton absence tu m'as toujours garni mon chemin force et lumière persévérance et combativité, à toi qui a toujours étais présent dans mon cœur plus que jamais j'aurais bien voulu partager ce moment de bonheur avec toi un grand merci pour mes adorables sœurs HAYET et KAHINA pour leurs soutiens, encouragements

Merci d'être là pour moi sans vous je ne serai ce que je suis aujourd'hui

A toute ma famille maternelle et paternelle

A tous mes amis en particulière Kenza Celia Yasmine

A ma binôme fatma

Feriel

Dédicace

*Grace à DIEU le tout puissant j'ai achevé la réalisation de
ce modeste travail que je tien très chaleureusement a le
dédier à ma chère Mère Ghalia*

*A mon père Remdane qui m'ont encouragé et soutenu tout
au long de mes études et pour leurs patience que Dieu les
protègent et les gardes pour moi*

*Amon frère Karim et mes deux sœur Meriem et WERDA
A mon chère Mari Rachid qui m'a aidé et supporté dans les
moments difficiles*

A mes chères amies Kenza Celia Kahina pour leurs aides

A ma binôme FERIEL pour son entente et sa sympathie

Fatma Zohra

Liste des abréviations

- ✓ OMC : Organisation Mondial de Commerce
- ✓ LTA : Lettre de Transport Aérien
- ✓ CMR : Lettre de transport Routier
- ✓ DLVI : Le Duplicata De Lettre De Voiture International
- ✓ EXW : Ex Works
- ✓ FAS : Free Alongside Ship
- ✓ CFR : Cost and Freight
- ✓ FOB : Free On Board
- ✓ CIF : Cost, Insurance and Freight
- ✓ CPT : Carriage Paid
- ✓ DAT : Delivered At Terminal
- ✓ DAP : Delivered At Place
- ✓ CIP : Carriage and Insurance Paid
- ✓ DDP : Delivered Duty Paid
- ✓ DAF: Delivered At Frontiere
- ✓ DES: Delivered Ex Ship
- ✓ DEQ: Delivered Ex Quay
- ✓ DDU: Delivered Duty Unpaid
- ✓ CI : commerce internationale.
- ✓ CREDOC : crédit documentaire..
- ✓ DAT : Delivered At Terminal.
- ✓ DAP : Delivered At Place.
- ✓ DAF : Delivered at Frontier.
- ✓ DI : Domiciliation à délais normal.
- ✓ DOCE : Direction des opérations du commerce extérieure.
- ✓ EUR : Euro Européen.
- ✓ FCA : Free Alongside Ship.
- ✓ GATT: General Agreement of Trade and Tariffs
- ✓ HOS : Hechsher, Ohlin et Samuelson.
- ✓ Incoterms : International commercial Termes..

- ✓ OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique.
- ✓ REMDOC : Remise documentaire.
- ✓ Swift : society of World wide inter Bank Financial télécommunication.
- ✓ TVA : Taxe sur la Valeur Ajouté.
- ✓ UE : Union Européenne.
- ✓ BIRD : Banque internationale pour la reconstruction et le développement
- ✓ FMI : Fonds Monétaire International
- ✓ PIB : Produit Intérieur Brut
- ✓ AGI : Autorisations Globales d'Importation
- ✓ BAD : Banque d'Agriculture et du Développement
- ✓ CPA : Crédit Populaire Algérien
- ✓ DEGC : Direction Générale à la direction de contrôle et le suivi des engagements
- ✓ PME : Petites et Moyennes Entreprises
- ✓ CT : compte client
- ✓ DT : Provision sur Crédit Documentaire
- ✓ TICR : taux d'intérêt commercial de référence
- ✓ DIPP : division international des processus productifs

SOMMAIRE

| | |
|------------------------------------|----------|
| Introduction Générale | 1 |
|------------------------------------|----------|

Partie I : cas théorique

Chapitre 1 : Approches théorique sur le commerce extérieur

| | |
|--|-----------|
| Introduction | 5 |
| Section 1 : Historique et évolution du commerce extérieur | 6 |
| Section 2 : Les théories du commerce extérieur | 10 |
| Section 3 : Les incoterms et les documents usuels du commerce extérieur | 13 |
| Conclusion | 23 |

Chapitre 2 : Les techniques de financement et de paiements utilisés dans le commerce extérieur.....

| | |
|--|-----------|
| Introduction..... | 24 |
| Section 1 : Les risques et les garanties bancaire liée aux opérations du commerce extérieur | 25 |
| Section 2 : Les instruments de paiements utilisée dans le commerce extérieur | 35 |
| Section 3 : Les différentes techniques de financement du commerce extérieur..... | 45 |
| Conclusion | 57 |

Partie II : cas pratique

Chapitre 3 : Analyse et suivie d'une opération d'importation par CREDOC au sein de CPA 194 de TIZIOUZOU

| | |
|--|-----------|
| Introduction | 58 |
| Section 1 : Historique et évolution du CPA 194 TIZI OUZOU | 58 |
| Section 2 : Les fonctions et objectifs des différents services de CPA | 64 |
| Section 3 : Etude d'un cas d'importation par CREDOC centrale à béton | 68 |
| Conclusion | 76 |
| Conclusion générale | 78 |

Introduction Générale

Le commerce extérieur est né du besoin ressenti par les hommes de faire des échanges au-delà des frontières géographiques en raison de la diversité des richesses qui sont réparties différemment dans le monde. C'est ainsi que les échanges internationaux se développent et prennent de l'ampleur ; jour après jour des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre. Ce développement s'explique par l'accroissement de la population et par l'élévation du niveau de vie accompagné de la hausse de la demande mondiale et la tendance à l'élargissement des marchés mondiaux. De nos jours, le commerce extérieur est un pilier essentiel de la croissance économique de chaque pays. Ce dernier se base sur les échanges de biens et des services entre les nations.

De plus, il constitue un moyen essentiel qui donne lieu à des relations multilatérales entre les différents pays du monde. En effet, il contribue à exporter ou à importer le surplus ou le manque dans le but de satisfaire les besoins de chaque pays.

Les théories du commerce international ont un rôle important dans l'explication du développement, et de la croissance économique, et dans l'amélioration du bien-être général, cela d'une part, de l'autre part, ces théories sont parvenues à découvrir que le commerce international contribue avec un apport très important et a divisé le monde en deux catégories. Premièrement les pays développés dits pays du nord, et les pays en développement dit pays du Sud.

Actuellement on parle aussi des pays émergents. Les échanges commerciaux existent depuis des siècles, mais aujourd'hui, ils connaissent un nouvel essor à travers l'ouverture sur l'économie de marché et la mondialisation. Les méthodes utilisées dans le règlement de l'opération commerciale internationale, a notamment à travers le règlement financier, contractuel et l'acheminement, ont également évolué, .Le financement des importations par les établissements bancaires notamment par les techniques documentaires fait courir aux banques des risques qui peuvent être néfastes pour leur évolution.

En Algérie, à l'heure où la libéralisation du commerce extérieur devient un axe fondamental des réformes mises progressivement en place et pour une intégration économique au commerce mondial (les accords d'association avec l'union européenne et les négociations d'adhésion à l'OMC), les entreprises qui produisent et se concurrencent, autrefois, sur le marché nationale agissent désormais au niveau mondial, de par les exportations et la concurrence subit par l'importation. La plus part des grandes entreprises mondiales sont Multinationales, elles conçoivent, produisent et commercialisent leurs produits comme dans le monde entier.

Introduction Générale

Les entreprises algériennes ont acquis une bonne expérience dans le domaine du commerce extérieur qui leur permet d'imposer leurs conditions lors des négociations en exigeant à leurs clients l'utilisation de la technique du crédit documentaire comme instrument classique de paiement.

Avant 2009, le règlement des importations se fait par trois types de techniques, à savoir, le crédit documentaire, la remise documentaire et le transfert libre, ces deux derniers n'offrent pas une sécurité optimale pour les opérateurs (acheteur et vendeur). La loi de finance complémentaire de 2009 a interdit l'utilisation de la remise documentaire et le transfert libre pour le règlement des importations, ce qui a obligé les importateurs à effectuer leurs transactions que par le crédit documentaire.

Ainsi, pour assurer le bon fonctionnement des activités commerciales, les importateurs doivent prendre tous les moyens de la logistique international tel que, le transport ; les incoterms, l'assurance, et la douane qui a un rôle essentiel dans le contrôle des échanges internationaux et l'accès au territoire national des biens et personnes, et assurer la régulation des échanges extérieurs.

L'exportateur, a pour principal souci de se faire payer par ses clients étrangers. Les exportateurs recherchent le mode et la technique de paiement adéquats, parmi de nombreuses possibilités plus au moins complexes et contraignantes, qui n'offrent pas les mêmes sécurités pour le créancier avec comme contrainte la conciliation des intérêts divergents des contractants. Les intérêts de l'importateur et de l'exportateur sont pour partie contradictoires.

Le premier souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, tandis que le second veut vendre en dégageant un bénéfice et n'expédier que la marchandise qu'après règlement de l'acheteur.

En raison de certaines politiques commerciales (conquête d'un nouveau marché, accroissement de sa part de marché sur un pays, distribution sélective), l'exportateur ne dispose pas souvent d'un pouvoir de négociation, susceptible de lui permettre d'imposer ses conditions de paiements. Un mauvais choix peut engendrer des conséquences financières et commerciales graves pour l'entreprise exportatrice.

Ainsi, une trop grande frilosité financière risque de faire perdre des marchés, tandis qu'une attitude laxiste pourra provoquer une perte financière en cas de défaillance du débiteur. Face à une concurrence commerciale accrue.

L'exportateur se doit de bien connaître les différents outils dont il dispose, afin d'adapter son choix selon le pays, voire selon le client. L'acheteur dispose d'une panoplie d'instruments dont l'utilisation suit les mêmes exigences qu'à l'exportation.

A partir de ce qui a été exposé ci-haut , il serait intéressant de pose la question pivot pour laquelle nous essayerons de porter un éclairage sur les contraintes nombreuses et parfois complexes qui entourent la concrétisation des transactions du commerce extérieur , en apparence très simples .Certes , il existe plusieurs techniques et modalités de paiements et de financements qui pourraient s'offrir aux opérateurs, mais , comment apprécier les mieux adaptées et les plus avantageuses pour une activité d'importation ou d'exportation ? Et comment la banque accompagne au mieux son client tout au long de l'opération de commerce extérieur ?

- Le crédit populaire algérien peut contribuer au financement du commerce extérieur.
- Le crédit documentaire présente une technique sécurisée cependant plus pour l'exportateur que pour l'importateur
- Le processus de réalisation est très lourd par rapport à la constitution du dossier qui est très longue, de ce fait le CREDOC est long ce qui cause aux clients un retard important qui lui peut créer un problème dans l'opération d'exploitation de son entreprise.

À ce sujet, nous avons l'opportunité de répondre à la problématique principale, qui est la suivante :

- **Qu'est-ce qui caractérise la gestion d'une opération d'importation au sein du CPA de Tizi-Ouzou ?**

Ainsi, un certain nombre de questions mérite réflexion, à savoir :

- Quelles sont les déférentes méthodes et techniques de paiement utilisées dans le commerce international ?
- Quels sont les différents moyens de financement adaptés aux opérations de commerce extérieur ?
- Quels sont les différents risques envisagés et comment les couvrir ?

Le choix du sujet

Le choix du sujet de recherche se justifie tout d'abord par le fait qu'il s'inscrit dans le cadre général de notre formation mais aussi pour élargir nos connaissances théoriques et les mettre en pratique.

L'objectif du travail

Notre travail vise à :

Analyser le déroulement d'une opération d'importation au sein du CPA de Tizi-Ouzou.

La démarche méthodologique

Une étude empirique a été menée au sein du CPA de Tizi-Ouzou. Nous avons intégré une approche descriptive, analytique et pratique portée sur la récolte d'informations sur une opération réelle de paiement de crédit documentaire à l'importation au niveau de service du commerce extérieure de la banque CPA Tizi-Ouzou.

Pour mener à bien notre travail, nous avons jugé approprié de diviser notre étude en trois chapitres qui se présentent comme suit :

- **Le premier chapitre** : explique brièvement des fondamentaux du commerce extérieure, il est subdivisé en trois sections :
 - Les notions de base du commerce extérieur.
 - Les incoterms et les documents utilisés lors d'une transaction commerciale.
 - Les principaux risques auxquels fait face le commerce extérieur
- **Le premier chapitre** : est axé sur les fondements du commerce extérieur, à savoir un aperçu historique de la théorie qui a marqué le développement des échanges du commerce extérieur.
- **Le deuxième chapitre** : présente les risques et les garantis et aussi les techniques, instruments de financement des opérations du commerce extérieur
- **Le troisième chapitre** : Enfin, le troisième chapitre pour destiné à traiter un cas pratique pour le financement d'une opération d'importateur par la méthode du crédit documentaire

Introduction

Les échanges internationaux prennent de l'ampleur jour après jour ils portent sur un volume de transactions de plus en plus élevé grâce à l'intervention des banques dans le commerce international, et cela, en mettant des techniques et des moyens de financement pour répondre aux normes des contrats commerciaux

Le développement du commerce extérieur diffère d'un pays à un autre. L'Algérie comme tout autre pays a connu sa propre progression en matière d'échanges internationaux. Et afin de réglementer ces échanges les importateurs/exportateurs algériens ont été soumis, selon des périodes précises, à des règles spécifiques dans le cadre du contrôle des changes

En raison de la complexité des transactions commerciales internationales, du fait des problèmes liées à l'éloignement géographique, de leurs différences culturelles, linguistiques et politiques, les parties contractuelles sont exposés à de divers risques, ces derniers sont amenés à conduire des négociations du contrat, aussi arriver à faire le choix entre les différents incoterms. Pour faire face aux éventuels conflits et limiter ces risques, une bonne maîtrise et connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur est juger indispensables par ailleurs la maîtrise de ces éléments permet de bien et mieux conduire les négociations et permettre la réalisation d'une transaction dans des meilleures conditions

Pour une meilleure approche, nous avons scindé ce chapitre introductif en trois sections :

Section 1 : historique et évolution du commerce extérieur

Section 2 : les théories du commerce extérieur

Section 3 : les incoterms et les documents usuels du commerce extérieur

Section 1 : Histoire et évolution du commerce extérieur

Depuis le début du XIX^{ème} siècle, les échanges internationaux, d'abord de marchandises, puis également de services, ont considérablement évolué. En effet, ne concernant à l'origine essentiellement qu'un petit nombre de grandes puissances, le commerce international s'est progressivement développé pour bénéficier actuellement à la quasi-totalité des pays du monde. Après des phases d'accélération ou de contraction, le commerce international contemporain bouscule les positions antérieures.

En reconnaissant l'importance du rôle du marchand et la légitimité de l'activité économique, les mercantilistes ont favorisé le développement des échanges, en particulier des échanges internationaux, par l'importance qu'ils accordent dans leur doctrine à la balance commerciale. Selon cette doctrine, qui fait de l'échange un élément de prospérité des nations l'intervention de l'Etat dans le domaine économique est souhaitable dans la mesure où il peut permettre un accroissement de la richesse, en particulier des possessions d'or et des métaux précieux.

Le principal constat qui est fait actuellement est que les échanges internationaux de marchandise et de service ont progressé beaucoup plus rapidement que la production mondiale.

Le développement du commerce extérieur a connu une première phase d'expansion après la fin de la Seconde Guerre Mondiale. Ils se traduisent en particulier par le développement des ventes internationales de marchandises, que ce soit les matières premières, les produits manufacturés ou les produits agricoles. Il s'est traduit aussi par des ventes d'usines, des contrats de constructions d'infrastructure et des opérations immobilières. L'internationalisation de la production, les délocalisations et les implantations sur les marchés étrangers, se traduisent par le développement des investissements directs étrangers.

La mondialisation de la production se traduit par ailleurs par un développement marqué des transports internationaux, et en particulier des transports maritimes et aériens, mais aussi des transports terrestres. A partir des années soixante-dix, les services ont pris une place plus grande dans les économies et le commerce international s'est étendu de façon marquée aux échanges de services.

Le développement du commerce extérieur a été à la fois une conséquence de développement du libre-échange permettant les échanges mondiaux et une incitation aux diminutions des barrières protectionnistes et des obstacles. Les accords bilatéraux puis les négociations à l'échelle régionale et mondiale ont conduit une globalisation de l'économie mondiale. Le développement des groupes internationaux et multinationaux s'est accompagné de la réglementation de la concurrence à une échelle transnationale. L'adhésion quasi-globale

à l'économie de marché peut être considérée à la fois comme une conséquence du développement du commerce extérieur et un facteur contribuant à ce développement.

Les développements techniques en matière de communication et de Télécommunication sont un facteur important dans cette internationalisation des échanges de biens et services. La mondialisation des échanges conduit au développement de règles à une échelle régionale et Monet au premier plan de l'Union Européenne (UE). Il s'agit aussi des règles à un niveau global, règle du GATT, règle de l'OMC . Il en est ainsi en particulier des règles des diverses unions régionales¹

1.1. Définition du commerce extérieur

*« Le commerce international est un ensemble des échanges de biens et services entre les nations, il permet à un pays de consommer plus que ce qu'il produit avec ressources propres et d'élargir ses débouchés afin d'écouler sa production ».*²

On peut dire aussi que le commerce international représente un domaine d'activité lié à l'achat, à la vente, ou à l'échange des produits entre pays appartenant à des zones monétaires différentes.

Autrement dit : *« le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) et de services entre les espaces économiques nationaux. Les services sont pris en compte dans la mesure où leur part progresse rapidement dans les échanges internationaux (surtout le transport, le tourisme et les services aux entreprises) »*³

1.2. Evolution du commerce extérieur

Le commerce extérieur est un élément essentiel dans le développement d'une économie. A cet effet, une vague d'efforts a été menée par les autorités algériennes, cette évolution s'est fait beaucoup plus remarquer après la libéralisation de l'économie dans les années 1990, ce qui a constitué la pierre angulaire de la réussite de ce secteur.

1.2.1.1. Monopole de l'Etat sur le commerce international : 1973/1987

Il y a affirmation du monopole de l'Etat sur le commerce international à partir de 1974, les importations étaient intégrées au sein d'un programme global (PGI) dont la mise en

¹ Hikem Mymia et Houacine Meriem, « Le commerce Extérieur en Algérie pour la période 2010-2017: Cas du CPA de Tizi-Ouzou », Mémoire de fin d'études En vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences économiques Spécialité : Economie monétaire et bancaire, UMMTO 2018

² Jacquet (jean- Michel) et Del becque (Philippe) « Droit du commerce international » Edition : Dollaz, collection ! CoursDolloz, paris 2000.

³ M. Patrika. Messertin « le commerce international » ,themis 1er Edition , paris 1

application se faisait par des autorisations globales d'importation (AGI) arrêtées par le gouvernement afin de procéder au contrôle des importations dans un cadre planifié.

1.2.1.2. Allègement du monopole de l'Etat sur le commerce international : 1988/1990

La loi N°28/29 du 25 juillet 1988 relative à l'exercice du monopole de l'Etat sur le commerce international, stipule que les programmes d'importation de biens et de services se réalisent dans le cadre du programme général du commerce international essentiellement par concessions accordées à des entreprises ou organismes publics qu'à des groupements d'intérêt. Au cours de cette période, furent mis en place les devises au profit des entreprises publiques qui viennent en remplacement des autorisations d'importations⁴.

1.2.1.3. Les réformes et ses conséquences sur le commerce extérieur 1991/2002

En 1991, pour le passage à l'économie de marché, le gouvernement obtient un crédit du FMI, en respectant le plan d'ajustement structurel imposé par celui-ci, au cours de cette période, le dinar est dévalué de 20 % et les députés adoptent à une large majorité une nouvelle loi sur les hydrocarbures qui autorise les compagnies étrangères à prendre des participations d'un montant maximal de 49% dans les gisements algériens.

En 1992, l'instauration d'une économie de guerre marquée par l'austérité conçoit un rationnement des devises pour limiter l'importation et un resserrement du contrôle de l'administration sur les circuits économiques.

En 1993, l'Algérie fait de son rééchelonnement de la dette extérieure son premier objectif (le service de la dette représente environ 75% des recettes à l'exportation). Les négociations avec le FMI s'achèvent en décembre de la même année sur un constat de désaccord, le gouvernement se prononce en faveur d'une diversification des exportations.

En 1994, l'Algérie signe un accord de crédit stand-by avec le FMI, et accepte les conditions posées par ce dernier, tout en respectant le plan d'ajustement structurel, et le dinar est dévalué de 40%. Durant la même année, l'Algérie obtient du club de Paris, un accord de rééchelonnement d'une partie de sa dette publique qui atteint 16 milliards de dollars. En 1995, l'Algérie obtient le rééchelonnement de sa dette de 3,2 milliard de dollars auprès des banques, un deuxième accord est signé avec le FMI, dit «de facilité élargie », pour une durée de trois ans, qui tient compte des efforts engagés : Libération des prix et du commerce extérieur, disparition du déficit budgétaire, privatisation des entreprises publiques et son⁵ ouverture aux compagnies étrangères sont autant de promesses de recettes pour les prochaines années.

⁴ HAMEDY Hayat, Op.cit, Pp 06-07.

⁵ Une gestion rigoureuse.

L'année 1996 est caractérisée par l'augmentation des cours du pétrole, et la mise en service de gazoduc « Transmed », qui relie l'Algérie à l'Espagne à travers le Maroc. En 1997, l'augmentation des exportations d'hydrocarbures et le ralentissement des importations contribuent à l'amélioration des comptes publics.

