

RÉPUBLIQUE ALGERIENNE DÉMOCRATIQUE ET POPULAIRE
Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique
Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou
Département des sciences commerciales
Spécialité : Finance et Commerce International



MÉMOIRE DE FIN D'ETUDES
Pour l'obtention du diplôme de Master en
Sciences Commerciales

Thème

Le financement des opérations du
commerce international
Cas d'importation par le crédit documentaire
Banque : BDL Tizi-Ouzou

Réalisé par :
Mlle CHIKH Amel

Dirigé par :
M^r OUALIKENE Selim

Member de jury

Président:	Mr.ABIDI Mohammed M.Conf	U.M.M.T.O
Rapporteur:	Mr. OUALIKENE Selim Professeur	U.M.M.T.O
Examinatrice :	Mme LOUGGAR Roza MAA	U.M.M.T.O

Session juillet 2023

Remerciements

Je tiens à remercier :

- Dieu de m'avoir donné le courage pour mener ce présent travail à terme.
- Mon encadreur Monsieur OUALIKENE Selim, pour son orientation, sa patience et ses conseils précieux, qui ont constitué un apport considérable dans la réalisation de ce travail malgré ses multiples occupations.
- Tous les enseignants qui nous ont accompagnés durant notre cursus universitaire et durant la préparation de ce travail.
 - Mr Said Ouslimane mon encadreur a la banque
 - BDL Boulevard Stiti Tizi ousou.



Dédicace

*À mes chers parents qui m'ont toujours soutenu
et montré le chemin vers la réussite
depuis le premier jour de mon parcours.*

*À mes frères Moumen Rabah et mon petit frère Timoh
qui m'ont soutenue durant mes études
et ma belle-sœur Liza et mes petits anges Dyhia et Elyane*

*Mes chères copines camélia et Leticia
Toute ma famille*

*À ma chère cousine Linda et sa sœur mina
À toute la promotion 2022-2023
À tous ceux que j'aime et qui m'aiment.*



Amel

Sommaire

Remerciement.

Dédicace.

Resumé.....05

Introduction générale

Partie Théorique

Chapitre I : Généralités sur le commerce international.

Introduction.

Section 1 : Définition et évolution de commerce international.....11

1- Définition.....11

2- Evolution du commerce international.....11

Section 2 : Les théories du commerce international.....17

1- Les théories traditionnelles.....17

2- Les nouvelles théories de commerce international.....24

Section 3 : Les incoterms et le mode de transport.....26

1- Présentation des incoterms.....26

2- Les incoterms selon le mode de transport.....31

Conclusion.

Chapitre II: Les instruments de règlement des opérations du commerce international

Introduction.

Section 1: Le financement du commerce international.

1- Instruments de paiement.....35

2- Techniques de paiement.....39

Section 2: La démarche d'une opération d'importation.

1- La démarche d'une opération d'importation.....45

2- L'assurance de marchandises.....47

Section 3: La domiciliation bancaire.

1- La définition de la domicilions bancaire.....	49
2- Les opérations dispensées de l'obligation de domiciliation bancaire.....	50
3- Documents d'ouverture du dossier domiciliation bancaire.....	50
4- La domiciliation des importations.....	51
5. La domiciliation d'exportation.....	53

Conclusion.

Partie pratique

Chapitre III: Etude de cas d'une opération d'importation dans la banque BDL.

Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil (Banque BDL).

1. Historique de la BDL.....	60
2. Organisation de la BDL.....	61
3- Organigramme de la Banque de Développement Local	77

Section 2 : Montage et réalisation d'une opération d'importation par le crédit documentaire au niveau de la BDL 147 de Tizi-Ouzou.

1. Présentation du contrat.....	80
2. Les étapes d'ouverture d'un crédit documentaire.....	80
3. La gestion de dossier d'ouverture du crédit.....	83

Section 3 : La procédure de déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire (Banque BDL).

1. Le traitement du dossier de la demande d'ouverture du credoc au niveau de « <i>BDL 147</i> ».....	87
2. Les étapes de la réalisation du Credoc.....	88
3. La remise des marchandises.....	89
4. L'apurement du dossier.....	89
5. Réception des messages transmis par le SWIFT et réalisation du CREDOC.....	90

Conclusion générale.