En 1998, le secteur des hydrocarbures est durement affecté par la chute, des cours du pétrole à la fin de l'année, ce qui augmente les prévisions de déficit public, remettant en cause le fragile équilibre financier du pays, les privatisations se poursuivent accompagnées de hausses du chômage (A cause du rythme lent de la privatisation).⁶

En 1999, la forte remontée des cours du pétrole agit notamment sur la balance des paiements, les réserves en devises, ou le poids du service de la dette, mais cette augmentation ne règle pas les problèmes structurels du pays, que sont le chômage ou la faiblesse de la production industrielle.

En 2000, le maintien des cours du pétrole à un haut niveau, permet au gouvernement d'envisager une relance modérée de l'économie, et constituer un fond de régulation destiné à diminuer les effets de la fluctuation des prix des hydrocarbures.

En 2001, la poursuite des hausses des prix des hydrocarbures est à l'origine d'une augmentation exceptionnelle du PIB, l'excédent commercial augmente et le service de la dette diminue, tandis que les conditions économiques demeurent très difficiles et le taux de chômage reste élevé.

En 2002, la balance commerciale affiche toujours un solde positif et la dette du pays est en nette réduction.⁷

⁶Augmentation de la période de remboursement de la dette extérieur

⁷BENDAHME Nassima : « **les opérations du crédit** » ; Mémoire de fin d'étude : Ecole Supérieure de Banque ; Alger ; 1999

Section 2 : les théories du commerce extérieur

Les théories du commerce international tentent d'expliquer la spécialisation dans la production d'une gamme de biens et services vendus sur le marché national à exporter sur les marchés étrangers en échange d'une autre gamme de biens et services importés par ailleurs un pays se spécialise dans les biens pour le quelle il possède un avantage c'est à dire dans le quelle il est plus efficace que les autres pays dans la production de ses biens,

Les théories diffèrent essentiellement dans l'explication de l'origine de ces avantages

1. Adam Smith et la loi des avantages absolus

2. Adam Smith

3. Adam Smith (1723-1790) est un philosophe et économiste classique écossais. Son œuvre principale, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations* (1776), est considérée comme l'ouvrage fondateur de la doctrine classique Les avantages absolus Selon Smith , un pays a intérêt à produire lui-même une marchandise si le coût de production de cette marchandise est moins élevé que dans les autres pays.

Le pays dispose alors d'un avantage absolu pour cette marchandise, il doit la produire et l'exporter vers les autres pays. Les marchandises dont les coûts de production sont trop élevés pour le pays doivent être importées.

Définitions

- Les exportations sont les biens et services produits par un pays et vendus à l'étranger.
- Les importations sont les biens et services produits par l'étranger et achetés par un pays.
- La division internationale du travail de la théorie des avantages absolus découle le principe de la spécialisation des pays. Chaque pays doit se spécialiser dans les secteurs d'activité pour lesquels il dispose d'un avantage absolu. Il doit exporter ces marchandises vers l'étranger et importer les marchandises pour lesquelles il ne dispose d'aucun avantage absolu.
- Cela correspond à une Division internationale du travail (DIT).

EXEMPLE : La France est spécialisée dans la production de vin alors que l'Inde est spécialisée dans les services informatiques

2. David Ricardo et la loi des avantages comparatifs

David Ricardo (1772-1823) est un économiste classique anglais. Homme d'affaires et homme politique, il est l'auteur des *Principes de l'économie politique et de l'impôt* (1817).⁸

Les avantages comparatifs

⁸ MICHEL RAINELLI (COMMERCE INTERNATIONAL) 9 eme Edition , paris , 2003 p 44

Ricardo met aussi en avant l'intérêt des échanges internationaux pour les pays. Il se base sur la lecture de *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations* de Smith pour aborder la notion de coûts comparatifs.

Selon Ricardo, même si un pays ne dispose d'aucun avantage absolu, il peut avoir intérêt à se spécialiser et à échanger s'il dispose d'un **avantage comparatif**

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

| Coûts de production | Angleterre | Portugal |
|---------------------|------------|----------|
| Drap | 100 | 90 |
| Vin | 120 | 80 |

Interprétation : la production de drap coûte 100 unités en Angleterre. Selon le raisonnement de Smith, la production d'une marchandise est effectuée par le pays qui a les coûts de production les moins élevés. Le drap et le vin sont alors produits par le Portugal, car ce pays a les coûts de production les plus faibles pour ces deux produits. Il s'agit d'une lecture «horizontale», produit par produit. Ricardo considère que chaque pays doit se spécialiser dans le produit qui présente les plus faibles coûts de production. L'Angleterre doit donc produire des draps qui lui coûtent moins cher que le vin et le Portugal du vin qui lui coûte moins cher que les draps. Il s'agit d'une lecture «verticale», pays par pays. La Division internationale du processus de production La fabrication d'un produit est décomposée en plusieurs pièces ou tâches dans différents pays. Chaque pays fabrique la partie du produit pour laquelle il a un avantage comparatif.⁹

Cela correspond à une Division internationale du processus de production (DIPP). La théorie des avantages comparatifs est toujours utilisée pour défendre le libre-échange. Les pays cherchent à se spécialiser dans les secteurs d'activité pour lesquels ils disposent d'un avantage comparatif.¹⁰

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

⁹ MICHEL RAINELLI (COMMERCE INTERNATIONAL) , Op Cit p50

¹⁰ MICHEL RAINELLI (COMMERCE INTERNATIONAL) 9 eme Edition , paris , 2003 p 46

Au cours du XXe siècle, les économistes ont approfondi les travaux des classiques pour expliquer le commerce international.

Le modèle HOS Hecksher, Ohlin et Samuelson Eli Hecksher (1879-1952) et Bertil Ohlin (1899-1979), deux économistes suédois, ont développé un modèle sur le commerce international en 1933. Paul Samuelson (1915-2009), économiste américain, «prix Nobel d'économie» en 1970, a contribué à l'amélioration de ce modèle en 1941. Ce modèle est connu sous le nom de modèle HOS, Hecksher-Ohlin-Samuelson.

Remarque

Ils n'existent pas de prix Nobel d'économie. Alfred Nobel n'a pas prévu cette catégorie de prix. La Banque de Suède décerne, tous les ans, un «prix de la Banque de Suède en sciences économiques à la mémoire d'Alfred Nobel».

Les lauréats de ce prix sont notés «prix Nobel d'économie» dans cet ouvrage. La loi des proportions de facteurs :

Le modèle HOS cherche à comprendre l'origine des avantages comparatifs mis en avant par Ricardo.

Selon ces trois auteurs, les avantages comparatifs de chaque pays tiennent dans leurs différences de dotations en facteurs de production, c'est-à-dire le travail et le capital. Un pays se spécialise dans la production du bien qui utilise le facteur en abondance sur le territoire.

En effet, s'il est abondant, le coût de ce facteur de production sera plus faible et les entreprises ont tout intérêt à préférer des productions qui l'utilisent. À l'inverse, les pays ont intérêt à importer les marchandises qui demandent le facteur de production le plus rare sur le territoire.

Illustration du modèle HOS :

L'illustration la plus courante du modèle HOS compare la situation de l'Australie et celle de l'Angleterre en fonction de l'abondance des terres et de la main-d'œuvre. L'Australie est un pays qui dispose en abondance de terres. En revanche, la main-d'œuvre est plus rare. Ce pays doit se spécialiser dans une activité qui peut utiliser ces terres et qui demande moins de main-d'œuvre, comme l'élevage ou l'agriculture.

L'Angleterre est un pays dans lequel la main-d'œuvre est abondante alors que l'espace cultivable est plus rare. Ce pays doit se spécialiser dans l'industrie qui utilise beaucoup de travail mais peu de terres

Section 3 : les incoterms et les documents usuels du commerce extérieur

Les incoterms résultent d'une codification des modalités d'une transaction commerciale internationale mise en place par la chambre de commerce internationale. L'utilisation des documents dans le commerce international est née de la méfiance entre les partenaires.

1.1. Les incoterms

Les incoterms déterminent les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur dans le cadre d'un contrat d'achat ou vente international

1.1.1. Définition les incoterms

« Les incoterms sont l'abréviation de l'expression anglaise « International Commercial Terms ».

Plus clairement il s'agit de clauses standardisées, reconnues par tous les acteurs du commerce international, qui permettent de répartir clairement les coûts et les risques entre le vendeur et l'acheteur lors de la conclusion et de la réalisation d'un contrat de vente à l'international »¹¹

1.1.2. Objectif

L'objectif des incoterms est d'établir un ensemble de règles internationales pour l'interprétation des termes les plus utilisés dans le commerce international. Au moyen de ces règles nous évitons les différentes interprétations qui peuvent apparaître entre ce qui est différents impliqués où au moins, ils pourront être réduits dans une grande mesure.¹²

1.1.3. Présentation des différents incoterms

Il existe deux types d'incoterms, l'incoterm de vente au départ et l'incoterm de vente à l'arrivé :

1.1.3.1. Les incoterms de vente au départ

« EX WORKS »- A L'USINE : L'acheteur supporte tous les frais et risques inhérents au transport. Le vendeur n'a qu'à mettre la marchandise à la disposition de l'acheteur dans les délais prévus. Souvent, dans la pratique, le chargement est effectué par le transporteur.

« Free Carrier »(FCA)-franco transporteur : Remise des marchandises par le vendeur au transporteur envoyé par l'acheteur. Selon le lieu convenu, il peut y avoir pré –

¹¹ S. Haddad ; les incoterms, édition collectif EPBI, Alger, janvier 2009, p.8.

¹² Ibid

acheminement par le vendeur, mais le lieu convenu peut aussi être l'usine au départ. Le vendeur charge alors à ses frais et risques et gère le dédouanement export.

« **Free Alongside Ship** »(FAS)-**franco le long du navire** : L'acheteur doit, à partir de moment où la marchandise a été placée le long de navire, supporter tous les coûts et risques de perte ou dommages aux marchandises.

« **Free on board** » (FOB) - **Franco a bord**

La marchandise est placée à bord du navire par le vendeur au port d'embarquement désigné dans le contrat de vente. Le risque de perte ou de dommages aux marchandises est transféré du vendeur à l'acheteur lorsque la marchandise passe le bastingage du navire

L'acheteur doit affréter un navire à ses propres frais et supporter les frais et risques que la marchandise peut courir une fois le bastingage passe.

1.1.3.2. Incoterms de vente « arrivée »

« **Delivered at frontier** » (DAF)- **Rendu frontière** (lieu de livraison convenu à la frontière) : L'obligation du vendeur se termine lorsque la marchandise est arrivée à la frontière de pays désigné dans le contrat de vente mais avant la frontière douanière de ce dernier. Ce terme est surtout utilisé pour le transport par route.

« **Coast and freight** » (CFR) –**coût et fret** : Le vendeur doit supporter tous les frais nécessaires pour transporter la marchandise sur un navire désigné par lui, au lieu de destination désigné, mais le risque de perte ou de dommages aux marchandises ainsi que toute augmentation de frais est transféré du vendeur à l'acheteur lorsque la marchandise passe le bastingage du navire au port d'embarquement.

« **Cost insurance freight** » (CIF) – **coût assurance fret** (named port of destination- port de destination convenu) : identique à CFR sauf que le vendeur doit fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommage aux marchandises au cours du transport.

« **Carriage paid to** » (CPT)- **port payé jusqu'à** : De même que CFR, « fret port payé jusqu'à » signifie que le vendeur paie le fret pour le transport de la marchandise au lieu de destination convenu. Cependant, les risques d'avarie à la marchandise ou de sa perte ainsi que l'augmentation des coûts sont transférées du vendeur à l'acheteur lorsque la marchandise est remise au premier transporteur.

« **Freight carriage and insurance paid to** »(CIP)- **fret assurance comprise jusqu'à** : ce terme est identique à « fret port payé jusqu'à » avec en plus pour le vendeur l'obligation de fournir une assurance transport contre les risques d'avarie à la marchandise ou de sa perte pendant le transport.

« Delivered ex ship » (DES)- rendu ex ship (port de destination convenu) : le vendeur met la marchandise à la disposition de l'acheteur a bord de navire, au lieu de destination désigné dans le contrat de vente.

Le vendeur doit supporter tous les couts et risques liés au transport de la marchandise jusqu'au point de déchargement usuel du port convenu « Delivered ex quay » (DEQ)- rendu a quai (dédouané- port convenu/ « Duty paid named port » : le vendeur met la marchandise à la disposition de l'acheteur sur le quai au lieu de destination désigné dans le contrat de la marchandise.

Il doit supporter tous les couts et risques inhérents au transport de la marchandise jusqu'à ce point. « delivered duty paid » (DDP)- rendu droits acquittes (lieu de destination convenu dans la pays d'importation) : Contraire de Ex Works : obligation minimale de maximale du vendeur. En effet, c'est lui qui prend tout en charge y compris le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigible.

« Delivered duty unpaid » (DDU)- rendu droits non acquittes : Le vendeur prend en charge l'expédition jusqu'au lieu convenu dans le pays d'importation. L'acheteur de charge des formalités et frais de dédouanement a l'import.

Tableau N°01: Tableau récapitulatif des différents incoterms.

| Incoterms | Anglais | Rôle |
|------------------|------------------------|--|
| EXW | Ex Works | (à l'usine) tous les frais à partir de l'endroit indiqué sont à la charge de l'acheteur .Ce terme représente l'obligation minimum pour le vendeur. |
| FCA | Free Carrier | (Franco Transporteur) le vendeur remplit ses obligations lors qu'il livre les marchandises entre les mains du transporteur au point convenu. |
| FAS | Free Along Side Ship | (Franco le long du navire) les obligations du vendeur sont remplies lorsque la marchandise a été placée le long du navire. |
| FOB | Free on Board | (Franco à bord) le vendeur doit livrer la marchandise à bord du navire, tous les frais et risque sont à sa charge jusqu'à ce que la marchandise passe le bastingage. |
| CFR | Cost and Freight | (cout et fret) le vendeur doit supporter les frais de transport de la marchandise jusqu'au port de destination. |
| CIF | Cost Insurance Freight | Cout assurance fret. Port de destination convenu. |

| | | |
|-----|----------------------------|---|
| CPT | Carriage Paid to | Port payé jusqu'à lieu de destination convenu. |
| CIP | Carriage Insurance Paid to | Port payé assurance comprise jusqu'à lieu de destination convenu. |
| DAF | Delivered At Frontier | Rendu frontière (lieu convenu). |
| DES | Delivered Ex Ship | Rendu Ex Ship (port de destination convenu). |
| DEQ | Delivered Ex Quay | Rendu à quai droits acquittés. |
| DDP | Delivered Duty Paid | Rendu droits acquittés. |
| DDU | Delivered Duty Unpaid | Rendu droits non acquittés. |

Le tableau précédent résume les différents incoterms et leurs rôles. Et les incoterms spécifique terrestre (DAF), spécifique maritime (FAS ,FOB,CFR,CIF ,DES ,DEQ), spécifique tout mode (EXW,FCA ,CPT ,CID,DDP,DDU).

Tableau N °02 : Classement des incoterms selon le mode de transport.

| Mode de transport | Vente au départ | Vente a l'arrive |
|----------------------|--------------------------|------------------|
| Tout mode | EXW FCA CPT CID | DDP DDU |
| Spécifique terrestre | DAF | |
| Spécifique maritime | FAS FOB CFR CIF | DES DEQ |

Le tableau précédent indique le classement des incoterms selon le mode de transport.

Depuis 2011 ; on constate la suppression de 04 incoterms.il s'agit principalement de vente à l'arrivé de modes de transport différents :

DEQ, DAF, DES, DDU ils sont remplacés par deux nouveaux termes :

DAT (rendu au terminal)

DAP (rendu au lieu de destination)

3.1. Les documents

La réalisation d'une transaction commerciale Avec l'étranger revêt des risques considérables pour les opérateurs économiques, Pour cela le vendeur n'accepte de se dessaisir des marchandises que s'il est assuré du paiement lors de leur embarquement, tandis que l'acheteur n'accepte le règlement que s'il a la certitude une livraison conforme à sa commande.

Pour introduire la confiance entre ces deux parties, les banquiers ont instauré et ont mis en place des documents divers afin de s'assurer de la conformité de toute la procédure et réduire le risque de litige contre l'acheteur et le vendeur.

En matière de commerce extérieur on distingue quatre catégories de documents à savoir :

- A. Les documents de prix
- B. Les documents de transport
- C. Les documents d'assurance
- D. Les documents de garantie

A. Les documents de prix : il existe trois types de documents, mais le plus important est le facteur commercial

a. Facteur commercial

C'est un document comptable établi par le vendeur et délivré au moment de la conclusion du contrat de vente. Il constitue un document indispensable pour toutes les opérations commerciales, elle doit comporter les mentions suivantes :

- Le nom et la raison sociale du fournisseur et de l'acheteur
- Son immatriculation au registre de commerce
- Le numéro et la date de la facture
- La nature de la marchandise
- La quantité exprimé en poids, en nombre et en mesure.
- Le prix unitaire et le prix total de la marchandise
- Les conditions de vente (incoterms) et de paiement
- Les modalités de règlement, la devise facturation

Dans le cas d'un crédit documentaire la facture commerciale doit être:

- Signé par l'exportateur
- Rédigé dans la langue prévue
- Libellée dans la monnaie prévue
- Légalisée par la Chambre de commerce qui vérifie sa conformité

L'importance de cette facture peut être appréciée à trois niveaux:

- Pour la banque: détermine le montant du transfert
- Pour la douane: détermine le montant afférent aux droits et taxes
- Pour l'entreprise: elle est très significative pour la comptabilité de l'entreprise.

b. La facture pro-forma

C'est un document préalable à la conclusion définitive d'une transaction commerciale. C'est une sorte de devis qui est établie par le fournisseur à l'adresse de l'acheteur, lui donnant ainsi toutes les caractéristiques de la marchandise, le montant et le mode de paiement. Dans cette facture, le vendeur s'engage à garder les mêmes conditions pendant une certaine durée.

Elle peut servir de bons de commande par le retour d'un exemplaire revêtu d'une mention signé à cet effet, comme elle peut lui permettre de domicilier son opération auprès d'une banque.

Elle porte les indications suivantes :

- Le nom de l'importateur et de l'exportateur
- Les conditions de vente (les incoterms)
- Le mode de paiement
- La date

C. La facture provisoire

Elle est utilisée dans le cas où le fournisseur ne dispose pas de tous les éléments qui lui permettent d'établir au départ une facture commerciale ou lorsque l'exportation concerne des marchandises dont le poids est sujet à déchets en cours de route nécessitant un ajustement de prix.

La facture provisoire est suivie obligatoirement d'une autre facture définitive.

B. Les documents de transport

Le transporteur à qui le vendeur confie la marchandise lui remet un titre de transport qui est adressé à l'acheteur pour qu'il puisse retirer la marchandise à l'arrivée, ces documents sont délivrés par des compagnies de transport en fonction du canal choisi, ce document peut-être :

- Soit une lettre de voiture s'il s'agit de transport par route ou par rail
- Soit une lettre de transport aérien s'il s'agit de transport par avion
- Un connaissement s'il s'agit de transport maritime
- Ou enfin, combiné s'il s'agit d'un transport multimodale (utilisation de différents moyens de transport)

a. Documents d'expédition par voie aérienne

La lettre de transport aérienne est un reçu d'expédition, nominatif, non négociable, non transmissible par endossement. Pour retirer la marchandise de l'aéroport, le propriétaire doit présenter un titre appelé « avis d'arrivée » établi et envoyé par la compagnie aérienne au destinataire de la marchandise et l'expéditeur doit payer le prix de transport.

La lettre de transport aérienne doit indiquer les mentions suivantes :

- le nom du transporteur signer et authentifier par le transporteur ou un agent nommé au nom du transporteur.
- les marchandises doivent être acceptées pour le transport
- l'aéroport de départ et celui de destination stipulé dans le contrat

b. Documents d'expédition par voie terrestre

On distingue deux types de documents :

- La lettre de voiture internationale (LVI, CIM) : c'est un reçu d'expédition nominatif qui atteste le transport de la marchandise par train ainsi que sa prise en charge, elle est établie sur un formulaire rempli par l'expéditeur qui est responsable de l'inexactitude des mentions.
- La lettre de voiture (CMR) : c'était un reçu juridique, nominatif d'expédition attestant le transport de la marchandise par route. Autrement dit, c'est un simple titre d'exportation non négociable utilisé dans le transport routier établi par l'expéditeur et qui engage le transporteur qui l'a signé sur la prise en charge en bon état apparent de la marchandise et sur les caractéristiques du chargement (nombre de colis, poids, ou quantité)

Ces deux derniers documents (CMR, LVI) doivent indiquer :

- Le nom du transporteur et authentifier et/ ou porter un timbre de réception par le transporteur ou un agent dénommé agissant au nom du transporteur.
- Que les marchandises ont été reçues pour expédition.
- Le lieu d'expédition et le lieu de destination stipulé dans le contrat.

C. Le connaissance maritime

Il constitue le document de base utilisé dans le transport maritime, il est exigé par les autorités douanières de chaque port où le navire fait escale, il est établi par la compagnie maritime et signé par le capitaine du navire qui prend en charge le transport de la marchandise.

Le connaissance maritime possède un triple aspect :

- Un reçu d'expédition : qui prouve que la marchandise a été expédiée d'un port à un autre.
- Un titre de propriété : il est représentatif des droits sur la marchandise c'est-à-dire le titre de possession de marchandise chargée à bord d'un navire.
- Un contrat de transport : qui prouve l'existence d'un contrat entre le chargeur et le transporteur par lequel ce dernier s'engage à livrer une marchandise d'un port à un autre moyennant à un prix appelé fret.

Le connaissance maritime peut-être sous trois formes :

- Au porteur : transmissible de main à main avec tous les risques que comporte cette forme (perte, vol....) elle est rarement utilisée.
- À personne dénommée : ce document n'est pas endossable, seule la personne est indiquée (destinataire désigné) peut retirer la marchandise.
- A ordre : c'est la forme la plus couramment utilisée, ce document est transmissible par endossement, cette forme est très utilisée dans le cas du crédit documentaire.

Le connaissance doit indiquer :

- Le nom du transporteur signé par le transporteur lui-même ou par le capitaine.
 - Que les marchandises sont à bord ou embarquer sur un navire dénommé.
 - le port de chargement et celui de déchargement stipule dans le contrat.
- Il prend bien de préciser que seul le connaissance chargeur étant négociable qui constitue le titre représentatif de la propriété des marchandises, les autres copies du connaissance c'est-à- dire le connaissance chef et celui de l'amateur ne sont pas négociables. Par conséquent, le commissionnaire en douane et le déclarant en douane (transitaire) doivent toujours s'assurer que le connaissance joint au dossier de dédouanement est bien le connaissance chargeur.

C. Les documents d'assurances

La marchandise qui voyage court de nombreux risques de construction, de détérioration, perte, vol.....

Ces accidents doivent être assurés soit au profit du vendeur, soit au profit de l'acheteur selon que c'est l'un ou c'est l'autre qui court le risque de transport.

Ainsi, l'attestation d'assurance certifie de la couverture des risques mentionnés. Précisons que dans la plupart des cas, c'est le vendeur qui souscrit le contrat d'assurance dont le bénéficiaire peut-être, selon le cas lui-même ou l'acheteur en fonction de la répartition des risques.

Le principal document d'assurance sont en nombre de trois :

Les polices d'assurance, les avenants et enfin les certificats d'assurance.

a) Les polices d'assurance

Ce sont des contrats liant l'assureur et l'assuré, on distingue deux types de police :

- Les polices simples : qui ne couvrent qu'un transport déterminé
- Les polices flottantes : qui restent valables pour une série de transport prévue dans une période donnée. Le terme flottant désigne que la marchandise n'est pas déterminée. Les polices flottantes couvrent toutes les expéditions de marchandises en provenance de l'étranger pour le compte de l'importateur assuré.

b) Les avenants

Ce sont des pièces constatant une modification de la police initiale, ces pièces sont appelées avenant de délégation.

c) Les certificats d'assurance

Ce sont des documents qui certifient l'existence d'une police d'assurance couvrant les risques indiqués pour une marchandise indiqués.

E. Les documents de garanties

Ce sont des documents qui revêtent une grande importance pour l'importateur surtout, ils sont visés par l'administration des douanes des pays exportateurs et/ou importateurs afin de laisser entrer les marchandises dans leur territoire et déterminer le régime douanier de la taxation des marchandises.

a). Certificat d'origine

C'est un document établi soit par l'administration des douanes du pays d'exportation ou par un organisme officiel tel qu'une chambre de commerce dans le but de prouver au pays importateurs l'origine des marchandises étrangères ou celles ayant subies des transformations dans un pays tiers afin de lui permettre d'exercer un contrôle sur les marchandises contingentées et/ou de calculer les droits de douane auxquels elle est soumise.

b). Le certificat sanitaire ou phytosanitaire

De nombreux pays exigent ce certificat dans le cas de certains produits notamment agroalimentaires. C'est un document délivré par les autorités locales de l'exportateur, attestant

que les produits du pays exportateur sont sains et ne contiennent ni d'insectes ni germes pathogènes et/ou ne viennent pas de région atteinte d'une épidémie ou autre.

c). Certificat d'analyse

Dit aussi d'expertise, ce certificat peut-être délivré par le fabricant lui-même de la marchandise mais il est habituellement délivré par un laboratoire ou par des experts nommément désignés.

Il est souvent exigé par l'acheteur car il lui permet de constater la teneur et le titrage notamment de certaines marchandises tel que les produits chimiques, certaines matières premières, certains produits d'origine Agricole comme le vin, l'alcool.....etc. et cela afin d'en déterminer leurs qualités spécifiques.

d). Certificat d'inspection (de contrôle qualité)

Il est délivré par un organisme officiel ou pas un Courtier à surmonter qui sont chargés de contrôler le conditionnement, les marques et le numéro de colis et ainsi de surveiller l'embarquement. C'est donc un document attestant de la bonne qualité de la marchandise.

e). La facture douanière

Elle reproduit les indications essentielles de la facture commerciale et certifie l'origine de la marchandise, Elle est établie par l'exportateur et un témoin suivant les normes exigées par les services de douane du pays importateur.

f). La facture consulaire

C'est une facture commerciale visée par le consulat du pays de l'importateur installé dans le pays de l'exportateur. Ce document doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays.

Cette facture certifie l'origine des marchandises et prouve que ces dernières ne sont pas interdites à l'importation dans le pays concerné, ce qui est susceptible d'éviter de mauvaises surprises à l'exportation, il faut souligner aussi que ce certificat doit être signé par le consul du pays importateur.

g). Certificat de provenance

C'est un document qui indique le pays où les marchandises ont été apportées, elles sont justifiées par des titres de transport (connaissance, LTA, papier à bord.....)

h) Certificat de poids

C'est un document destiné à certifier quantitativement la marchandise expédiée, il est à rapprocher du poids indiqué sur le document de transport, il peut être établie par le vendeur lui-même ou un tiers convenu, comme il peut être délivrée aussi par un peseur privé ou par une

société de surveillance et c'est dans ce cas que le certificat présente un caractère officiel.

i). Certificat de colisage

C'est un document qui fait ressortir les caractéristiques des divers colis (poids brut, poids net, marque, numéro, dimension, cubage et contenu, note de colis.....), ce document permet mieux que la facture de vérifier si les stipulations de la commande précisée dans le crédit sont respectées.

Conclusion

Dans ce premier chapitre, nous avons essayé de présenter les concepts de base du commerce extérieur et qui permettent de mieux conduire une opération d'import-export, car ces usages facilitent le règlement de l'importation , on a présenté ainsi l'encadrement juridique du commerce extérieur en Algérie que nous pouvons dire qu'il figurait, dès le début de l'indépendance, parmi les priorités des pouvoirs publics du pays eu égard à son importance dans l'approvisionnement du marché intérieur tant en matières premières pour les unités de production que pour les besoins de consommation des citoyens, nous avons également abordé les documents et les termes de vente qui ont été mis en place par les banquiers afin de s'assurer de la conformité de toute procédure et réduire le risque de litige entre l'acheteur et le Vendeur.

Parlant du contrat qui doit faire référence à l'incoterm choisi afin d'éviter les litiges concernant la répartition des frais et des risques entre l'importateur et l'exportateur

L'objectif visé dans un premier temps est de connaître les notions essentielles sur les échanges et le commerce extérieur, et dans un deuxième temps rendre plus cohérent les nouvelles structures des échanges extérieurs en Algérie et l'instauration d'un système de contrôle sur toutes les opérations commerciales internationales

Enfin, les documents commerciaux servent également d'appui pour les autres intervenants (banquiers, douanes, assurances...). Ils constituent souvent, pour le banquier, les faits générateurs des paiements ou des financements des opérations de ses clients

Chapitre 2 : Les techniques de financement et de paiement utilisé dans le commerce extérieur

Introduction

Il existe plusieurs instruments et techniques de paiement à l'international, la qualité du choix adéquat est proportionnelle au degré de confiance qui règne entre l'importateur et l'exportateur ainsi que le degré de sécurité et la garantie de paiement qu'il procure. Il faut établir une distinction entre un instrument et une technique de paiement :

L'instrument de paiement est la forme matérielle sous laquelle le paiement sera effectué tandis que la technique de paiement est la procédure à suivre pour que ce dernier puisse être réalisé.

Dans ce chapitre, nous présenterons les risques et les garanties bancaires liée aux opérations du commerce extérieur , les principaux instruments et techniques de paiement, nous déterminerons les critères servant à choisir le mode de paiement le plus approprié compte tenu des caractéristiques de la transaction internationale, il sera diviser en trois section :

La première section traitera les risques et les garanties bancaires émises permettent de sécuriser les opérations commerciales avec l'étranger, de rassurer les acheteurs et de remporter plus facilement de nouveaux marchés Lorsque les garanties sont reçues par la banque en faveur de son client, elles sont un moyen pour sécuriser le paiement des exportations ou de garantir la bonne réalisation des obligations du fournisseur.

La deuxième section qu'on va essayer d'approfondir notre études sur les différents instruments de paiement (le chèque, le virement international, la lettre de change et le billet à ordre).

Dans la troisième section nous allons étudier les techniques de paiement du commerce extérieur tel-que (la remise documentaire, l'encaissement direct et le crédit documentaire

Section 1 : les risques et les garantis bancaire liée aux opérations du commerce extérieur

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

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

3.1. Définition d'un risque

« Un risque est définie comme un événement incertain constituant un menace dont la survenu peut affecte la capacité de l'entreprise à atteindre ses objectifs ou altérer sa performance. Le risque se caractérise donc par l'incertitude temporelle d'un événement ayant une certaine probabilité de survenir et de mettre en difficulté la banque. »¹

3.2. Les risques liés au financement du commerce extérieur

Il existe plusieurs types de risques liés au financement du commerce extérieur

3.2.1. Les risques liés au financement des importations :

Les risques associés d'une opération d'importation sont généralement dus à deux types de financement : la remise documentaire et le crédit documentaire

3.2.1.1. Les risques associés à la remis documentaire

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

A. Le risque pour l'importateur

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

B .Le risque pour l'exportateur

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

¹ G. Legrand, H. Martini: commerce international, 3ème édition, DUNOP, paris, 2010, p154

C. Risque pour la banque de vendeur

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

3.2.1.2. Les risques associés au crédit documentaire

Dans une opération de crédit documentaire, chaque intervenant est exposé à un certain nombre de risques.

A. Le risque pris par la banque émettrice

La banque s'engage à régler des documents qui sont en conformité avec la demande initiale quel que soit la situation financière de son client.

Elle couvre ainsi le risque d'insolvabilité de son client

B. Le risque pris par la banque du vendeur (nificatrice)

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

En revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité sur deux aspects, d'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice ou le risque paye de non transfert. Dans la situation où les documents remis seraient conformes elle devra payer le vendeur. Par ailleurs, elle court un risque technique lié à l'étude des documents. Si la banque ne relève pas une réserve majeure et paye son client, la banque émettrice peut refuser de la rembourser si son propre client n'accepte pas lever la réserve.

C. Le risque pris par l'acheteur

Pour l'acheteur, le risque est lié à la conformité de la marchandise, le règlement étant basé sur la conformité des documents, des produits en apparence conformes peuvent s'avérer de la qualité inférieure.

Afin de pallier ce risque, l'acheteur peut courir à une garantie de bonne exécution de plus, il a également la faculté de déléguer des experts internes ou externes pour contrôler la marchandise avant son expédition.

D. Le risque pris par le vendeur

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

3.2.2. Les risques liés au financement des exportations

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

3.2.2.1. Le risque associé au crédit acheteur

Il existe deux types de risques associés au crédit acheteur

A. Les risques de fabrication (risques techniques)

Le risque de fabrication se définit par l'impossibilité pour l'exportateur de poursuivre l'exécution de ses obligations contractuelles notamment la fabrication des fournitures qui lui ont été commandées. Donc, c'est un risque qui se produit lors d'interruption de marche (incapacité du fournisseur de mener à terme son contrat) pour des raisons techniques ou.

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

B. Le risque de crédit

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

3.2.2.2. Les risques associés au crédit fournisseur

Les risques associés au crédit fournisseur comportent trois risques majeurs

A. Le risque de fabrication

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

B. Le risque du crédit

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

C. Le risque d'insolvabilité

Ce risque résulte de l'insolvabilité de débiteur c'est-à-dire l'incapacité de ce dernier à rembourser les fonds empruntés auprès d'un banquier qui est lui-même débiteur à l'égard des déposants.

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

3.2. Les garanties bancaires

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

3.2.1. Définition de garantie bancaire

« On parle de garantie bancaire lorsqu'une banque agit en tant que garant et accepte de payer une somme définie à son bénéficiaire »².

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

3.2.2. Les différents types de garantie bancaire

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

3.2.2.1. La garantie documentaire et la garantie à première demande

« La rédaction de l'acte de garantie doit pouvoir faire apparaître clairement s'il s'agit d'un engagement à première demande ou d'un engagement documentaire. La différence, il est vrai réside seulement dans la forme de leurs modalités de mise en œuvre par le bénéficiaire. mais ils doivent impliquer le même engagement inconditionnel et indépendant. La garantie à première demande est stipulée payable au bénéficiaire « sur simple et première demande » de sa part faite au garant. Il suffit de réclamer le paiement pour être en droit de l'obtenir sans avoir à remplir au préalable quelque formalité que ce soit »³.

² <https://www.boursedescredits.com>. 19/11/2017.

³ H. Bestandji, les garanties bancaires dans le commerce international, édition ODPU, Alger, 1994, p.85.

S'agissant de la garantie documentaire , sa mise en jeu est conditionnée par la présentation par le bénéficiaire de certains documents , destinés non à prouver, mais seulement à accréditer la légitimité de sa demande .La banque est seulement tenue ,avant paiement ,de vérifier « la conformité apparente » des documents présentés lors de l'appel, avec ce qui était requis aux termes de l'acte (cela peut être une simple déclaration de la part du bénéficiaire ,selon laquelle le donneur d'ordre n'a pas rempli ses obligations , comme il en est des document établis par des experts constatant par exemple un mauvais fonctionnement du matériel...).on retrouve ces deux variantes de la garantie à première demande dans les modèles préconisés par les autorités algériennes , utilisés par nos banque et qui s'imposent aussi bien pour les opérateurs du secteur public que ceux du secteur privé.

3.2.2.2. La garantie directe et indirecte

« On dit qu'une garantie est directe si elle est émise par la banque de l'exportateur et adressé au bénéficiaire .Parfois, la réglementation du pays de l'acheteur exige que l'émission de l'acte de garantie soit faite par un organisme local, d'où la nécessité pour le banquier de recourir à son correspondant à l'étranger»⁴.

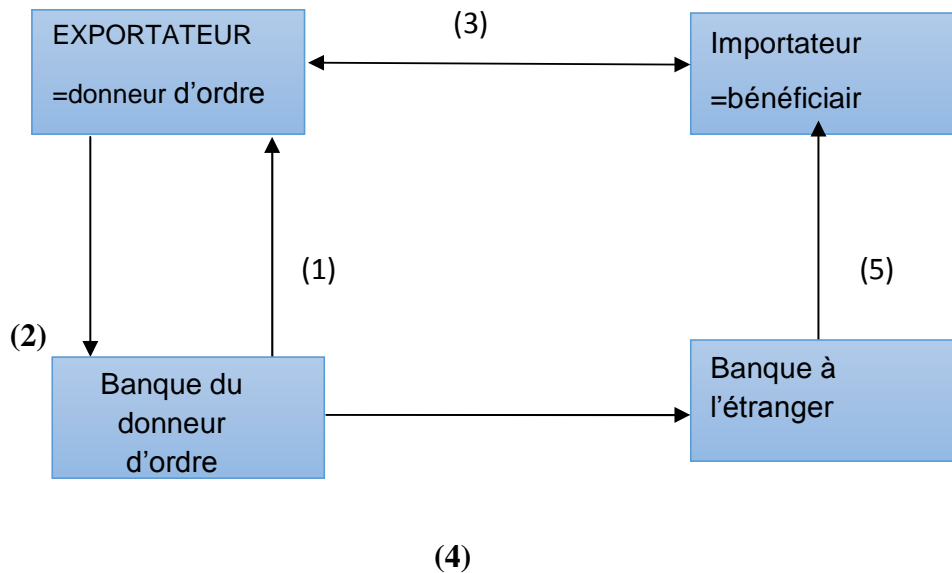
La banque de l'exportateur va demander à son correspondant la délivrance de l'acte pour son compte et sous sa responsabilité .Il est noté qu'en raison de l'instabilité politique (risque de guerre , de non transfert de fonds....),les garanties indirectes sont de plus en plus fréquentes ,au grand dam des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

⁴ H. Bestandji ; les garanties bancaires dans le commerce international, édition ODPU, Alger, 1994, p. 86

Chapitre 2 : Les techniques de financement et de paiement utilisé dans le commerce extérieur

Le schéma suivant présente le déroulement d'une caution avec contre-garantie.

Schéma N°01 : Fonctionnement de la garantie indirecte :

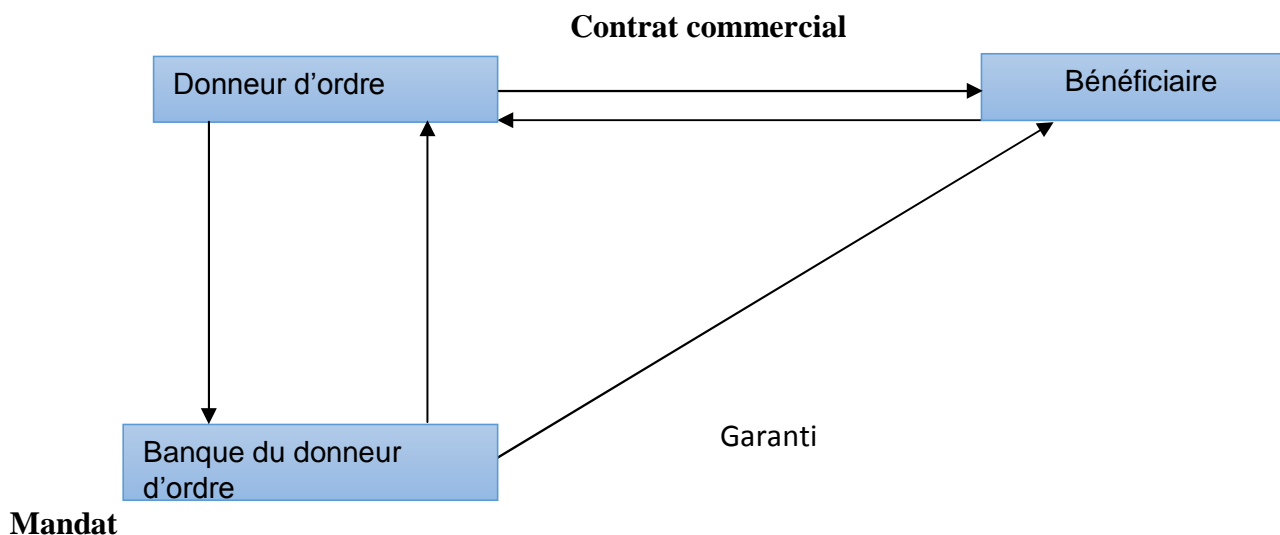


Source : H. Bestandji ; les garanties bancaires dans le commerce international, édition ODP, Alger, 1994, P88

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

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

Schéma N°02 : fonctionnement de la garantie directe :



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

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

3.2.3. Les principales sortes de garanties bancaires

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

3.2.3.1. La garantie de soumission ou adjudication (bid bond)

« Elles permettent à l'acheteur d'être indemnisé dans les cas où le fournisseur retire son offre, ne signe pas le contrat, ou encore ne donne pas les garanties escomptées»⁵.

Elle est mise en place par la banque du vendeur (contre garant), dans la cadre d'un appel d'offre ou adjudication. Elle est destinée à permettre à l'émetteur de l'appel d'offre (acheteur et le bénéficiaire de la garantie) de s'assurer du sérieux de l'offre présentée par le

⁵ <https://banque.ooreka.fr/comprendre/grantie-bancaire>. 19/11/2017.

Chapitre 2 : Les techniques de financement et de paiement utilisé dans le commerce extérieur

soumissionnaire, du maintien de son offre sans risque de retrait pendant la période de l'examen, de son aptitude à conclure et à signer le contrat.

Cette garantie entre en vigueur à l'ouverture des plis pour une durée de validité de 6 mois. Son montant varie entre 1 et 5 % du montant de l'offre soumissionnée. Dans le cas où le soumissionnaire serait retenu, la garantie se libère à la signature du contrat et la mise en place d'autres contrats, mais dans le cas contraire, la garantie est libérée à la fin de la période d'examen des offres.

3.2.3.2. La garantie de restitution d'avance

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

3.2.3.3. La garantie de bonne exécution

« Appelé également « garantie de bonne fin », est l'engagement pris par la banque contre-garant, sur requête du vendeur, à payer au bénéficiaire le montant garanti, au cas où ce vendeur ne s'acquitterait pas de ses obligations contractuelles quant à la qualité ou la quantité des biens fournis ou prestations réalisées »⁶.

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

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

3.2.3.4. La garantie de retenue de garantie

« Appelée aussi « garantie de dispense de retenue de garantie », elle permet à l'exportateur de recevoir le paiement de la partie du prix contractuel que l'acheteur aurait dû retenir à titre de garantie afin de s'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution. Cette

⁶ H. Bestandji ; les garanties bancaires dans le commerce international, édition ODP, Alger, 1994, p.86

mauvaise exécution peut être constatée par la livraison de matériel ou de prestations fournies non conformes aux stipulations contractuelles »⁷.