Bibliographie.

Annexes.

Liste des tableaux

N°	Titre	P
01	Evolution de la répartition des importations par Groupes d'Utilisation en Algérie.	15
02	Evolution des exportations, Période: premier trimestre des années2019-2020 en Algérie.	16
03	Classement des incoterms par groupe	27
04	Présentation de l'incoterm FAS selon la répartition des frais et des risques entre l'acheteur et le vendeur.	29
05	Les frais et les risques selon l'incoterm DDP.	31
06	Les incoterms selon le type de transport.	31
07	Avantages et inconvénients du chèque.	35
08	Avantages et inconvénients de la lettre de change.	36
09	Avantages et inconvénients de billet à ordre.	37
10	Avantages et inconvénients du virement bancaire.	38

Liste des Figures

N°	Titre	P
01	L'évolution de la balance commerciale 1962-1980.	13
02	Evolution des importations au cours du premier trimestre des années 2019-2020.	16
03	Fonctionnement d'un virement SWIFT.	38
04	Représentatif du contre remboursement.	39
05	Représentatif du crédit documentaire.	42
06	Les intervenants de la remise documentaire.	44
07	Organisation de service de la BDL 147.	79
08	Modèle de domiciliation importation	85

Résumé :

Le financement des opérations de commerce internationales est crucial pour faciliter les échanges commerciaux à travers les frontières. Les méthodes de paiement courantes incluent les lettres de crédits et les remises documentaires offrant une sécurité aux vendeurs. Ce résumé présente un aperçu des principales méthodes de financement utilisées dans le contexte du commerce international.

Le financement des opérations de commerce international offre aux entreprises des solutions diverses pour gérer les risques financiers et facilite les transactions commerciales. Le choix de la méthode de financement dépend du type de transaction, du niveau de risque perçu et de la relation entre les parties impliquées.

Summary :

Financing international trade transactions is crucial to facilitating trade across borders. Common payment methods include letters of credit and documentary remittances offering security to sellers. This summary provides an overview of the main financing methods used in the context of international trade.

The financing of international trade transactions offers companies various solutions to manage financial risks and facilitate commercial transactions. The choice of financing method depends on the type of transaction, the perceived level of risk and the relationship between the parties involved.

Introduction générale

Le commerce extérieur est considéré un pilier vital pour la santé économique d'un pays, il repose sur l'échange de bien et service entre les différentes nations quel que soit leur zone géographique, il désigne l'ensemble des transactions commerciales (exportation, importation), réalisée entre un pays donné et le reste du monde.

Le commerce extérieur est né du besoin ressenti par les hommes de faire des échanges au-delà des frontières géographique.

Cette évolution s'accompagne un accroissement des risques liés aux conditions de financement des importations.

Commerce extérieur, l'exportateur et l'importateur exigent respectivement des couvertures contre le risque de non-paiement et le risque de non livraison. Pour répondre aux exigences des deux opérateurs et couvrir les besoins de financement les importateurs font appel aux banques ou aux institutions financières spécialisées qui déterminent le moyen de financement la plus appropriées selon la transaction, la banque rassure les deux acteurs et leur assure le bon déroulement des opérations transactionnelles.

Donc les entreprises dans ses opérations à l'extérieur, notamment les importations doit obligatoirement solliciter une banque ayant la qualité d'intermédiaire agréée auprès de laquelle, elle s'engage à effectuer les opérations et les modalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur.

Actuellement dans les opérations du commerce extérieur la plupart des entreprises acceptent le crédit documentaire comme un instrument qui présente l'avantage de la certitude et une garantie limitant le risque commerciale du risque politique.

Pour éclairer mon travail qui porte sur le thème « le financement des opérations du commerce international » par le crédit documentaire cas d'importation, nous répondons à la problématique suivante :

- Quels sont les moyens de paiement des opérations du commerce extérieur, comment les banques financent –elles les opérations d'importation par le crédit documentaire ?

De ce fait on doit répondre aux questions suivantes :

- Quelles sont les techniques de paiement ?