Le montant de cette garantie représente généralement 10% du montant du contrat .Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution, elle intervient donc pendant la période d'essai qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive, c'est-à-dire à la fin de l'exécution parfaite des obligations du donneur d'ordre.

3.2.3.5. La garantie d'admission temporaire

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

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

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

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

Remarque

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

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

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

⁷ LASARY, « le commerce international à la portée de tous », édition Dalloz, Belgique, 2005, p19

3.2.4. Les autres garanties particulières

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

3.2.4.1. La garantie de découvert bancaire

Dans le cadre des marchés important, l'entreprise peut être amené à engager sur place des dépenses locales qui entraînent de gros besoins de trésorerie (sous-traitance, approvisionnement en matière première, main d'œuvre local)

Pour éviter des transferts de fonds l'exportateur demande à une banque locale une autorisation de découvert garantie par une caution délivrée par une banque.

Cette procédure peut être intéressante si une du contrat est payable sur place en monnaie.

3.2.4.2. Les garanties de paiements à l'exportation

Le vendeur étranger consent par fois à l'importateur un règlement à une date ultérieure ou en paiements fractionner, à condition que la banque de l'importateur lui garantis le paiement à bonne date, on lui délivrant une caution de garantie de payement.

3.2.4.3. Les cautions et garanties douanières

Elles garantissent les autorités douanières du paiement des droits et taxes à l'échéance dans le cas d'une importation temporaire par exemple, ou lorsqu'une entreprise bénéficie d'un régime suspensif des droits de taxes.

Un impayé, c'est l'obligation d'entamer une procédure de recouvrement coûteuse et qui peut être complexes dans certains pays.

Section 2 : les instruments de paiement utilisé dans le commerce extérieure.

L'instrument de financement est la forme matérielle qui sert de support au paiement.

Dans le cadre de commerce extérieur, le paiement des importations et exportations se fait en moyen de plusieurs instruments, certains ont une réalité physique, comme le chèque.

Le développement de l'échange électronique de données fait progressivement disparaître les supports matériels au profit des transactions entièrement informatisées, tel que le virement bancaire international.

1.1. Le Chèque

« C'est un titre de paiement par lequel le titulaire d'un compte donne ordre à son banquier de payer à un bénéficiaire un montant déterminé à prélever sur les fonds ou sur un crédit du titulaire.»⁸

- Le chèque est négociable, se transmet par le biais de l'endossement. Ce dernier se fait par une signature au verso du chèque (l'endossement en blanc), ou par ordre d'un nouveau bénéficiaire (l'endossement nominatif).
- L'émission d'un chèque fait donc intervenir (03) trois parties :
 - ✓ **Un tireur** : est celui qui donne ordre au tiré de régler la somme indiquée sur le chèque. Le tireur dans ce cas représente la banque de l'acheteur ;
 - ✓ **Un tiré** : c'est celui qui exécute l'ordre du tireur, qui représente quant à elle la banque du vendeur ;
 - ✓ **Un bénéficiaire** : c'est la partie qui prend possession des fonds (vendeur)

1.1.1. Les différentes formes de chèque :

Il existe plusieurs sortes de chèques. Ces chèques sont généralement utilisés pour certifier ou simplifier un paiement qui pourrait être difficile en raison du manque de monnaie locale (obligation de faire le change) ou du risque de non-paiement (somme importante) , qui sont:

- ✓ **Le chèque d'entreprise** : Il n'est y a pas garantie de provision lors de la présentation et la banque du créancier ne crédite le compte que lorsqu'elle à reçu les fonds de la banque du débiteur.⁹

⁸LASARY, « Le commerce international », Edition Dunod, 2005, Page 192

⁹ LASARY, « Le commerce international », Edition Dunod, 2005, Page 192

Chapitre 2 : Les techniques de financement et de paiement utilisé dans le commerce extérieur

✓ **Le chèque de banque** : L'émission de ce chèque consiste, pour la banque à apporter au bénéficiaire la garantie de l'existence de la provision jusqu'au terme du délai de paiement soit 03 ans et 20 jours (trois ans et vingt jours).

✓ **Le chèque de voyage** : chèque de banque particulier, établi pour une somme standard pré-imprimée, que le client achète à une banque. Selon les pays, il est accepté facilement ou non, soit en paiement à des commerçants, soit pour retrait dans des banques.

✓ **Le chèque certifié** : il permet de bloquer la somme indiquée sur le chèque jusqu'à l'expiration du délai de présentation, c'est ce genre de chèque que l'on présentait, par exemple devant notaire pour l'achat d'un appartement ou aux douanes pour payer la TVA d'une automobile neuve achetée à l'étranger.

✓ **Le chèque visé** : très peu utilisé, est un chèque dont la provision suffisante est constatée par la banque émettrice le jour de l'apposition de son visa, sans toutefois garantir son paiement.

Certains chèques sont plus spécifiques :

✓ **La lettre-chèque** : réservé aux professionnels et associations. Elle permet d'allier sur un même support, une lettre de correspondance, un chèque détachable et un support publicitaire ;

✓ **Le chèque de retrait** : permettant des retraits d'espèces aux guichets des banques du réseau de la banque émettrice.

1.1.2. Les mentions obligatoires du chèque

Le chèque doit comprendre les mentions suivantes :

• La dénomination du chèque : le texte doit comprendre un ordre de paiement rédigé.

Formule généralement employée « payer contre ce chèque la somme..... » ;

- La date de création de chèque ;
- Le nom de tiré et le lieu de paiement ;
- Le nom du bénéficiaire ;
- Le montant en chiffre et en lettre ;
- L'adresse ;
- Nom du tireur ;
- La signature.

1.1.3. Les avantages du chèque

Le chèque présente les avantages suivants :

- ❖ Il est très répandu dans le monde ;
- ❖ Gratuit pour le vendeur, frais minimes pour l'acheteur ;
- ❖ Le risque d'impayé peut être évité par l'exportateur :
 - ✓ En exigeant un chèque de banque ou chèque certifié ;
 - ✓ En utilisant le mécanisme de chèque SBF (Sauf Bonne Fin), où l'exportateur sera crédité de sa créance dès réception de chèque, sans attendre que sa banque soit effectivement payée par la banque de l'importateur.

1.1.4. Les inconvénients de chèque

Le chèque est caractérisé par de nombreux inconvénients :

- Son émission est laissée à l'initiative de l'acheteur ;
- Si le chèque est libellé en devise, l'exportateur est exposé au risque de change ;
- Le chèque peut être perdu, volé ou falsifié
- Le chèque d'entreprise ne protège pas l'exportateur du risque d'impayé (chèque sans provision) ;
- Le temps d'encaissement est long, une fois le chèque est adressé à l'exportateur, il le remet à sa banque, pour qu'elle le présente à la banque de l'importateur pour paiement.

1.2. Le virement bancaire international « transfert »

Le virement bancaire international est le transfert d'un compte à un autre, opéré par une banque sur ordre du débiteur (dans notre cas l'importateur), au profit du créancier (l'exportateur). L'ordre peut être libellé en monnaie nationale ou en devises étrangères.¹⁰

1.2.1. Les mentions du virement

Il est facile de virer des fonds à l'étranger, il suffit de passer un ordre d'exécution à sa banque, pour cela un minimum de renseignements est nécessaire.

Les banques ont généralement des imprimés réservés à cet usage ; il comprend les mentions suivantes :¹¹

¹⁰ LASARY, « Le commerce international », Edition Dunod, 2005, Page 192

¹¹ Michel Vasseur, « les transferts internationaux de fonds », recueil des cours de l'académie de droit international, 1994, page 130

Chapitre 2 : Les techniques de financement et de paiement utilisé dans le commerce extérieur

- N° de compte qui sera débité : compte de l'importateur.
- La somme le montant de la facture.
- La monnaie ; le code ISO de la devise : EUR, USD...etc. La méthode du transfert ; courrier, télex, ou le message SWIFT.
- Le nom du bénéficiaire : l'exportateur.
- L'adresse du bénéficiaire : ville, pays.
- La destination du virement : la banque de l'exportateur.
- Le N° de compte a crédit.
- Le motif du règlement : N° de la facture.

En cas de virement effectuer en devises :

- Achat au comptant ;
- Débit du compte en devises ;
- Sur compte en devises.

1.2.2. Les types de virement international :

Les types de virement international utilisés par les banques :

1.2.2.1. Le virement 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.

1.2.2.2. Virement par télex

Est un moyen plus rapide que le virement courrier, il offre également l'avantage de sécurité, mais le support papier reste l'instrument du virement, ce qui laisse subsister un risque d'erreur.¹²

1.2.2.3. Virement par réseau SWIFT (*society for Worldwide Interbank Financial telecommunication*)

C'est un réseau international hyper protégé de transaction bancaire dont l'objectif est de tirer parti des technologies informatiques émergentes et de réduire simultanément la dépense vis-à-vis des monopoles de télécommunications afin d'automatiser le télex et

¹² MONOD Didier-Pierre, « moyens et techniques de paiement internationaux », op. Cit, p.80

Chapitre 2 : Les techniques de financement et de paiement utilisé dans le commerce extérieur

d'envoyer de manière sécurisée et fiable des messages standardisés à caractère financier d'une banque membre à une autre.»¹³

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

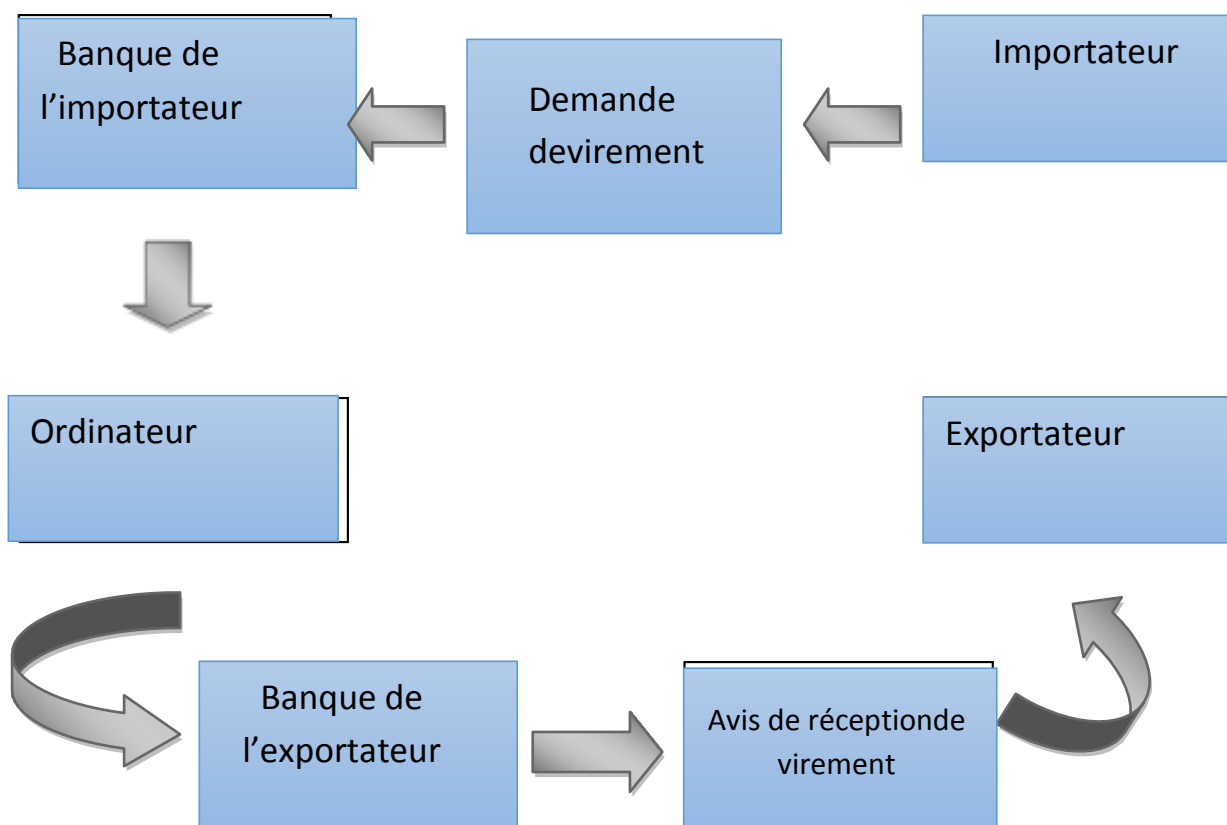
Le nom de l'émetteur et du destinataire en tête du message suivis du type d'opération demandé.

Les différentes informations nécessaires au bon déroulement sont indiquées dans un ordre prédéterminé, chaque début du chapitre est identifié par un membre à deux chiffres

Les principaux types de message SWIFT sont :

- ✓ MT 100 concerne les virements de fonds à l'étranger.
- ✓ MT 200 concerne le paiement entre banque.
- ✓ MT 400 concerne le paiement d'effet de commerce.
- ✓ MT 700 concerne le crédit documentaire.

Figure N°01 : Le fonctionnement du système SWIFT :



Source : AKKAL amine, ALLOUT Zoubir, mémoire de fin d'étude, financement du commerce extérieur, Université A/mira Bejaia, 2003, p21

¹³ DUBOIN.J et DUPHIL.F, Exporter pratique du commerce international, 16ème édition, Edition Foucher, Paris,2000, Page 152.

1.2.3. Les avantages de virement

Les avantages du virement international qui peuvent être énoncés sont :

- La sécurité des transferts est assurée grâce à la sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures des procédures de contrôle très sophistiquée
- Le virement est rapide et ne coûte pas cher et ne coûte pas cher ;
- son utilisation est très facile : le système fonctionne 24h sur 24 et 365 jours par an
- Impossibilité de perte, de vol ou de falsification.

1.2.4. Les inconvénients de virement

En terme d'inconvénients, nous retiendrons que :

- Il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change dans le cas d'un virement en devises ;
- Non négociable ;
- Le virement ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il effectué avant l'expédition de la marchandise¹⁴

1.3. Les effets de commerce

Les effets de commerce se trouvent sous deux formes

1.3.1. Le billet à ordre (promissory note) (B/O):

« c'est un écrit par lequel l'acheteur (appelé souscripteur) promet à son créancier , le vendeur (appelé bénéficiaire) , le paiement des sommes dues , à vue ou à échéance sur présentation du billet à ordre à une banque désignée (généralement la banque du vendeur) ». ¹⁵

1.3.1.1. Les mentions obligatoires :

Les mentions obligatoires d'un billet à ordre sont, d'après l'Article 465 du code de commerce, au nombre de 07 :

- La dénomination « Billet à ordre » insérée dans l'écrit ;
- La promesse pure et à simple de payer une somme déterminée ;
- La date d'échéance ;
- Le lieu où le paiement doit s'effectuer ;
- Le nom de celui ou l'ordre de qui le paiement doit être fait ;
- La date et le lieu où le billet est souscrit ;

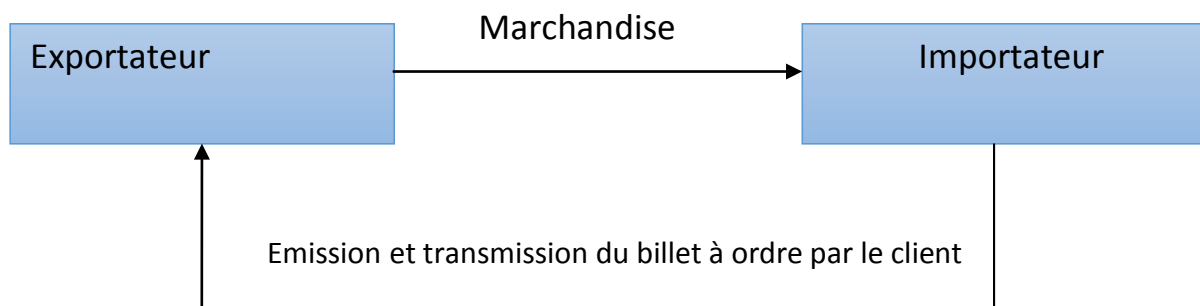
¹⁴ Belkhiri mohand, moussouni kahina, mémoire de fin d'étude, le Swift dans le commerce extérieur, 2004, p56

¹⁵ NAJI. J, « Commerce International », édition : renouveau Pédagogique INC- 2005, page : 360 361

- La signature de l'émetteur du titre ;¹⁶

Afin de bien expliquer le règlement de billet à ordre, Nous le présentons selon le schéma ci-dessous :

Figure N° 02 : Émission et la transmission du billet à ordre par le client :



Source : établi par nous même à partir DUBOIN Jaques et DUPHIL François, Exporter pratique du commerce international, 16^{ème} édition, Edition Foucher, Paris, 2000

Ce type d'effet comporte plusieurs avantages :

- La matérialisation d'une créance qui peut être escomptée auprès d'une banque ;
- La sécurité de paiement pour l'exportateur (si la lettre est avalisée par la banque de l'importateur) ;
- La transmission pour l'acheteur ;
- Le billet détermine précisément la date de paiement.

1.3.1.3. Les inconvénients du billet à ordre :

Parmi les inconvénients de billet à ordre, citant quelques-uns :

- Le billet à ordre ne supprime pas les risques d'impayés ;
- L'échéance ne peut pas dépasser trois mois ;
- Risque de perte ou de vol ;
- Emis à l'initiative de l'acheteur.

¹⁶ Document interne de la banque d'Algérie relatif au commerce extérieur.

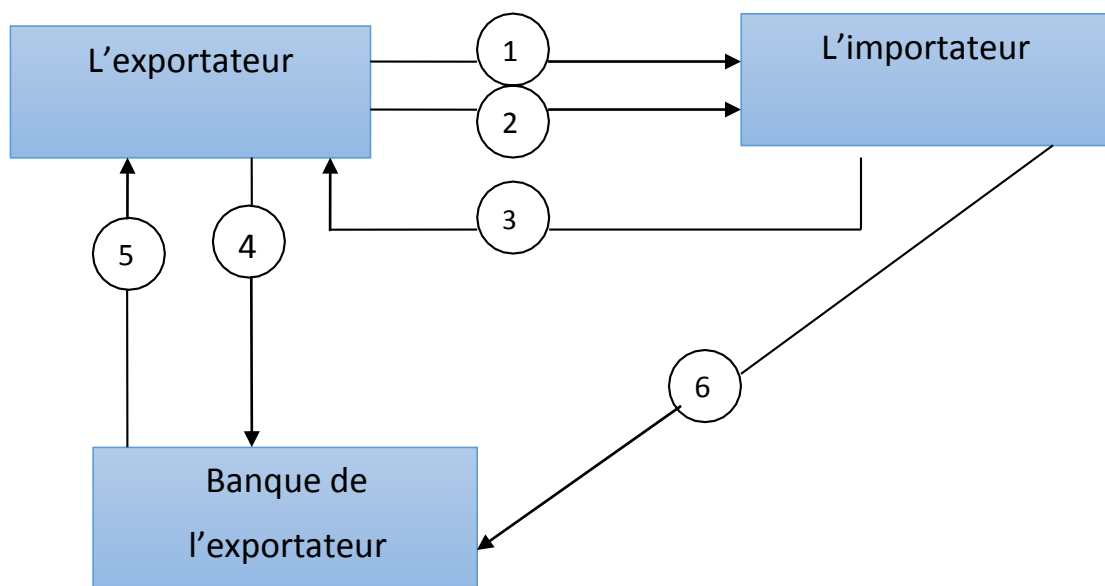
1.3.2. La lettre de change (bill of exchange) (B/L)

La lettre de change est un document commercial, nécessairement rédigé dans les formes prescrites par la loi, par lequel l'émetteur (tireur) donne mandat pur et simple à une personne désignée (tiré) de payer une somme déterminée, dans un lieu déterminé et à déterminée (l'échéance), au porteur légitime (bénéficiaire) de la lettre de change.¹⁷

1.3.2.1. Utilisation de la lettre de change

L'utilisation de la lettre de change se comme suit :

Figure N° 03 : L'utilisation de la lettre de change :



Source : MONOD (D-P), op. Cit, p.97.

- 1 Livraison des marchandises ;
- 2 Création et envoi de la lettre de change ;
- 3 Retour de la lettre de change acceptée ;
- 4 La remise de la lettre de change à la banque ;
- 5 Le compte de l'exportateur est à crédit ;
- 6 L'importateur paie à due échéance

¹⁷ BEGUIN Jean-Marc, « L'essentiel des techniques bancaires », Edition Eyrolle, 2008, P56

1.3.2.2. Les mentions obligatoires de la lettre de change

- Un certain nombre de mentions doivent obligatoirement apparaître sur la lettre de change
 - La dénomination de lettre de change insérée dans le texte du titre et exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre.
- Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée.
- Le nom de celui qui doit payer (tire).
- L'indication de l'échéance
- Date du lieu où le paiement doit s'effectuer.
- Le nom de celui auquel ou à l'ordre du quel le paiement doit être fait.
- L'indication de la date et du lieu où la lettre est créée.
- La signature de celui qui émit la traite (tireur).

1.3.2.3. Les avantages de la lettre de change:

Parmi les avantages de la lettre de change, on peut citer¹⁸

- Qu'elle est protégée par le droit cambiaire ;
- Emise à l'initiative du vendeur et acceptée par l'acheteur ;
- Elle matérialise une créance qui peut être mobilisable ou négociable ;
- Elle détermine précisément la date de paiement ;
- Elle peut être avalisée (une traite avalisée peut écarter le risque d'impayé ; donc, apporte une forte sécurité de paiement mais ne supprime pas le risque de non transfert) ;

1.3.2.4. Les inconvénients de la lettre de change:

On peut citer parmi ses inconvénients ceux-ci :¹⁹

- Risque d'impayé, sauf si un aval existe ;
- Risque de vol ou de perte ;
- Lenteur de recouvrement, en raison de sa transmission postale et de l'intervention de plusieurs établissements financiers.

¹⁸ LEGRAND, GHILAINE, HUBERT MARTINI,

¹⁹ Management du commerce international, ed Aubin, 1993, p 393

Chapitre 2 : Les techniques de financement et de paiement utilisé dans le commerce extérieur

Tableau N°03 : La différence entre le billet à ordre et la lettre de change :

| Le billet à ordre | La lettre de change |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">✓ Deux personnes interviennent : le souscripteur et le bénéficiaire ;✓ Engagement de payer du souscripteur ;✓ L'engagement du souscripteur remplace l'acceptation ;✓ Il peut être soit un acte civil, soit un acte commercial | <ul style="list-style-type: none">✓ Trois personnes interviennent : le tireur, le tiré et le bénéficiaire ;✓ Invitation à payer du tireur, elle est soumise à la formalité de l'acceptation ;✓ Elle est toujours un acte commercial. |

Source : HAMROUNI.K ''Réalisation du crédit documentaire au niveau de la BADR DBK agence N°576, p 15

1.3.3. La carte bancaire internationale

La carte bancaire internationale constitue le moyen le plus simple et le moins coûteux pour régler ses achats à l'étranger. Elle est présentée sous forme d'un rectangle comportant, au recto, le nom de la carte, le numéro, la période de validité, le nom de la banque, le nom du titulaire et une puce électronique, et au verso une bande magnétique, un spécimen de signature du titulaire de la carte ainsi qu'un nombre de trois chiffres.²⁰

1.3.3.1. Les intervenants de la carte bancaire

La carte bancaire souscrit généralement l'intervention de quatre parties :

- A. porteur** : c'est le titulaire de la carte ;
- B. L'affilié** : c'est le commerçant affilié à la carte et qui l'accepte comme moyen de paiement ;
- C. La banque du porteur** : c'est la banque qui émet la carte et qui l'accepte comme moyen de paiement
- D. La banque de l'affilié** : c'est la banque qui gère le compte du commerçant affilié et qui est chargée de recouvrement des transactions faites avec les porteurs de carte (locaux ou étrangers).

²⁰ L'amortissement fiscal est l'amortissement réel (physique) de l'équipement tandis que l'amortissement financier correspond à l'amortissement de la dette

1.3.3.2. Les avantages de la carte bancaire

La carte bancaire est caractérisée par certain avantages, à savoir :

- Rapidité d'utilisation lors des paiements et des retraits d'espèces
- Évite de devoir circuler avec des espèces sur soi
- Très large acceptation par les commerçants
- Facilite les paiements en ligne
- Inclusion d'assurances et d'assistantes dans l'offre.

1.3.3.3. Les inconvénients de la carte bancaire

Les inconvénients à retenir pour la carte bancaire sont :

- Risque de perte et de fraude ;
- Cotisation annuelle ;
- Frais possibles sur les retraits d'espèces
- Plafonds de paiement et de retrait
- Ne permet pas les paiements entre particuliers.

Section 3 : les différentes techniques de financements du commerce extérieure.

1-1 Les Techniques De Financement A Court Terme

Ce sont des crédits dont la durée peut varier de deux (02) à sept (07) ans avec un différé de un (01) à deux (02) ans. De ce fait ils sont destinés à financer des équipements ou des constructions légères dont la durée d'amortissement fiscal est compatible avec celle d'un amortissement financier .Ce type de concours entraîne un décaissement de fonds de la banque et comporte des sûretés réelles qui sont généralement le nantissement de l'équipement financé.

Les financements à court terme utilisés pour les opérations d'exportation servent à rééquilibrer la trésorerie des exportateurs soit :

- en cours de fabrication ou de livraison ;
- après l'expédition des marchandises ;
- en période de contentieux avec le fournisseur.

Nous retrouvons dans cette section les principales techniques de financement à court terme.

1 .1.1. Le crédit de préfinancement

L'exportateur peut bénéficier d'un crédit de préfinancement entre la date de conclusion du marché (à la réception de la commande) et la date d'expédition de la marchandise.

Chapitre 2 : Les techniques de financement et de paiement utilisé dans le commerce extérieur

Définition : Le crédit de préfinancement est un crédit de trésorerie accordé par une banque à un exportateur afin de lui permettre de financer des besoins courants ou exceptionnels résultant de son activité exportatrice avant l'expédition des marchandises. Il est destiné soit les opérations commerciales soit à l'ajustement du déséquilibre de la trésorerie.

Il est consenti en contre partie de la remise, par le bénéficiaire, des traites Mobilisables auprès de la banque centrale.

Caractéristiques

Ce crédit est généralement appliqué aux grands marchés de biens d'équipement ou de matériels fabriqués sur la base de devis. Il concerne des équipements spécifiques à la demande de l'importateur.

Il n'est accordé qu'aux entreprises qui exportent directement leurs marchandises, leurs fabrications ou leurs prestations.

Le remboursement du crédit

Le remboursement du crédit est assuré soit :

- par un règlement au comptant de l'acheteur étranger notamment,
- par utilisation d'un crédit acheteur,
- par la mise en place d'un crédit de mobilisation de créances nées.

Conditions :

Le montant du crédit de préfinancement qui correspond aux besoins de trésorerie de l'exportateur est déterminé sur la base d'un plan de financement.

La durée du crédit est adaptée à celle de la fabrication du matériel et peut aller jusqu'à la naissance de la créance.

Le coût de ce crédit est lié au taux de base bancaire à la date de signature du contrat de crédit appuyé des frais et de commissions.

Pendant la période d'exécution du contrat, le vendeur peut bénéficier de la garantie d'un organisme d'assurance contre le risque de fabrication (risque d'interruption de marché) qui pourrait être occasionné par une défaillance financière de l'acheteur, une catastrophe naturelle ou par un événement politique ou monétaire.

Avantages et inconvénients :

- Le crédit de préfinancement offre des avantages visant la promotion des exportations
- La disponibilité de fonds suffisants permet l'exécution satisfaisante, par l'exportateur, des commandes confiées (en particulier le respect des délais fixés par l'acheteur) ; une bonne exploitation de ce crédit peut favoriser la conquête d'autres marchés.

Chapitre 2 : Les techniques de financement et de paiement utilisé dans le commerce extérieur

- Ce type de crédit connaît cependant des limites.
- Le montant est souvent plafonné ; il n'est pas accessible à toutes les entreprises.

1.1.2. La mobilisation des créances nées sur l'étranger :

Elle représente un financement d'exportation dès la naissance de la créance qui prend effet de la date de la sortie de marchandises du territoire douanier.

Définition :

La mobilisation de créances nées sur l'étranger est un crédit permettant aux exportateurs ayant accordé à leurs acheteurs étrangers des délais de paiement à court terme, d'obtenir le financement du montant total des créances qu'ils détiennent, à partir du moment où celles-ci existent juridiquement. Ce financement est généralement assuré par les banques moyennant la négociation des effets de commerce. L'intérêt de ce crédit est de permettre aux entreprises exportatrices titulaires de créances à court terme sur leurs cocontractants étrangers de recevoir leur contrepartie après la mobilisation de ces créances auprès d'une banque.

Caractéristiques :

La mise en place du crédit intervient dès la sortie de la marchandise des douanes. La mobilisation se réalise par escompte, soit de traites tirées par l'exportateur sur la banque et acceptées par elle, soit de billets à ordre souscrits par l'exportateur à l'ordre de sa banque et avalisés par celle-ci. La mobilisation peut porter sur l'intégralité des créances. Le crédit peut être accordé pour une durée limitée de 18 mois à compter de la naissance de la créance. Le taux d'intérêt accordé à ce type de crédit est lié au taux de base bancaire auquel s'ajoutent les commissions bancaires.

Afin de se prémunir contre les risques (commercial et politique), les créances à mobiliser peuvent être garanties par un organisme d'assurance. La police d'assurance souscrite par l'exportateur est subrogée au profit de la banque mobilisatrice

Procédure :

Le vendeur ayant accordé un délai de paiement à l'acheteur, mobilise sa créance auprès de la banque qui va alors créditer son compte à concurrence du montant de la créance. Une fois que cette créance arrive à échéance (délai convenu), la banque de l'exportateur recevra la contrepartie de son paiement par l'intermédiaire de la banque de l'acheteur.

Avantages et inconvénients :

Comme pour le crédit de préfinancement, la mobilisation de créances nées sur l'étranger contribue à la promotion des exportations et cela à travers les avantages qu'elle offre :

Chapitre 2 : Les techniques de financement et de paiement utilisé dans le commerce extérieur

- Elle permet aux exportateurs ayant des créances payables à terme, de disposer immédiatement de fonds nécessaires à leur exploitation
- Elle améliore le niveau de compétitivité des entreprises nationales par l'octroi d'avantages financiers aux clients comparables à ceux de leurs concurrents étrangers.

Toutefois, l'exportateur qui choisit cette formule n'est pas à l'abri des risques suivants :

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

1.1.3. Les avances en devises

Dans le but de financer l'exportation et se prémunir contre le risque de change, les banques ont mis en place la technique de financement "avance en devises".²¹

Définition : Les avances en devises consistent à mettre à la disposition des entreprises des capitaux leur permettant de transférer le jour de leur mise en place les devises empruntées ou leur contre-valeur si l'emprunt n'est pas contracté dans la monnaie de facturation. L'avance en devises est un crédit qui permet aux exportateurs de disposer des montants de leurs créances libellés en la devise de facturation, dans le but d'éliminer le risque de change. Cette avance peut être consentie dans une devise autre que celle du contrat commercial.

Caractéristiques :

Une avance peut être consentie dans toute monnaie convertible et peut porter sur la totalité de la créance. La durée de l'avance correspond à la durée de la créance majorée du délai d'encaissement .

Le coût de l'avance englobe le taux d'intérêt sur le marché des eurodevises et les frais constituant les commissions de la banque. Les intérêts sont payables en devises à terme échu.²²

Déroulement de l'opération

Une opération d'avance en devises se déroule comme suit :

L'exportateur emprunte auprès de sa banque le montant de devises correspondant à la créance qu'il détient sur l'importateur.

Le remboursement est assuré, à l'échéance de la créance, par l'importateur via sa banque.

²¹ F,TALEB cours de magister ,droit bancaire et financier ,univ oran,2010-2011

²² BENBAYER.h,cours « les produits dérivés » magister en droit bancaire et financier,univ oran,2010-2011

Chapitre 2 : Les techniques de financement et de paiement utilisé dans le commerce extérieur

L'exportateur a la possibilité de vendre les devises sur le marché des changes, au comptant, afin de reconstituer sa trésorerie en monnaie nationale.

Avantages et inconvénients

L'avance en devise présente les avantages suivants :

- Couverture du risque de change, si la devise de l'avance est celle de facturation
- Mise à la disposition de l'exportateur des fonds à concurrence de 100% de la créance.
- La mise en place de ce crédit est très simple et se base sur un minimum de formalités.
- Les coûts de l'avance sont inférieurs à ceux de la mobilisation de créances sur l'étranger.
- Cependant, il y a lieu de relever quelques points faibles à savoir ;
- Le risque commercial est à la charge de l'exportateur.
- Si la devise de l'emprunt diffère de la monnaie de facturation, l'exportateur encourt toujours le risque de change.

Notons que cette technique n'est pas encore pratiquée en Algérie.

1.1.4. L'affacturage

Parmi les nouvelles techniques de financement à court terme nous distinguons "l'affacturage" ou "le factoring".

Définition

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

L'affacturage est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète les créances détenues par un fournisseur, appelé vendeur, sur ses clients appelés acheteurs.²³

C'est une opération par laquelle un exportateur cède ses créances, détenues sur des acheteurs étrangers, à une société d'affacturage "factor", contre le paiement d'une commission. Selon cette formule, le factor règle l'exportateur du montant des créances diminué des frais et commissions puis se charge du recouvrement de ces créances en assumant le risque de non-paiement.²⁴

²³ Eurodevises : Devises placées, en Europe, dans une banque d'un pays différent du pays de la devise concernée

²⁴ BENHALIMA (A.), « Pratiques des Techniques bancaires », éditions, DAHLAB, 1997, P.107

Chapitre 2 : Les techniques de financement et de paiement utilisé dans le commerce extérieur

L'affacturage (factoring en anglais) est une technique de financement et de recouvrement de créances mises en œuvre par les entreprises et consistant à obtenir un financement anticipé et à sous-traiter cette gestion à un établissement de crédit spécialisé : l'affacteur ou factor (anglais). Longtemps mal considéré, comme le dernier recours de sociétés en difficultés financières, il s'agit aujourd'hui d'un outil moderne et souple au service des entreprises. C'est à la fois un procédé d'externalisation de tâches administratives, d'assurance contre les impayés et de financement à court terme.

Caractéristiques

L'affacturage ne peut être utilisé que si les délais de paiement sont inférieurs à un an. Cette technique est à la fois un moyen de financement à court terme, un procédé de recouvrement des créances et une technique de garantie des risques (risque client et risque de change).

Le contrat d'affacturage consiste généralement en une convention cadre qui porte sur plusieurs créances permettant ainsi au factor de minimiser l'impact des risques provenant des clients douteux.

L'affacturage consiste en une opération triangulaire fondée sur :

- un contrat de vente entre l'acheteur et le fournisseur ;
- un contrat d'affacturage entre le fournisseur et le factor ;
- un contrat de recouvrement de la créance entre le factor et l'acheteur.

Généralement le premier factor (factor export) fait appel à un second factor (factor import) pour bien évaluer le risque de solvabilité du débiteur et s'engager à gérer le recouvrement à l'échéance.

En Algérie, les textes juridiques concernant les sociétés de factoring ont été adoptés en 1995, mais malgré cela aucune société n'a été créée à ce jour.

Déroulement de l'opération :

Le déroulement de l'opération se fait comme suit :

L'exportateur s'adresse à une société d'affacturage internationale pour solliciter un financement ; Pour donner son accord, le factor export peut faire appel à un factor import dans le pays vers lequel le vendeur exporte sa marchandise.

Dès l'obtention de cet accord, l'exportateur signe le contrat d'affacturage avec le factor export, au terme duquel, tous les effets à recevoir sont cédés à ce dernier ;

L'importateur et l'exportateur concluent ensuite le contrat commercial intégrant la clause relative au financement par "l'affacturage

Chapitre 2 : Les techniques de financement et de paiement utilisé dans le commerce extérieur

L'exportateur expédie la marchandise accompagnée des factures précisant que le paiement doit se faire, à échéance, à la société de factoring.

Le factor export procède alors au règlement de l'adhérent (l'exportateur) soit par chèque soit en souscrivant à son ordre un billet qu'il pourra escompter auprès de sa banque.

De cette manière l'exportateur, bénéficie d'un recouvrement anticipé de ses créances, moyennant le paiement d'une commission au factor ;

Le factor export transmet les effets au factor import ;

Le factor import procède aux recouvrements à échéance des effets puis le fait parvenir au factor export.

Avantages et inconvénients

Cette technique présente aux exportateurs les avantages suivants :

- Le financement immédiat des factures à hauteur de 100 % et à des coûts connus à l'avance.
- Le recouvrement de leurs créances et la gestion de leurs comptes clients ;
- L'allégement de leur bilan;
- La garantie à 100% contre le risque de non-paiement et le risque de change.

Néanmoins:

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

1.2 : Les Techniques De Financement à Moyen Et Long Termes

Les financements à moyen et long termes permettent aux exportateurs de biens d'équipement, généralement coûteux, d'accorder à leurs clients un étalement des paiements qui ne peuvent être supportés par leur trésorerie.

Ce sont des crédits dont la durée est de sept (7) ans et plus, généralement, elle est comprise entre sept (7) et quinze (15) ans avec un différé d'amortissement de 02 à 04 ans. Donc, il s'agit d'immobilisations lourdes; notamment des constructions, des logements, des bâtiments, hôtels, la banque ne disposant généralement que de ressources à court termes, peut mettre en péril son équilibre financier. En employant ses ressources dans un crédit à long terme, celle-ci entraînerait l'immobilisation de ses fonds à long terme. Il est donc fréquent pour ce genre de

Chapitre 2 : Les techniques de financement et de paiement utilisé dans le commerce extérieur

crédits, que la banque invite d'autres banques à financer et à partager les risques liés à ces crédits, constituant un « pool » dont la direction des travaux est laissée à une banque « chef de file » (crédit consortial).²⁵

Les crédits à long termes nécessitent eux aussi des garanties comme l'hypothèque des immobilisations ou le nantissement des équipements.

1.2.1. Le crédit fournisseur

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

Ne pouvant accorder aux clients des délais de paiements parfois importants sans grever lourdement leurs propres trésoreries, les fournisseurs font appel aux banques pour l'obtention de ce type de crédit

Définition

Le crédit fournisseur est un prêt bancaire accordé directement au fournisseur (exportateur) lui permettant d'octroyer des différés de paiement aux acheteurs (importateurs). Le crédit fournisseur permet au fournisseur d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de la livraison partielle ou totale de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur étranger.

A noter dans ce cas que la relation entre l'acheteur et le vendeur est régie par un seul contrat qui est le contrat commercial stipulant aussi bien les conditions commerciales que financières.

Caractéristiques

L'objet du crédit fournisseur est de financer des biens d'équipements ainsi que les services qui leurs sont liés. Le montant du crédit, en principal et intérêts, est égal au montant de la créance payable à terme.

La durée est comprise entre 18 mois et 7 ans, lorsque le crédit est à moyen terme; et supérieure à 7 ans quand le crédit est à long terme.

Le crédit fournisseur peut être payé progressivement : " procédures des paiements progressifs " : l'exportateur mobilise les créances nées progressivement, au fur et à mesure de l'exécution du contrat qui correspond à des livraisons partielles. Il est à signaler que le

²⁵ Article 543 bis du décret législatif n°93-08 du 25.04.1993

Chapitre 2 : Les techniques de financement et de paiement utilisé dans le commerce extérieur

contrat commercial peut prévoir des paiements progressifs sans livraisons partielles. Le taux d'intérêt généralement pratiqué est le TICR augmenté d'une marge. Le TICR correspond au coût de crédit qu'une banque peut accorder dans la devise du crédit. Il est déterminé chaque mois (le 15 du mois) par l'OCDE « Organisation de coopération et de

- Le financement peut porter sur 100% du contrat.
- La connaissance rapide de l'échéancier et du coût.
- L'importateur n'a qu'un seul interlocuteur, le fournisseur, qui est en même temps producteur, exportateur et financier.

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

- Il est contraint de supporter les risques commerciaux et politiques s'il ne se couvre pas auprès d'un organisme d'assurance (si l'acheteur ne paye pas, le fournisseur reste débiteur de la banque).
- Il supporte la quotité non garantie par l'assureur crédit.
- La préparation, le montage et la gestion du dossier crédit sont à sa charge.

De même l'acheteur se trouve face aux inconvénients suivants :-D'une part le fournisseur aura tendance à augmenter les prix pour couvrir les frais et charges ...

- D'autre part, comme le coût du matériel et de la prestation financière sont intégrés dans le même montant du contrat ; la valeur du matériel n'apparaît pas toujours de manière distincte.

1.2.2. Le crédit acheteur

Le crédit acheteur vise à dégager le fournisseur des problèmes de financement

Définition :

Le crédit acheteur est un crédit consenti par une banque à un acheteur étranger pour lui permettre d'effectuer les paiements dus au vendeur au comptant. Il repose sur deux contrats juridiquement indépendants. :

- Un contrat commercial, définissant les obligations respectives de l'acheteur et du vendeur. Un contrat financier (une convention de crédit), par lequel la banque s'engage sous certaines conditions de mettre à la disposition de l'emprunteur (qui peut être l'acheteur ou sa banque) les sommes nécessaires pour honorer ses engagements de paiement au comptant vis- à-vis du vendeur.

Chapitre 2 : Les techniques de financement et de paiement utilisé dans le commerce extérieur

L'emprunteur s'engage à rembourser le montant du crédit selon les modalités précisées dans le contrat financier. Ainsi le contrat commercial est bien distinct du contrat financier. Néanmoins, comme ce dernier ne peut être généré sans le contrat commercial, son entrée en vigueur reste toujours subordonnée à celle du contrat commercial.

Caractéristiques

Ce type est utilisé lorsqu'il s'agit d'exportation de biens d'équipement ou de quantités importantes de matières premières. Le crédit acheteur finance généralement 85 % du montant total du contrat commercial, étant donné que l'emprunteur est obligé de verser un acompte de 15%.

Les modalités de paiement du vendeur sont expressément prévues par le contrat commercial.

Les paiements sont généralement progressifs et s'échelonnent au fur et à mesure de la réalisation par l'exportateur de ses obligations contractuelles.²⁶

Le remboursement se fait généralement par des semestrialités successives, égales en principal et dégressives en intérêts, à partir de la date du point de départ des remboursements. Les semestrialités de remboursement sont matérialisées soit par des billets à ordre souscrits par l'emprunteur, soit par des échéanciers de remboursement. La durée de remboursement varie de 2 à 12 ans selon le montant de l'opération, la nature du produit et le pays de destination.