- Quelles sont les instruments de paiement ?
- Comment réussir une démarche d'une opération d'importation ?
- En quoi consiste la domiciliation bancaire ?

Le but de notre travail dans ce mémoire les étapes de déroulement d'une opération d'importation à l'international moyennant le crédit documentaire.

Pour reprendre à notre problématique nous avons articulé le travail de recherche en trois chapitres :

Chapitre 1 : Généralité sur le commerce international.

Chapitre 2 : Les instruments de règlement des opérations du commerce international

Chapitre 3 : Cas pratique : Conduite d'une opération d'importation dans la banque BDL de Tizi-Ouzou.

Partie Théorique

Chapitre I :

Généralités sur le commerce international.

Introduction.

Section 1 : Définition et évolution de commerce international.

Section 2 : Les théories du commerce international.

Section 3 : Les incoterms et le mode de transport.

Conclusion.

Introduction :

Le commerce international est un domaine qui fait intervenir des acteurs qui sont généralement situés dans des pays différents voire même des continents distincts.

Donc la caractéristique première du commerce international est la distance qui sépare ses acteurs. En plus de la distance la langue est aussi un obstacle dans les échanges internationaux.

En définitive, le commerce extérieur peut être considéré comme l'ensemble des échanges entre un pays et l'ensemble de ses partenaires extérieurs. Et le commerce international peut donc être défini comme l'ensemble de transactions commerciales entre les différentes nations du monde.

Section 1 : Définition et évolution du commerce international :**1- Définition :**

Au sens strict, le commerce international concerne les opérations d'achat et de vente de biens réalisées entre des territoires économiques différents. La valeur des exportations moins celle des importations constitue le solde commercial.

Au sens large, le commerce international inclut aussi les transactions internationales de services (transports, assurance, tourisme, etc.). Les échanges internationaux de biens et de services sont comptabilisés dans le compte des transactions courantes de la balance des paiements. La valeur des exportations est enregistrée en crédit et celle des importations en débit. La différence – l'excédent ou le déficit – est appelée solde.¹

2- Evolution du commerce international

L'évolution du commerce international depuis sa naissance jusqu'à nos jours peut se présenter en quatre grandes étapes : l'étape entre (1800-1913), l'étape entre (1913 -1945), La période 1945 jusqu'à 1990 et enfin La période 1990 à nos jours.

2-1 Période 1800 jusqu'à 1913

C'était le siècle de rupture, vu les nouveaux changements que le monde a enregistré durant cette période, on peut citer quelques principaux facteurs comme :

- Révolution industrielle qui a permis sans précédent des échanges.
- Révolution démographique ou la population du monde est multipliée par 3.
- Diversification des systèmes bancaires et le développement des bourses.
- Révolution des transports et l'organisation des marchés internationaux.

Ces facteurs et plusieurs autres, ont contribué à l'épanouissement du commerce international où il a augmenté au 18^e siècle à un rythme supérieur à celui de la production mondiale, notamment sa multiplication par 25 durant cette période.²

2-2 Période 1913 jusqu'à 1945

Le début de cette période est marqué par la spécialisation des pays européens dans la production et l'exportation des produits manufacturés et l'importation des matières premières des autres régions du monde.

¹ - BEITONE (A) et autres « dictionnaire des sciences économiques », 6^e édition. p79

² - MUCCHIEL. J. L. (2005), « Relations économiques internationales », Panthéon, Sorbonne, Paris, P. 25.

Les échanges internationaux augmentent plus rapidement que la production mondiale impliquant une interdépendance croissante des nations. Les premiers pays commerçant ayant développé leur commerce extérieur étaient la grande Bretagne puis la France et suivirent d'autre. Toutefois, cette période est marquée par des troubles politiques, sociaux et économiques, notamment les deux guerres mondiales (entre 1914_1918 puis entre 1939_1945) et la crise économique (1921_1929).³

2-3 Période 1945 jusqu'à 1990

Cette période se caractérise par un commerce hiérarchique après la seconde guerre mondiale, marqué par la naissance d'une nouvelle puissance (Etats-Unis) et le recul de l'Europe. En effet, l'essentiel du commerce mondial s'effectue au sein du monde industriel «70% du commerce total ». Les pays en voie de développement, en réalisant un peu plus d'un quart (27%) et les pays en transition seulement (3%). La majeure partie de ces échanges est réalisée à l'intérieur de la « triade » : les quatre cinquième des échanges internationaux ont pour origine ou pour destination l'un des trois pôles.

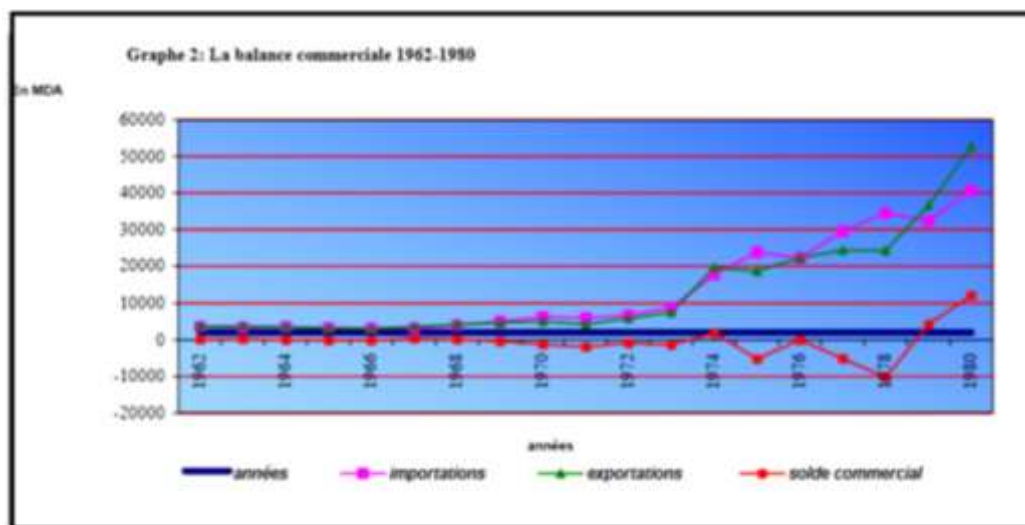
En outre, les pays du « Nord » commerçant surtout entre eux : les trois quarts de leurs exportations sont destinés à d'autres pays du « Nord » tandis que l'intégration commerciale est faible pour les pays du « Sud » qui commercent principalement avec le « Nord ».

Le commerce « Nord-Nord » constitue donc le moyen lourd du commerce mondial jusqu'à 1970, l'essor du commerce international des pays industriels a été plus rapide que celui des pays développés. Il en a résulté alors une tendance à la marginalisation des pays du tiers monde dont la part dans le commerce mondial a régulièrement baissée (27% en 1952. 17.5% en 1970).

Pendant la décennie 70, les deux chocs pétroliers ont provoqués un retournement qui a permis aux pays développés de retrouver en 1980 leur position de 1952. En revanche-les années 80 ont marqués une nouvelle régression avec le choc pétrolier et la chute des prix de la plus part des matières premières.

Le graphique suivant illustre l'évolution comparée des importations et des exportations algériennes durant la période allant de 1962 à 1980.

³ - G. Legrand et H. Martini, « évolution de commerce international », édition Dalloz, 2007, P.117.

Figure 01 : L'évolution de la balance commerciale 1962-1980.

Source : ONS : « Repères statistiques 1970-2002 » Edition 2005.

Commentaire :

D'après Le graphique on conclut que:

- L'effondrement des importations et des exportations durant les deux premières années de l'indépendance (1962 – 1963), effondrement dû au départ des étrangers et donc à la baisse de leur consommation ; cette dégradation a duré jusqu'en 1966.
- A partir de 1967, et plus exactement de 1968, un accroissement des importations est clairement visible. Il est dû à l'accroissement des investissements publics dans le secteur industriel.
- Les exportations, de leur côté, ont suivi une évolution analogue ; leur dépression au début de l'indépendance est due selon M.TEHAMI à deux facteurs essentiels :
 - D'une part à la baisse des produits agricoles ;
 - D'autre part, à la mise en place d'un code contingentaire et tarifaire.