Le taux d'intérêt appliqué en matière de crédit acheteur est le taux d'intérêt commercial de référence (TICR). Il est arrêté par les pays membre de l'OCDE, valable à la date de signature du contrat, pour la durée du crédit et pour la devise dans laquelle est libellé le contrat. Ce taux est appliqué pour les crédits acheteur réglementés, c'est à dire ceux bénéficiant de soutien public. Pour les autres types de crédits, le taux est librement fixé par les banques.

Outre le paiement des intérêts, l'emprunteur est tenu de payer deux commissions :

- La commission de gestion pour rémunérer les frais de gestion et de suivi du crédit acheteur.
- La commission d'engagement pour rémunérer l'engagement de la banque prêteuse à mettre à disposition les fonds pour régler le fournisseur. Elle est

²⁶ FATIHA TALEB ,relations banques entreprise, cours de magister en droit bancaire et financier, univ oran,2011-2012

Chapitre 2 : Les techniques de financement et de paiement utilisé dans le commerce extérieur

calculée sur le solde non utilisé du crédit et exigible trimestriellement ou semestriellement.

Les primes d'assurance sont généralement réglées par l'acheteur, soit au comptant, soit par incorporation dans le montant du crédit. Ces primes concernent les deux polices d'assurance nées des deux contrats du crédit acheteur :

- La police risque de fabrication : elle assure le fournisseur, avec une quotité ne dépassant pas 90%, contre le risque d'interruption de marché par l'acheteur.
- La police risque de crédit : elle assure les banques à 95 %, contre le manquement éventuel de l'emprunteur à ses engagements de remboursement.
- Le crédit acheteur prend plusieurs formes suivant la ligne de crédit sur laquelle il est imputé, si elle existe. Nous citons ci-après les principales lignes de crédit.
- Les protocoles intergouvernementaux : il s'agit des accords conclus entre les gouvernements afin de promouvoir les échanges commerciaux entre leurs pays ;
- Les protocoles bancaires : appelés également " accords-cadres " : ils sont souvent des applications des protocoles financiers intergouvernementaux. Il s'agit des lignes de crédit accordées par des banques étrangères ;
- Les accords multilatéraux : lignes de crédit mises en place par les institutions financières internationales (BIRD, BAD, BM...)
- Les conventions spécifiques : lignes de crédits acheteur octroyées par une banque étrangère pour le financement d'une opération donnée.

Les Différentes Phases Du Crédit Acheteur

Pour l'exécution du contrat, le fournisseur est souvent amené à engager des dépenses importantes ; il souhaite donc recevoir des débloquages de fonds de la part de la banque prêteuse afin de soulager sa trésorerie. De son côté, l'acheteur souhaite différer les paiements dus au fournisseur après l'achèvement définitif des prestations. Pour concilier ces intérêts contradictoires les banques ont mis en place la technique du " crédit acheteur".

Nous pouvons expliquer le montage d'un crédit acheteur à travers les étapes qui suivent :

La date d'entrée en vigueur du crédit acheteur, qui est définie dans la convention de crédit, correspond au moment où l'emprunteur peut utiliser le crédit après avoir répondu à un certain nombre de conditions (Formalités, autorisations, règlement des acomptes et des commissions de gestion, ... Cette date est également appelée : *date effective*.

Chapitre 2 : Les techniques de financement et de paiement utilisé dans le commerce extérieur

La période d'utilisation du crédit correspondant à la période d'exécution des prestations. Elle peut aller de la période préalable jusqu'à la date du premier remboursement. La date limite d'utilisation du crédit, est la date au-delà de laquelle aucune utilisation du crédit n'est acceptée. Le plus souvent elle correspond à la date limite d'achèvement des travaux et/ou prestations par le fournisseur. Elle peut être prorogée sous certaines conditions, en cas de retard dans l'exécution des travaux.

La période préalable pendant laquelle l'emprunteur n'effectue aucun remboursement mais paie les intérêts intercalaires calculés sur le montant du crédit utilisé.

La date d'entrée en période de remboursement correspond généralement à un événement date de réception provisoire ou définitive, date de mise en route de l'usine...

La période de remboursement durant laquelle l'emprunteur va procéder au paiement des échéances du principal (le plus souvent l'amortissement est semestriel) majoré des intérêts calculés sur le capital restant dû.

- La date du premier remboursement.

La date du dernier remboursement.

Avantages Et Inconvénients

Ce crédit est le mode de financement le plus utilisé, il présente de nombreux avantages :
Pour l'exportateur :

- Il est réglé au comptant, ce qu'il lui permet d'augmenter ses liquidités;
- Il est libéré de la négociation et de la charge du crédit. Il est donc dégagé du risque de crédit qui est transféré à la banque prêteuse ;
- Cette technique lui procure un avantage concurrentiel du fait que l'acheteur dispose de plusieurs années pour le remboursement du crédit ;
- Son bilan est allégé étant donné que les créances sur l'importateur sont supprimées.

Pour l'importateur :

- Bénéficiaire de délais de paiement.
- Les coûts relatifs à cette technique sont connus avec exactitude.
- Toutefois l'utilisation du crédit acheteur implique les inconvénients suivants :
 - Pour l'exportateur :
 - Seules les grandes entreprises peuvent bénéficier de ce type de financement ;
 - Les coûts étant connus avec précision, il se trouve limité en termes de liberté d'action sur le prix pratiqué.
 - Quant à l'acheteur, il se trouve face :

Chapitre 2 : Les techniques de financement et de paiement utilisé dans le commerce extérieur

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

Conclusion

A travers ce chapitre, sont mises en évidence les différences que présentent les techniques de financement suivant le niveau de sécurité garanti dans le recouvrement des fonds. C'est ainsi que les plus sûres sont les plus pénibles à mettre en place et les plus coûteuses. Donc une préférence d'une technique ou d'une autre ne peut être fondée car chacune d'entre elles s'applique à une situation bien claire. Le choix d'une technique ou d'une autre repose sur :

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

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

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

Nous pouvons conclure que :

Les entreprises peuvent faire recours aux différents modes de financement afin de se protéger contre le risque de non-paiement ou la défaillance du client étranger. Il est essentiel de connaître les différents instruments et moyens lors d'échanges à l'international afin d'opter pour le mieux adapté selon les différents critères. Pour cela, il faut mettre une stratégie qui correspond à ses produits et ses clients.

Chapitre 3 : Analyse et suivie d'une opération d'importation par CREDOC au sein de CPA de TIZI OUZOU

Introduction

Dans le but de mettre en pratique l'une des différentes techniques de financement des opérations du commerce extérieur, et afin de mieux comprendre les étapes de financement de cette dernière par le Credoc , nous allons suivre dans ce chapitre un exemple concret, en s'appuyant sur un cas pratique au niveau du CPA agence n°194 de Tizi-Ouzou, qui nous a permis de recueillir un ensemble d'informations relatives à notre travail.

A cet effet, nous allons présenter dans la première section l'agence CPA son historique et son évolution, la seconde section sera consacrée aux fonctions et les objectifs des différents services de la CPA. La dernière section traitera de réalisation de l'opération d'importation par le Credoc afin de mettre en pratique l'ensemble de nos données théoriques sur la procédure d'importation et ses fonctionnements. Nous allons compléter la partie théorique par les études de cas pratique

Section 1 : concept et historique du CPA 194 de TIZI OUZOU

Dans cette section nous nous contenterons donc de présenter notre agence d'accueil, sise à l'agence CPA 194 de Tizi-Ouzou, afin de mettre en exergue sa structure, ses fonctions et de montrer un modèle d'organisation d'agence bancaire.

1-1-présentation du centre d'accueil « CPA 194 de Tizi-Ouzou »

Le **crédit populaire d'Algérie (CPA)**, est une banque commerciale créée par l'ordonnance du n° 66.36 du 19/12/1966 et immatriculée au registre du commerce d'Alger sous le n°84 B 803.

Le CPA a repris l'ossature de :

- La banque Algéro-Mesr ;
- La société Marseillaise de crédit ;
- La banque régionale du crédit populaire d'Algérie ;
- La compagnie française de crédit et de banque.

Son réseau compte 117 agences implantées sur l'ensemble du territoire national, et sont rattachées à 19 groupes d'exploitation.

Au niveau d'Alger les agences du CPA sont au nombre le 25 issus de 3 groupes d'exploitation :

1. Alger Est.
2. Alger Centre.
3. Alger Ouest.

Chapitre 3 : Analyse et suivie d'une opération d'importation par CREDOC au sein de CPA de TIZI OUZOU

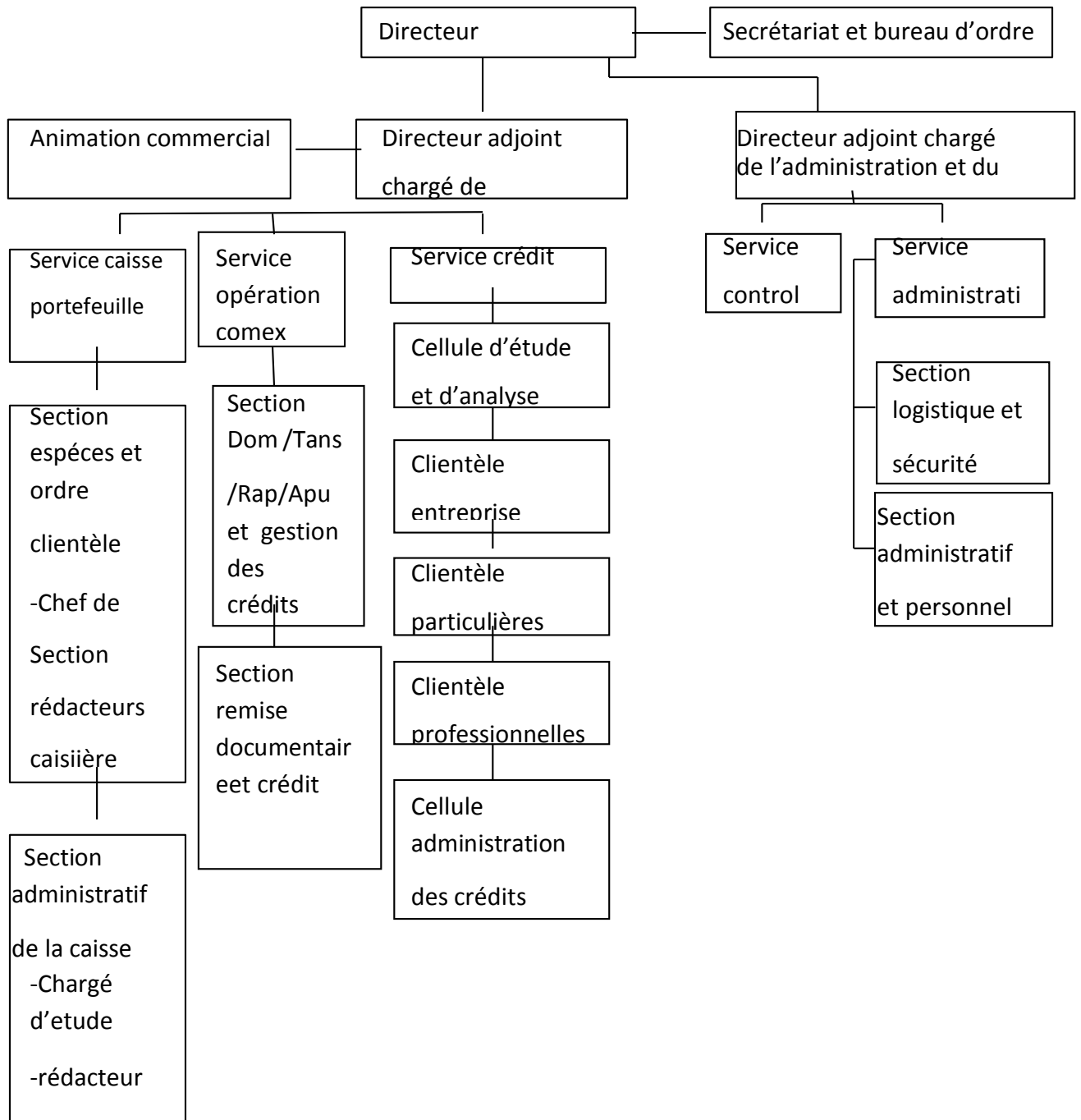
Nous nous contenterons donc de présenter notre agence d'accueil, sise à l'agence CPA 194 de Tizi-Ouzou, afin de mettre en exergue sa structure et de montrer un modèle d'organisation d'agence bancaire.

La banque en générale a pour but de collecter les fonds que lui confie sa clientèle et à en prêter une partie à ceux qui en ont besoin. Pour cela, le CPA est constitué d'agences telles que le CPA De Tizi-Ouzou n°194 récemment créée, en 1993 ; C'est une agence de première catégorie appartenant au groupe d'exploitation de Tizi-Ouzou. Elle comporte, outre le directeur, les éléments suivants :

- Deux sous directeurs :
 - un sous-directeur administratif.
 - un sous-directeur d'exploitation.
- Un chef de service (caisse/portefeuille).
- un chef de service (crédit).
- chef de service (étranger).
- Une secrétaire.
- Un assistant de contrôle, chargé aussi de la télé compensation.
- Deux chargés d'études (crédit).
- Deux guichetières, chargées en outre, des virements, des mises à disposition et des opérations de recette et deux caissiers1.

Chapitre 3 : Analyse et suivie d'une opération d'importation par CREDOC au sein de CPA de TIZI OUZOU

Figure n°4 : Organigramme de l'agence CPA n°194 de Tizi-Ouzou



Source : document interne du CPA banque(2021)

1-2- Historique du CPA

Quelques années après la création de la BNA, le système bancaire algériens a été renforcé par la mise en place d'un autre intermédiaire financier bancaire, qui est le CPA, qui fut créé le 29 décembre 1966, c'est une banque commerciale d'état, son siège sociale est situer au 02 boulevard AMIROUCHE Alger. Bien qu'il puisse, au même titre que les autres banques, recevoir des dépôts de fonds et exécuter des opérations financière avec toute personne physique ou morale.

Le CPA est spécialisé dès sa création, dans le financement des secteurs de l'artisanat, de l'hôtellerie de l'habitat et de l'industrie.

Le CPA à l'instar de ces confrères évoluait dans un cadre de planification centralisée et impérative, qui faisait qu'il existait un système d'allocation centrale des ressources. Les modalités d'octroi et de gestion des crédits obéissaient à des procédures administratives si non à des considérations politiques en dehors de toute logique. Commerciale et de tout critère de rentabilité financière au d'efficacité économique.

Le passage des banques Algériennes à l'autonomie a fait qu'elles se trouvaient doublement sollicitées par un mouvement de mue d'une ampleur et d'une profondeur déjà appréciable.

Le crédit Populaire d'Algérie a ainsi engagé un programme de réorganisation profond de ses structures et de ses méthodes.

La mise en place d'un réseau de distributeurs automatiques de billets dans les grands centres urbains et la carte CPA VISA pour les paiements en devises, sont les premiers éléments d'une gamme de produits larges.

Le CPA a renforcé ses missions internationales. Les nouvelles dispositions relatives au commerce extérieur confortent le rôle de la banque dans l'assistance des entreprises. En multipliant ses prises de participation à l'étranger dans des banques ou des sociétés de trading et d'investissement.

Depuis 1966, en vertu de l'ordonnance relative à la gestion des capitaux marchands de l'Etat, les banques publiques sont placées sous la tutelle du ministère des finances. Le capital social de la banque initialement fixé à 15 millions DA a évolué comme suit2 :

Chapitre 3 : Analyse et suivie d'une opération d'importation par CREDOC au sein de CPA de TIZI OUZOU

Tableau n°4: évolution du capital social de CPA

| Année | Capital |
|-------|-----------------|
| 1966 | 15 Million DA |
| 1983 | 800 Million DA |
| 1992 | 5,6 Million DA |
| 1994 | 9,31 Million DA |
| 1996 | 13,6 Million DA |
| 2000 | 21,6 Million DA |
| 2003 | 23,5 Million DA |
| 2006 | 29,3 Million DA |
| 2010 | 48,3 Million DA |

Source : <http://www.cpa-bank.dz>. Consulter le 25juillet 2021

1-3-Evolution du CPA

Le crédit populaire algérien à la qualité de banque de dépôts et habilité à apporter ses concours financiers aux professions libérales. En 1985, le CPA donne naissance à la BDL, par la session de 40 agence, le transfert de 550employés de cadre 8900comptes clientèle.

- En 1988, le CPA est devenue une entreprise publique économique par action, dont le capital est propriété exclusive de l'Etat.
- En 1990, l'échelon intermédiaire entre la direction et les agences a été supprimé. Des Unités conçues comme reproduction de la direction générale ont été remplacés par des Succursales.
- En 1992, les structures centrales ont été réorganisées par la création de la direction adjointe(DGA), regroupe plusieurs directions centrale.
- En 1995, le CPA a adopté de nouveaux organismes d'exploitation visant à adopter l'architecture commerciale de la banque à une économie de marché.
- Après avoir satisfait les conditions d'éligibilité prévue par les dispositions de la loi sur la monnaie et du crédit (Loi 90- 10 avril 1990), le CPA a obtenu le 7 avril 1997 son agrément du conseil de la monnaie et du crédit, devenant ainsi la deuxième banque à être agréée3.

Chapitre 3 : Analyse et suivie d'une opération d'importation par CREDOC au sein de CPA de TIZI OUZOU

- 1- Document interne de la CPA agence n°194 Tizi-Ouzou.
- 2- Document interne de la CPA agence n°194 Tizi-Ouzou
- 3- Document interne de la CPA agence n°194 Tizi-Ouzou
- 4- Document interne de la CPA agence n°194 Tizi-Ouzou
- 5- Document interne de la CPA agence n°194 Tizi-Ouzou.
- 6- Document interne de la CPA agence n°194 Tizi-Ouzou.
- 7- Document interne de la CPA agence n°194 Tizi-Ouzou.

Section 2 : Les fonctions principales et objectifs des différents services de CPA fonction et objectifs des différents services de CPA

1.fonction du CPA

La banque remplit une multitude de fonctions, depuis la gestion des moyens de paiement, Jusqu'à la création de produit très complexe dont la sophistication et la prolifération sont aujourd'hui en partie remise en cause.

Le CPA est définie par ses statu comme banque universelle, il a pour fonction le financement de l'économie et de collecte des ressources, et de ce fait à une plus grand efficacité dans ses modes d'intervention.

Ainsi et pour avoir remplir convenablement ses fonctions, et pour répondre aux nouveaux besoins de marché, la banque doit ouvrir à un redépoyent de ses moyens humais et matériels et à l'amélioration de ses capacités, pour ce faire elle doit :

- Satisfaire les clients par l'aptitude a offrir des produits et des services répondant a leurs besoins.
- Assurer un développement harmonieux de la banque dans les domaines d'activités qui la concernent.
- Renforcer la disposition de contrôle.
- Améliorer et rendre plus efficace la gestion en vue d'assurer les mutations nécessaires.
- Développer le commerce par l'introduction de nouvelles techniques managériales et de marketing.
- Gérer de façon plus performante les ressources humaines.
- Améliorer et développer les systèmes d'information et les moyens informatiques.
- Gérer avec dynamisme la trésorerie de la banque (DA et Devise), les prises de participation au niveau national et à l'étranger.
- Maîtriser les emprunts et gérer activement la dette extérieure.
- Mettre en place renforcer la prévision et le contrôle4.

1.2 Services du CPA

Les jours et les années s'égrènent, mais la raison d'être une banque demeure immuable et sereine : service son client. Dans le présent comme dans l'avenir, c'est toujours le client qui décidera du chemin. Tous en conviennent : 'le client va devenir plus exigeant, plus avisé'. Le client demandera d'avantage de produit et services. Le challenge pour le crédit populaire

Chapitre 3 : Analyse et suivie d'une opération d'importation par CREDOC au sein de CPA de TIZI OUZOU

d'Algérie sera d'offrir des produits adaptés à cette demande à travers des services plus performants certes, mais aussi au profit d'une clientèle mieux segmentée.

1-4-2-1-service crédit : le service crédit est chargé d'étudier les dossiers de crédit, évaluer les risques et proposer des solutions de financement au comité de crédit. Ses missions sont :

Réunir tous les éléments nécessaires à l'étude et à l'appréciation de la demande de crédit du client.

- Mettre en place les crédits, les suivre et adresser des comptes rendus périodiques à la direction générale, à la direction du contrôle et le suivi des engagements, Inspection générale, D.E.G.C.
- Assurer le recouvrement des créances.

1-4-2-2-Le Service Contrôle : il est placé sous l'autorité du directeur d'agence et a pour but de rétablir l'auto Contrôle de l'agence, ainsi, il est chargé de :

- Pointer et vérifier les opérations de chaque compartiment.
- Relever toute erreur, la signaler et suivre sa régularisation.
- S'assurer que toutes les opérations sont enregistrées et que toutes les pièces justificatives sont réunies.
- Réaliser les travaux annexes (confection duplicata des documents comptables).

1-4-2-3-La cellule animation commerciale : elle est en étroite collaboration avec le chef d'agence et a pour mission d'appliquer le plan d'animation commerciale de la banque.

Son activité essentielle est de :

- Prospecter et démarcher la clientèle potentielle.
- Visiter régulièrement la clientèle acquise.
- Promouvoir la vente des produits de la banque.

1-4-2-4- Le service des opérations du commerce extérieur : il est chargé d'exécuter les opérations qui lient les clients nationaux avec leurs partenaires étrangers. A ce titre il est chargé de :

- Réaliser les transferts et les rapatriements.
- Domicilier les opérations du commerce extérieur (import et export).

Chapitre 3 : Analyse et suivie d'une opération d'importation par CREDOC au sein de CPA de TIZI OUZOU

- Gérer les contrats et octroyer les garanties.
- Rechercher en collaboration avec la division du commerce international des lignes de crédits extérieurs et assister la clientèle dans le montage des dossiers Financiers.
- Exécuter les opérations avec l'étranger dans le cadre réglementaire.
- Elaborer des statistiques destinées à la hiérarchie et aux instances de contrôle des changes de la Banque d'Algérie.

1-4-2-5-Le service administratif : il est chargé de :

- Elaborer le budget et s'assurer de sa réalisation.
- Gérer les dossiers individuels du personnel.
- Veiller à l'application rigoureuse des normes de sécurité.
- En outre, il est chargé de veiller au paiement à bonne date des impôts et des charges d'assurances, de la maintenance du matériel de l'agence. Il est également chargé de la gestion des imprimés et des fournitures de bureau.
- Elaborer des statistiques destinées à la hiérarchie et aux instances de contrôle des changes de la Banque d'Algérie.

1-4-2-6-Le service caisse : le service caisse a pour fonction de recevoir les dépôts d'espèces, d'exécuter des virements pour le compte de la clientèle et d'effectuer les règlements ou paiements ordonnancés par celle-ci dans la limite des montants dont elle dispose.

Ce service est donc chargé d'exécuter des opérations comportant un mouvement d'espèces ou un mouvement de compte à compte, de suivre le traitement des comptes de la clientèle et de certains autres comptes et de remplir les tâches administratives qui lui incombent.

En synthèse, le rôle du service caisse est le suivant⁶ :

- Maintenir le contact étroit et constant avec clientèle qui se présente à ses guichets.
- Exécuter les opérations qui lui sont confiées par la clientèle ainsi que celles manant des sièges de l'établissement ou de ses correspondants.
- Assurer la trésorerie du siège et, s'il y a lieu des bureaux rattachés.
- Gérer certaines valeurs.
- Vieller à la conservation des documents dont il a la garde.

Chapitre 3 : Analyse et suivie d'une opération d'importation par CREDOC au sein de CPA de TIZI OUZOU

L'organisation de service caisse doit être conçue en fonction de 04 notions fondamentales : la notion d'exploitation, la notion d'engagement, la notion de trésorerie et la notion de sécurité selon la circulaire 01-003 du 25/09/1999, le service caisse est composé d'une manière générale de 2 compartiments :

- Front office : regroupe les activités réalisées au guichet.
- Back office : regroupe les opérations hors guichet.

1-4-2-7-Le service portefeuille : le service portefeuille est chargé du traitement des chèques et effets payables en dinars et remis par le client en vue de leur escompte ou leur encaissement et celui de leur présentation au débiteur pour recouvrement ainsi que la mobilisation des crédits.

L'organisation du service portefeuille est conçue en fonction de trois notions fondamentales : la notion de risque, la notion de trésorerie, la notion d'exploitation⁷.

Le crédit populaire algérien comme toutes les banques algériennes qui réalisent des opérations du règlement et ou financement à l'international, est amenée à mieux connaître et maîtriser les normes et techniques régissant avec qualité les opérations du commerce international.

Section 3 : réalisation d'une opération d'importation par le Credoc

Afin de clarifier la procédure d'émission d'un crédit documentaire et de mettre en évidence ses caractéristiques (intervenants, coûts, etc.), nous avons essayé de collecter les données nécessaires liées au processus d'importation pour lequel le paiement a été effectué.

- Méthodologie opté dans le cas d'une opération d'importation par le Credoc

Dans ce cas on va aborder plusieurs points :

Approche et stratégie de recherche

- **approche de recherche** : dans un travail de recherche, les études qualitatives qui pour but de comprendre ou d'expliquer un phénomène (comportement de groupe, un phénomène, un fait ou un sujet). Il s'agit d'une méthode de recherche plus descriptive et qui se concentre sur des interprétations, des expériences et leur signification. Ce type d'étude s'appuie sur une collecte de données obtenues grâce à deux méthodes principales : observations, entretiens. Et les études quantitatives qui servent à prouver ou démontrer des faits en quantifiant un phénomène. Ici Les résultats sont souvent exprimés sous forme de données chiffrées (statistiques). ces deux études représentent des approches complémentaires. Il s'agit pour son auteur de bien distinguer la première de la seconde.

Comme il y'a l'étude mixte qui fait référence à la combinaison et à l'intégration de méthodes

qualitatives et quantitatives dans une même étude. Donc dans notre étude il s'agit d'étude

qualitative.

- **La stratégie de recherche** : l'étude de cas est une étude approfondie d'un fait, d'un sujet, d'un phénomène, d'une institution ou d'un groupe de personnes, le but de cette étude est d'apporter des informations qualitatives à travers une étude spécifique d'un cas déterminé.

Chapitre 3 : Analyse et suivie d'une opération d'importation par CREDOC au sein de CPA de TIZI OUZOU

2-1-2-Justification du choix de l'entreprise CPA de Tizi-Ouzou

La CPA possède une expertise et les connaissances pour répéter les tendances du marché.

- La pourra analyser, proposer des solutions et planifier des finance à long termes.

2-1-3-La méthode d'analyse des données

L'analyse de contenu est une technique de traitement de données préexistantes par recensement, classification et quantification des traits d'un corpus. Existe trois types principaux d'analyse de contenu.

- Descriptive : avec plus ou moins de détail et de finesse on détermine les éléments et les catégories d'un corpus
- Structurale : de plus tous ces éléments ont des rapports entre eux, et l'on cherche alors faire apparaître ces liens en croisant les éléments entre eux.
- Verticale : on peut dire que dans les deux types précédents l'analyse reste horizontale puisqu'on ne sort pas du corpus, elle devient verticale lorsque des éléments hors du corpus sont utilisés.

2-2-Objet de l'opération

L'opération consiste en une importation de **155.000.00EUR** d'une **central a béton** par un importateur algérien qui est chargé de la transformation

Les intervenants dans cette opération sont :

- **Le donneur d'ordre** : L'importation algérien (M).
- **Le bénéficiaire** : L'exportateur étranger(X).
- **La banque émettrice** : CPA agence de Tizi-Ouzou.
- **La banque notificatrice** : société général

2-3-Déroulement de l'opération

Le contrat commercial conclu entre l'importation M et l'exportation X consiste à ce que X fournisse à M une central a béton d'un montant de **155.000.00EUR**, à travers un crédit documentaire irrévocable payable à vue.

Les étapes de ce processus, du prélèvement au paiement, sont les suivantes :

2-3-1-L'ouverture du crédit documentaire

Les étapes de l'ouverture de Crédit documentaire sont:

Chapitre 3 : Analyse et suivie d'une opération d'importation par CREDOC au sein de CPA de TIZI OUZOU

2-3-1-1-Demande d'ouverture d'un Crédit documentaire: le 16/10/2015, un importateur algérien s'est présenté à l'Agence CPA à TIZI OUZOU avec les documents suivants afin de déterminer le lieu du processus d'importation.

- Facture pro-forma.
- Attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation.
- Engagement d'importation.
- Et il doit remplir une demande d'ouverture de Credoc et une demande de domiciliation.
- Le conseiller clientèle charge de domiciliation a vérifié par Chick –list domiciliation import. (**Voir annexe N°1 :**).

Il ouvre alors le dossier de domiciliation qui englobe les documents suivants :

- Demande d'ouverture de crédit documentaire. (**Voir annexe N°5**)
- Facture pro-forma. (**Voir annexe N°6**)
- Engagement d'importation.
- Attestation de la taxe de domiciliation bancaire opération d'importation. (**Voir annexe N°4 et 5**)
- L'agent charge de l'opération de domiciliation procède à la vérification des documents présentés il s'est assuré que :

La demande de domiciliation: est Signe par l'importateur est correctement renseignée et englobe les informations suivantes :

- Nom et prénom ou raison social de l'importateur.
- Adresse.
- capital social.
- numéro d'identification statistique (NIS).
- numéro d'immatriculation de registre de commerce.
- numéro d'identification fiscal (NIF).
- Code d'activité.
- Nature de marchandise.
- Origine, provenance.
- Destination de la marchandise (revente en l'état, équipement, fonctionnement ou transformation, service).
- numéro et la date de la facture pro-forma.
- Nom de fournisseur.

Chapitre 3 : Analyse et suivie d'une opération d'importation par CREDOC au sein de CPA de TIZI OUZOU

- Montant en devise avec la mention (maximum ou environ), date probable de règlement tarif douaniers.
 - Mode de paiement : à vue.
 - Nature de contrat.
 - Adresse et lieu d'attachement d'impôts.
 - Une mention qui désengage la CPA de tout risque de change.
- **La facture pro-forma** : englobe les informations suivantes qui doivent être conforme au règlement :
- Porte les mêmes données que la demande de domiciliation.
 - Comporte le cachet humide du fournisseur.
 - Précise : -Le pays d'origine de la marchandise (**TUREQUE**).
 - Pays de provenance de la marchandise.
 - Le prix unitaire de la marchandise (**141.000,00EUR**).
 - Les délais de livraison (**A VUE**) .
 - Mode de règlement : **L/C (lettre de crédit)**.
 - Incoterm **CFR (fret payable d'avance)**.
- **Engagement** : les frais de transport de port d'embarquement (EVYAP PORT TURQ) jusqu'au port d'arrivée (ALGER PORT) et celles d'assurance sont dans le montant de la marchandise.

2-3-1-2- Domiciliations de l'opération : l'importateur demande une domiciliation de l'opération auprès de la société générale en remplissant un pré-imprimé interne et en présentant une facture pro-forma ou le contrat commercial de l'opération et une attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur importation qui exige par la loi de finance complémentaire pour la revente en état de la marchandise.

La société générale procède à la domiciliation en mettant d'un cachet de domiciliation portant un numéro de domiciliation comme suit :

15 : le code de la willaya de l'agence domiciliaire (Tizi-Ouzou).

02 : le code de l'agrément de la banque.

04 : le code de l'agrément du guichet domiciliaire.

2019 : l'année de domiciliation.

3 : trimestre.

10 : nature de contrat.

Chapitre 3 : Analyse et suivie d'une opération d'importation par CREDOC au sein de CPA de TIZI OUZOU

00006 : nature d'ordre chronologique du dossier.

EUR : devise de facturation selon la norme ISO.

Dans son article 73, la loi de finance de complémentaire institue une taxe de domiciliation bancaire sur les opérations d'importation de biens ou service. Cette taxe est acquittée au taux de 0.35 de montant de l'importation pour toute demande d'une domiciliation sans que le montant de la taxe ne soit inférieur à 20 000 Dinars.

-Frais de domiciliation :

Débit : compte client

Crédit : commission d'ouverture

Crédit : commission TVA

-Constitution de la provision :

Débit : compte client

Crédit : compte provision

L'agent du commerce extérieur transmet alors ce dossier à la direction des opérations documentaires, et il remet au client une copie des documents de domiciliation.

2-3-1-3-Ouverture de Credoc : après l'opération d'extourne l'agent charge de l'ouverture de Credoc sur DELTA(le système informatique de la banque) accède à l'ouverture du Credoc en prélevant les commissions d'ouverture comptabilisées comme suite :

Débit : compte client

Crédit : commission d'ouverture de Credoc

Crédit : commission d'engagement

Crédit : commission Swift

Crédit : TVA

L'agent du commerce extérieur saisie l'ouverture sur DELTA, et il enregistre l'opération sur un registre spécial à cet effet sous un numéro chronologique.

2-3-1-4-Emission du Credoc par SWIFT MT 700 : après avoir effectuée l'ouverture de Credoc sur DELTA le **BACK OFFICE** procède à l'émission du crédit documentaire en envoyant sur SWIFT MT 700 à **SOCIETE GENARAL AG** le 26 /08/19 pour ouverture à leurs caisses d'un crédit documentaire, dont les conditions sont :

- Type de crédit : **irrévocable et confirmé.**
- Date d'émission : **le 13/08/2019.**
- Date et lieu de l'expédition : **le 11/11 /2019.TURQUIE.**

Chapitre 3 : Analyse et suivie d'une opération d'importation par CREDOC au sein de CPA de TIZI OUZOU

- Adresse : **XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX.**
- Bénéficiaire: Exportateur X.
- Code devise et montant : **155.000,00 EUR.**
- Banque notificatrice : **SOCIETE GENERAL AG .**
- Envois partiels : **non autorisé.**
- Transbordement : **non autorisé.**
- Embarquement depuis port : **EVYAP PORT TURQ.**
- à destination du port : **ALGER PORT.**
- date ultime d'envoi : **11/11/2019.**
- description des biens : **CENTRAL A BETON .**
- incoterm : **CFR port Alger Algérie incoterms 2010.**
- 2/3 connaissements originaux (clean on board, date de jour) établi ou endossé a l'ordre de CPA notifie ordonnateur fret paye d'avance.
- 6 factures commerciales certifiant que la marchandise est à tous points de vue conformes à la pro-forma N°2019/728 du 25/07/2019 ;

Déclaration du bénéficiaire certifiant d'avoir envoyé par DHL (société de courrier expresse) à l'adresse du donneur d'ordre les documents suivants :

- 1/3 connaissement original
- 02 factures commerciales originales
- Certificat d'origine originale.

2-3-2-Réalisation du crédit documentaire (levée des documents)

L'importateur fait levée de documents par si étapes suivie :

2-3-2-1-Expédition de la marchandise et constitution du dossier : SOCIETE GENERAL G reçoit le SWIFT (Society for World wide Interbank Financial Télécommunication) et procède a l'ouverture du crédit irrévocable et conformé en faveur de son client bénéficiaire, cette dernière notifie l'émission du crédit à son client.

Le fournisseur (exportateur) est informé de l'émission d'un crédit documentaire en sa faveur le 25/08/2019 il procédera donc à l'expédition de la marchandise par voie maritime.

A ce moment il a déjà conclu un contrat de transport selon les conditions stipulées par le contrat commercial (CFR Alger Port), embarque la marchandise et récupère le jeu de connaissement maritime au nom de la société générale, il rédige la facture commerciale dont

Chapitre 3 : Analyse et suivie d'une opération d'importation par CREDOC au sein de CPA de TIZI OUZOU

il incluse les frais de transport et procède a la constitution du reste des pièces du dossier documentaire

Ensuite ce dernière, remet le dossier a sa banque **SOCIETE GENERAL AG** qui va le vérifie, ensuit il envoie les documents liés à la marchandise à son client comme il a été stipulé dans le contrat commercial à savoir deux plis séparés l'un par courrier DHL (société de courrier expresse) et l'autre par courrier EXPRESS à l'adresse de la banque émettrice (CPA). L'agent charge de l'opération CREDOC, informe le client algérien de la réception des documents et les lui remets.

En remettant les documents au client, il garde deux copies de la facture définitive et deux copies du connaissement .une copie est classée avec le dossier du CREDOC et l'autre copie adressée à la section de la domiciliation. Ensuite, il comptabilise l'opération de la levée des documents comme suit :

Débit: compte client Credoc.

Crédit: commission levée des documents.

Crédit: compte TVA.

Enfin le client procède au règlement au niveau de l'agence.

Comptabilisation des comptes internes à la banque :

Débit: compte client pour Credoc.

Crédit : compte liaison.

-Comptabilisation des commissions :**Débit:** compte client. **Crédit:** commission de règlement.

Crédit: commission Swift.

Crédit: TVA collectée.

2-3-2-2-Levées des documents et règlement

Après la réception des documents, la banque émettrice CPA fait un contrôle de conformité des documents, elle doit vérifier la facture commerciale et le connaissement maritime et les domicilies en mettant le même numéro de domiciliation.

Ensuite, la CPA convoque le client (importateur) pour vérifier et signer une levée de réserve attestant son acceptation et sa satisfaction.

Par ailleurs, cette dernière endosse le connaissement au nom de l'importateur algérien pour lui permettre le dédouanement de sa marchandise.

Chapitre 3 : Analyse et suivie d'une opération d'importation par CREDOC au sein de CPA de TIZI OUZOU

A la fin, l'agent du commerce extérieur transmet une copie de la levée de réserve au BACK OFFICE qui doit par la suite effectuer le transfert des fonds par virement SWIFT pour le règlement de **SOCIETE GENERAL AG**

-Règlement :

Débit : compte client.

Crédit : compte liaison.

2-3-3-L'apurement du dossier

L'agent chargé de l'apurement a reçu de la section Credoc :

- Une copie de la facture définitive.
- Un exemplaire de document de transport.
- Une copie de message SWIFT (Society for World wide Interbank Financial Télécommunication).
- La formule statistique 4 (représente un bon de prélèvement (achat) de devise sur le compte de la Banque d'Algérie).

Le dossier étant complet, l'agent chargé de l'apurement a vérifié que la valeur réellement importée et dédouanée est en conformité avec la valeur domiciliée et transférée, il apure le dossier.

Si le montant de la formule statistique 4 est inférieur au montant de la facture définitive il déclare le dossier « excédent de règlement » à la Banque d'Algérie dans le cas contraire il déclare le dossier « insuffisance de règlement ».

La banque doit déclarer toutes les opérations importées à la Banque d'Algérie juste après la réception de la formule statistique 4, et elle a un délai d'un mois pour les dossiers à échéance après le dossier règlement et quatre mois pour les dossiers d'importation à vue. Après avoir envoyé les déclarations la Banque d'Algérie effectue son propre contrôle au niveau de la CPA. Elle vérifie le taux de change appliqué, les documents présentés par l'importateur et envoyés par le fournisseur sont-ils originaux dans le cas contraire la CPA doit envoyer un courrier officiel au client pour le solliciter à ramener la pièce originale pour apurer son dossier.

Le crédit documentaire est une pratique bien établie comme la démontre la première étude de cas. L'importateur doit choisir judicieusement les documents qui doivent être sollicités, en contrepartie l'exportateur lui veillera à ce que les termes et les conditions de crédit

Chapitre 3 : Analyse et suivie d'une opération d'importation par CREDOC au sein de CPA de TIZI OUZOU

documentaire qu'il à reçus soit strictement conforme aux clauses de contrat singés par l'importateur.

Conclusion

Durant l'étude de cas effectue de la banque CPA porte sur le déroulement des opérations commerciales international il nous a été très bénéfique et il nous a permis de toucher a l'aspect pratique et de compléter ainsi les notions théoriques acquise durant notre projet d'étude et durant la formations

Nous avons essayé, à travers ce chapitre relatif à une importation d'une centrale a béton par crédit documentaire irrévocable et confirmé, de donne un aperçu pratique concernant la réalisation des opérations du commerce extérieure, réputées par leur aspect administratif. Durant notre stage au niveau de la CPA, nous avons constaté à quel point les opérations d'échanges du commerce extérieur peuvent être complexes et délicates, ce qui nécessite la mise en place de nouveaux instruments financière permettant le bon déroulement des opérations commerciales. Cela nous a permis en premier lieu de consolider nos connaissances déjà acquise pendant notre formation théorique. En second lieu, notre présence nous a permis d'avoir des connaissances plus étendues.

Dans la pratique le crédit documentaire est le moyen le plus utilisé dans la mesure où il apporte plus de sécurité et de garanties à chacune des deux parties grâce à sa capacité d'adaptation aux différentes situations. La banque qui représente alors, un élément de confiance entre importateur et exportateur est devenue le tiers dont la présence est indispensable.

Conclusion générale

Le commerce extérieur fait l'objet de nombreuses initiatives qui les entreprises devraient en tenir compte en ajustant et en améliorant leur approche, ainsi, la procédure nécessite la sélection et la mise en œuvre des moyens et moyens de paiement les plus appropriés qui assureront le recouvrement de la créance et assureront au vendeur que son partenaire remplit ses obligations.

Pour mener à bien le processus de commerce extérieur, les entreprises doivent passer en plusieurs étapes, les entreprises importatrices choisissent dans un premier temps le transport selon le matériel importé. Le plus largement utilisé dans le commerce international c'est le transport aérien et maritime en raison de la sécurité et de la rapidité de la situation transport pour la première fois.

Toutefois, les opérations de commerce international sont soumises à divers risques en raison de sa complexité, qui est la traduction des différents facteurs inhérents aux différents acteurs impliqués dans ces processus. Quant aux risques, ils résultent d'une part du fait que les contrats d'achat sont dans la plupart des cas libellés en devises étrangères, et d'autre part, selon les circonstances indépendant de la volonté des acteurs. Ainsi, le vendeur peut être confronté au non-paiement de ses marchandises à temps.

Après le problème de trésorerie du client, un phénomène normal ou une limite Politique. Aussi, son client peut refuser sa marchandise pour diverses raisons. Quant à l'acheteur, le plus gros risque auquel il est confronté est l'insuffisance de la marchandise. Reçu avec la personne qui l'a commandé. Il peut également connaître des retards de livraison préjudiciables à son activité.

Pour ces différentes raisons, les banques s'immiscent dans les transactions le commerce international. C'est ainsi que de nombreuses techniques ont été imaginées et offert aux comédiens. Les plus utilisées sont les techniques documentaires, c'est-à-dire les livraisons documentaires et les crédits documentaires qui sont des techniques qui offrent plus sécurité et assurance pour divers acteurs du commerce international.

De cette façon, le vendeur est sûr d'être payé tant qu'il respecte les termes du contrat. L'acheteur est également intéressé à recevoir ses marchandises en termes de qualité et de quantité au bon endroit et au bon moment.

Pour mener à bien le processus de commerce extérieur, les entreprises doivent passer en plusieurs étapes, les entreprises importatrices choisissent d'abord transport selon les matériaux importés. Le plus largement utilisé dans le commerce international c'est le transport aérien et maritime en raison de la sécurité et de la rapidité de la situation transport pour le premier.

Conclusion générale

La deuxième étape sera la sélection d'une police d'assurance pour se protéger contre les pertes qui pourraient survenir lors du transport des marchandises jusqu'à leur lieu. La politique d'abonnement est la politique la plus utilisée par les entreprises qui font appel à des fournisseurs, et les étrangers évitent souvent de négocier un contrat d'assurance à chaque transaction internationale.

L'étape du dédouanement est la troisième étape qui n'est pas moins importante que les étapes précédentes du processus des transactions commerciales internationales, notamment dans importations.

Au cours de notre travail sur terrain, nous avons essayé de dévoiler une grande partie du domaine du commerce extérieur et de clarifier les principaux outils et techniques de financement des opérations de commerce extérieur.

La plupart des opérateurs choisissent la technologie documentaire « CREDOC ». Il est considéré comme l'une des technologies de paiement internationales les plus recommandées Règlements de sécurité internationaux fournis par. Malgré les points négatifs ; Le crédit documentaire reste l'outil idéal dans les relations entre importateurs et exportateurs. En effet, cette technique concilie les deux parties : la banque s'engage à assurer à l'exportateur d'obtenir le règlement des marchandises fournies, s'il respecte les exigences de son client, et aussi d'assurer à l'importateur d'effectuer son règlement que contre la remise des documents prévus (marchandise conforme à ses attentes).

Durant notre stage effectué au sein du service étranger de l'agence CPA n° 194 de Tizi-Ouzou, nous avons constaté que le CREDOC occupe une place très importante dans le financement du commerce extérieur.

Nous avons suivi les étapes de déroulement de l'ouverture de CREDOC allant de la signature du contrat entre l'importateur et l'exportateur jusqu'à la réalisation financière (paiement) et la remise des marchandises importées et la bonne fin de l'opération du CREDOC.

Bibliographie

Les ouvrages

- Hikem Mymia et Houacine Meriem, « Le commerce Extérieur en Algérie pour la période 2010-2017: Cas du CPA de Tizi-Ouzou », Mémoire de fin d'études En vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences économiques Spécialité : Economie monétaire et bancaire, UMMTO 2018
- Jacquet (Jean-Michel) et Delbecq (Philippe) « Droit du commerce international » Edition : Dalloz, collection ! Cours Dalloz, Paris 2000.
- M. Patrik A. Messertin « le commerce international », 1^{ère} Edition, Paris 1
- HAMEDY Hayat, Op.cit, Pp 06-07.
- Une gestion rigoureuse.
- Augmentation de la période de remboursement de la dette extérieure
- BENDAHME Nassima : « les opérations du crédit » ; Mémoire de fin d'étude : Ecole Supérieure de Banque ; Alger ; 1999
- MICHEL RAINELLI (COMMERCE INTERNATIONAL) 9^{ème} Edition, Paris, 2003 p 44
- MICHEL RAINELLI (COMMERCE INTERNATIONAL) 9^{ème} Edition, Paris, 2003 p46
- MICHEL RAINELLI (COMMERCE INTERNATIONAL) , Op Cit p50
- S.Haddad ; les incoterms, édition collectif EPBI, Alger, janvier 2009, p.8. 12 Ibid
- Sylvie Graumann- Yettou, «commerce international, guide pratique», 6^{ème} DUNOD, Paris 2005. Document
- G. Legrand, H. Martini: commerce international, 3^{ème} édition, DUNOD, Paris, 2010, p154
- <https://www.boursedescredits.com>. 19/11/2017.
- H. Bestandji, les garanties bancaires dans le commerce international, édition ODPU, Alger, 1994, p.85.
- H. Bestandji ; les garanties bancaires dans le commerce international, édition ODPU, Alger, 1994, p. 86
- <https://banque.ooreka.fr/comprendre/grantie-bancaire>. 19/11/2017.19.20
- H. Bestandji ; les garanties bancaires dans le commerce international, édition ODPU, Alger, 1994, p.86

- LASARY, « le commerce international à la portée de tous », edition Dalloz, Belgique, 2005, p19
- LASARY, « Le commerce international », Edition Dunod, 2005, Page 192
- Michel Vasseur, « les transferts internationaux de fonds », recueil des cours de l'académie de droit international, 1994, page 130
- MONOD Didier-Pierre, « moyens et techniques de paiement internationaux », op. Cit, p.80
- DUBOIN.J et DUPHIL.F, Exporter pratique du commerce international, 16ème édition, Edition Foucher, Paris,2000, Page 152.
- Belkhiri mohand, moussouni kahina, mémoire de fin d'étude, le Swift dans le commerce extérieur, 2004, p56
- NAJI. J, « Commerce International », édition : renouveau Pédagogique INC- 2005, page : 360 361
- Document interne de la banque d'Algérie relatif au commerce extérieur.
- Documents interne de la banque d'Algérie relatif au commerce extérieur
- BEGUIN Jean-Marc, « L'essentiel des techniques bancaires », Edition Eyrolle, 2008, P56
- LEGRAND, GHILAINE, HUBERT MARTINI,
- Management du commerce international, ed Aubin, 1993, p 393
- L'amortissement fiscal est l'amortissement réel (physique) de l'équipement tandis que l'amortissement financier correspond à l'amortissement de la dette
- F,TALEB cours de magister ,droit bancaire et financier ,univ oran,2010-2011
- BENBAYER.h,cours « les produits dérivés » magister en droit bancaire et financier,univ oran,2010-2011
- Eurodevises : Devises placées, en Europe, dans une banque d'un pays différent du pays de la devise concernée
- BENHALIMA (A.), « Pratiques des Techniques bancaires », éditions, DAHLAB, 1997, P.107
- Article 543 bis du décret législatif n°93-08 du 25.04.1993
- FATIHA TALEB ,relations banques entreprise, cours de magister en droit bancaire et financier,univ oran,2011-2012
- Taleb,cours de magister,opcit,

Memoires

- Hikem Mymia et Houacine Meriem, « Le commerce Extérieur en Algérie pour la période 2010-2017: Cas du CPA de Tizi-Ouzou », Mémoire de fin d'études En vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences économiques Spécialité : Economie monétaire et bancaire, UMMTO 2018
- FATIHA TALEB ,relations banques entreprise, cours de magister en droit bancaire et financier,univ oran,2011-2012
- AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) : « Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie », mémoire de licence, HEC, Alger, 2011 albi.Nabila , « les opérations de commerce extérieur » école supérieur de banque, Alger 200
- Taggub.M, « les opérations de commerce international : cas de CPA Akbou 132 » université Abd-errahman Mira Bejaia, promotion 2015
- BENDAHME Nassima : « **les opérations du crédit** » ; Mémoire de fin d'étude : Ecole Supérieure de Banque ; Alger ; 1999
- Belkhiri mohand, moussouni kahina, mémoire de fin d'étude, le Swift dans le commerce extérieur, 2004, p56

GUIDES ET AUTRES DOCUMENTS

- Documents internes de la CPA.
- Mickael Benamran, Sendcloud Boutique en ligne « tout savoir sur les incoterms 2020 ».
- Cautionnements et garanties financières dans les travaux publics, page 4, paris, année2012.
- La garantie bancaire «Votre instrument de sécurisation des prestations et paiements», crédit suisse, page6, année 2010
- Guide de commerce extérieur, attijariwaffabank, 2010

JOURNALS ET REVUES

- Art. 46 du Journal Officiel N° 31, op. Cit, p 16. Consulté le 11Septembre 2021.
- Bernard Ourghanlian, PODCASTS du JDN, « balance commercial: définition et calcul», article du journal Tech -Attitude JDN publier le 01/02/2019 à 09 :01
- Baldegger B., Swiss International Entrepreneurship Survey 2010, Fribourg, 2011.

- Fascicule n°3, les garanties bancaires dans le commerce international, BNA d' Alger, 2004. Consulté le 19 Octobre 2021.
- Gleissner w. Grundlagen des riskomanagements im unternehmen, Munich, 2011.
- Neff M., Exportindustrie Schweiz – Erfolgsfaktoren und Ausblick, Zurich, 2011.
- Hollmann K., Mohammed-Zadeh S., Risk Management in Small Business, dans : Journal of Small Gestion d'entreprise, janvier 1984.
- Ojasalo J., A Model of risk Management in globalizing companies, dans : The Business Review, vol. 13, 2009

SITES

- <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/533c0b7206069.pdf>.
- <https://www.insse.fr>.
- <https://www.glossaire-international.com>.
- https://www.lantenne.com/La-lettre-de-transport-aerien-AIR-WAYBILL_a16942.html.
- <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/533c0b7206069.pdf>.
- <https://www.rachatducredit.com/la-definition-de-caution-de-soumission.html>.
- <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/533c0b7206069.pdf>.
- <https://www.sendcloud.fr>.
- <http://fr.reingex.com/Document-Commerce-International.SHTML>.
- <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/5385e848a8ffc.pdf>.
- <https://formation-achats.fr/incoterm-2020/incoterms-2020/>
- http://www.fondationinvest.ma/Boiteaoutis/Kit_investissement/INCOTERMS.pdf.
- <https://www.google.com>
- <https://www.gide.com/fr/actualites/algerie-reglementation-des-importations>
- <https://www.rachatducredit.com/la-definition-de-caution-de-soumission.html>.
- <https://www.waystocap.com/blog/fr/les-etapes-dune-operation-dexportation/>.
- <https://www.waystocap.com/blog/fr/les-etapes-dune-operation-dexportation/>.

Liste des tableaux

| | |
|---|----|
| Tableau N°01 : Tableau récapitulatif des différents incoterms..... | 15 |
| Tableau N °02 : Classement des incoterms selon le mode de transport. | 16 |
| Tableau N°03 : La différence entre le billet à ordre et la lettre de change | 44 |
| Tableau n°4 : Evolution du capital social de CPA | 62 |

Liste des figures

| | |
|---|----|
| Figures 1 : Le fonctionnement du système SWIFT | 39 |
| Figures 2 : Émission et la transmission du billet à ordre par le client | 41 |
| Figure 3 : L'utilisation de la lettre de change | 42 |
| Figure 4 : Organigramme de l'agence CPA n°194 de Tizi-Ouzou | 60 |

Liste des schémas

| | |
|---|----|
| Schéma 1 : fonctionnement de la garantie indirect | 30 |
| Schéma 2 : fonctionnement de la garantie direct | 31 |

Liste des annexes

Annexe n°1 : Fiche de contrôle

Annexe n°2 : Engagement de l'importation

Annexe n°3 : Engagement

Annexe n°4 : Avis d'acceptation la domiciliation

Annexe n°5 : Demande de domiciliation

Annexe n°6 : Facture pro-forma

Annexe n°7 : Formule 04

Annexe n°8 : Document équivalent au documents douaniers

Annexe n°9 : Facture pro forma

Annexe n°10 : Swift

Annexe n°11 : Crédit documentaire invocable et confirmé

Annexe n°12 : Demande d'ouverture par destinataire

Annexe n°13 : Demande d'ouverture d'un CREDOC

Table des matières

Remerciement

Dédicace

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale 01

Chapitre 1 : Approches théorique sur le commerce extérieur

Introduction 05

Section 1 : Histoire et évolution du commerce extérieur 06

1.1. Définition du commerce extérieur 07

1.2. Evolution du commerce extérieur 07

1.2.1.1. Monopole de l'Etat sur le commerce international : 1973/1987 07

1.2.1.2. Allègement du monopole de l'Etat sur le commerce international : 1988/1990 08

1.2.1.3. Les réformes et ses conséquences sur le commerce extérieur 1991/2002 08

Section 2 : les théories du commerce extérieur 10

Définition 10

Section 3 : les incoterms et les documents usuels du commerce extérieur 13

1.1. Les incoterms 13

1.1.1. Définition les incoterms 13

1.1.2. Objectif 13

1.1.3. Présentation des différents incoterms 13

1.1.3.1. Les incoterms de vente au départ 13

1.1.3.2. Incoterms de vente « arrivée » 14

3.1. Les documents 17

Conclusion 23

Chapitre 2 : Les techniques de financement et de paiements utilisés dans le commerce extérieur

| | |
|---|-----------|
| Introduction | 24 |
| Section 1 : les risques et les garantis bancaire liée aux opérations du commerce extérieur | 25 |
| 3.1. Définition d'un risque | 25 |
| 3.2. Les risques liés au financement du commerce extérieur | 25 |
| 3.2.1. Les risques liés au financement des importations | 25 |
| 3.2.1.1. Les risques associés à la remis documentaire | 25 |
| 3.2.1.2. Les risques associés au crédit documentaire | 26 |
| 3.2.2. Les risques liés au financement des exportations | 27 |
| 3.2.2.1. Le risque associé au crédit acheteur | 27 |
| 3.2.2.2. Les risques associés au crédit fournisseur | 27 |
| 3.2. Les garanties bancaires | 28 |
| 3.2.1. Définition de garantie bancaire | 28 |
| 3.2.2. Les différents types de garantie bancaire | 28 |
| 3.2.2.1. La garantie documentaire et la garantie à première demande | 28 |
| 3.2.2.2. La garantie directe et indirecte | 29 |
| 3.2.3. Les principales sortes de garanties bancaires | 31 |
| 3.2.3.1. La garantie de soumission ou adjudication (bid bond) | 31 |
| 3.2.3.2. La garantie de restitution d'avance | 32 |
| 3.2.3.3. La garantie de bonne exécution | 33 |
| 3.2.3.4. La garantie de retenue de garantie..... | 32 |
| 3.2.3.5. La garantie d'admission temporaire | 33 |
| 3.2.4. Les autres garanties particulières | 34 |
| 3.2.4.1. La garantie de découvert bancaire | 34 |
| 3.2.4.2. Les garanties de paiements à l'exportation | 34 |
| 3.2.4.3. Les cautions et garanties douanières | 34 |
| Section 2 : les instruments de paiement utilisé dans le commerce extérieure. | 35 |
| 1.1. Le Chèque | 35 |
| 1.1.1. Les différentes formes de chèque | 35 |
| 1.1.2. Les mentions obligatoires du chèque | 36 |
| 1.1.3. Les avantages du chèque | 37 |

| | |
|---|-----------|
| 1.1.4. Les inconvénients de chèque | 37 |
| 1.2. Le virement bancaire international « transfert » | 37 |
| 1.2.1. Les mentions du virement | 37 |
| 1.2.2. Les types de virement international : | 38 |
| 1.2.2.1. Le virement par courrier | 38 |
| 1.2.2.2. Virement par télex | 38 |
| 1.2.2.3. Virement par réseau SWIFT (society for Worldwide Interbank Financial telecommunication)..... | 38 |
| 1.2.3. Les avantages de virement | 40 |
| 1.2.4. Les inconvénients de virement..... | 40 |
| 1.3. Les effets de commerce..... | 40 |
| 1.3.1. Le billet à ordre (promissory note) (B/O): | 40 |
| 1.3.1.1. Les mentions obligatoires : | 40 |
| 1.3.1.3. Les inconvénients du billet à ordre : | 41 |
| 1.3.2. La lettre de change (bill of exchange) (B/L) | 42 |
| 1.3.2.1. Utilisation de la lettre de change | 42 |
| 1.3.2.2. Les mentions obligatoires de la lettre de change..... | 43 |
| 1.3.2.3. Les avantages de la lettre de change: | 43 |
| 1.3.2.4. Les inconvénients de la lettre de change:..... | 43 |
| 1.3.3. La carte bancaire internationale | 44 |
| 1.3.3.1. Les intervenants de la carte bancaire | 44 |
| 1.3.3.2. Les avantages de la carte bancaire | 45 |
| 1.3.3.3. Les inconvénients de la carte bancaire | 45 |
| Section 3 : les différentes techniques de financements du commerce extérieure. | 45 |
| 1-1 Les Techniques De Financement A Court Terme..... | 45 |
| 1.1.1. Le crédit de préfinancement..... | 46 |
| Définition | 46 |
| Caractéristiques | 46 |
| Conditions | 46 |
| 1.1.2. La mobilisation des créances nées sur l'étranger :..... | 47 |
| Définition | 47 |
| Caractéristiques | 47 |
| Procédures | 47 |

| | |
|--|-----------|
| 1.1.3. Les avances en devises | 48 |
| Définition | 48 |
| Caractéristiques | 48 |
| Déroulement de l'opération | 48 |
| 1.1.4. L'affacturage | 49 |
| Définition | 49 |
| Caractéristiques | 50 |
| Déroulement de l'opération | 50 |
| 1.2 : Les Techniques De Financement à Moyen Et Long Termes | 51 |
| 1.2.1. Le crédit fournisseur..... | 52 |
| Définition | 52 |
| Caractéristiques | 52 |
| 1.2.2. Le crédit acheteur | 53 |
| Définition | 53 |
| Caractéristiques | 54 |
| Conclusion..... | 57 |

Chapitre 3 : Analyse et suivie d'une opération d'importation par CREDOC au sein de CPA 194 de TIZI OUZOU

| | |
|---|-----------|
| Introduction | 58 |
| Section 1 : concept et historique du CPA 194 de TIZI OUZOU | 58 |
| 1-1-présentation du centre d'accueil « CPA 194 de Tizi-Ouzou » | 58 |
| 1-2- Historique du CPA..... | 61 |
| 1-3-Evolution du CPA..... | 62 |
| Section 2 : Les fonctions principales et objectifs des différents services de CPA fonction et objectifs des différents services de CPA | 64 |
| 1.fonction du CPA | 64 |
| 1.2 Services du CPA..... | 64 |
| 1-4-2-1-service crédit : | 65 |
| 1-4-2-2-Le Service Contrôle | 65 |
| 1-4-2-3-La cellule animation commerciale | 65 |
| 1-4-2-4- Le service des opérations du commerce extérieur | 65 |

| | |
|--|----|
| 1-4-2-5-Le service administratif | 66 |
| 1-4-2-6-Le service caisse | 66 |
| 1-4-2-7-Le service portefeuille | 67 |

Section 3 : réalisation d'une opération d'importation par le Credoc..... 68

| | |
|---|----|
| 2-1-2-Justification du choix de l'entreprise CPA de Tizi-Ouzou | 69 |
| 2-1-3-La méthode d'analyse des données | 69 |
| 2-2-Objet de l'opération..... | 69 |
| 2-3-Déroulement de l'opération | 69 |
| 2-3-1-L'ouverture du crédit documentaire | 69 |
| 2-3-1-1-Demande d'ouverture d'un Crédit documentaire | 70 |
| 2-3-1-2- Domiciliations de l'opération | 71 |
| 2-3-1-3-Ouverture de Credoc | 72 |
| 2-3-1-4-Emission du Credoc par SWIFT MT 700 | 72 |
| 2-3-2-Réalisation du crédit documentaire (levée des documents) | 73 |
| 2-3-2-1-Expédition de la marchandise et constitution du dossier : SOCIETE GENERAL | 73 |
| 2-3-2-2-Levées des documents et règlement | 75 |
| 2-3-3-L'apurement du dossier | 75 |

Conclusion 76

Conclusion générale 78

Bibliographie

Liste des tableaux et figures

Annexes

Table des matières

Résumé

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des transactions commerciales (importation et exportation) réalisées entre un pays donné et le reste du monde. Ces transactions engendrent une importante circulation des flux réels et monétaires, ce qui représente de nombreux risques d'où la nécessité d'utiliser des modes de financement offrant un maximum d'assurance aux importateurs et aux exportateurs.

Notre étude porte essentiellement sur la définition des aspects relatifs au commerce extérieur et tous ceux qui sont liés au processus d'importation et d'exportation en mettant l'accent sur les aspects pratiques ainsi que les principaux risques auxquels sont confrontés les opérations lors de la réalisation d'opérations de commerce extérieur.

Enfin l'analyse des procédures bancaires qui sont préalables à toute opération de commerce international permet au banquier de posséder une première estimation de l'opération commerciale de son client, après avoir examiné tous les éléments du contrat.

Mot clés : importation, exportations, crédit documentaire, le commerce extérieur, banque, paiement, financement.

Abstract

Foreign trade refers to all the commercial transactions (import and export) carried out between a given country and the rest of the world. These transactions generate a significant circulation of real and monetary flows, which represents many risks, hence the need to use financing methods offering maximum insurance to importers and exporters.

Our study focuses on the definition of aspects relating to foreign trade and all that is related to the import and export process with emphasis on the practical aspects as well as the main risks facing operations during carrying out foreign trade operations.

Finally, the analysis of the banking procedures that are prior to any international trade operation allows the banker to have a first estimate of his client's business operation, after having examined all the elements of the contract.

Keywords: import, exports, documentary credit, foreign trade, bank payment, financing.



Sommaire







Introduction générale



Chapitre I



Approches théorique sur le commerce extérieur



Chapitre II



**Les techniques de financement et de
paiements utilisés dans le commerce
extérieur**





Conclusion générale





Bibliographie





Annexes





Table des matières



Chapitre III

**Analyse et suivie d'une opération
d'importation par CREDOC au sein
de CPA 194 de TIZI OUZOU**