2-4 Période 1990 à nos jours

Le début des années 90 semble montrer à nouveau un déplacement du centre d'impulsion du commerce international vers les pays du Sud, les exportations des pays en voie de développement ont crû en volume de plus de 9.5% à partir de la fin de 90. Cette période est marquée par l'instauration des institutions internationales. Tout d'abord, le commerce mondial augmente fortement en 1994 (+11%) après plusieurs années de relative stagnation. La hausse s'explique essentiellement par une reprise économique en Europe après une année 1993 particulièrement mauvaise.

Cette hausse amorce une période de cinq années (1994-1998) durant lesquelles les échanges internationaux vont fortement augmenter (+7% /an en moyenne), notamment grâce à la baisse des coûts de communication et de transports, ainsi qu'à la libéralisation des échanges commerciaux dans le cadre de l'OMC (organisation mondiale du commerce) qui a été créée en 1995. A cela il convient d'ajouter l'amplification du phénomène de délocalisation menée par les multinationales issues des pays industrialisés vers les pays émergents, ainsi que la multiplication des projets de fusion et acquisitions entre les deux rives de l'Atlantique.

En 1998, la crise des pays émergents (notamment asiatiques) entraîne une rupture de la dynamique des échanges, en effet, la sortie des capitaux de ces pays va les plonger dans une violente récession. Plusieurs pays émergents vont alors faire évoluer leur stratégie économique pour devenir mercantilistes et ainsi accumuler des devises et pouvoir faire face à ce type de situation.

Ensuite, en 2000 et 2001, intervient respectivement la crise de la bulle internet et l'intégration de la Chine au sein de l'OMC, ce qui marque le début d'une nouvelle ère du commerce international. En effet, dans le même temps, les pays émergents développent leur stratégie basée notamment sur le faible coût de leur main d'œuvre, pour attirer les multinationales afin qu'elles produisent dans leurs pays pour ensuite réexporter tout ou partie de cette production dans les pays industrialisés (Europe et États-Unis en tête). Dès lors, les chaînes de valeur s'allongent, se fragmentent nécessitant ainsi l'intervention de plusieurs intermédiaires et la multiplication des échanges entre les pays car les composants d'un même produit passent plusieurs fois les frontières. Au niveau comptable, ce phénomène accroît les chiffres du commerce extérieur qui augmentent de près de +70% entre 2000 et 2007. La crise de 2008-2009 vient alors stopper net cette dynamique avec un effondrement brutal du commerce international.⁴

⁴ - OMC, « Rapport sur le commerce mondial », 2013, site web : <http://www.bsi-économica.org>, date de consultation : 02-05-2021.

Tableau 01 : Evolution de la répartition des importations par Groupes d'Utilisation en Algérie.⁵

GROUPES D'UTILISATION		Premier trimestre 2019			Premier trimestre 2020 ^a			Unité : en millions	
Code GU	Intitulé GU	DD	USD	Structure (%)	DD	USD	Structure (%)	Classement	Evolution (%)
1	Biens Alimentaires	228 368,54	1 925,02	16,98	233 370,11	1 936,46	21,23	3	0,59
2	Energie et Lubrifiants	19 640,77	165,56	1,46	56 094,69	465,46	5,10	6	181,14
3 et 4	Produits Bruts	61 946,87	522,18	4,61	70 717,84	586,80	6,43	5	12,38
5	Demi-Produits	344 735,14	2 905,93	25,64	233 808,49	1 940,10	21,27	2	-33,24
6	Biens d'Equipements Agricoles	14 668,02	123,64	1,09	7 513,52	62,35	0,68	7	-49,58
7	Biens d'Equipements Industriels	488 663,68	4 119,17	36,34	324 048,33	2 688,89	29,48	1	-34,72
8 et 9	Biens de Consommation (non-alimentaires)	186 520,18	1 572,27	13,87	173 745,34	1 441,70	15,81	4	-8,30
Total		1 344 543,21	11 333,78	100%	1 099 298,34	9 121,76	100%		-19,52

Source : Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie Période: Premier trimestre 2020.

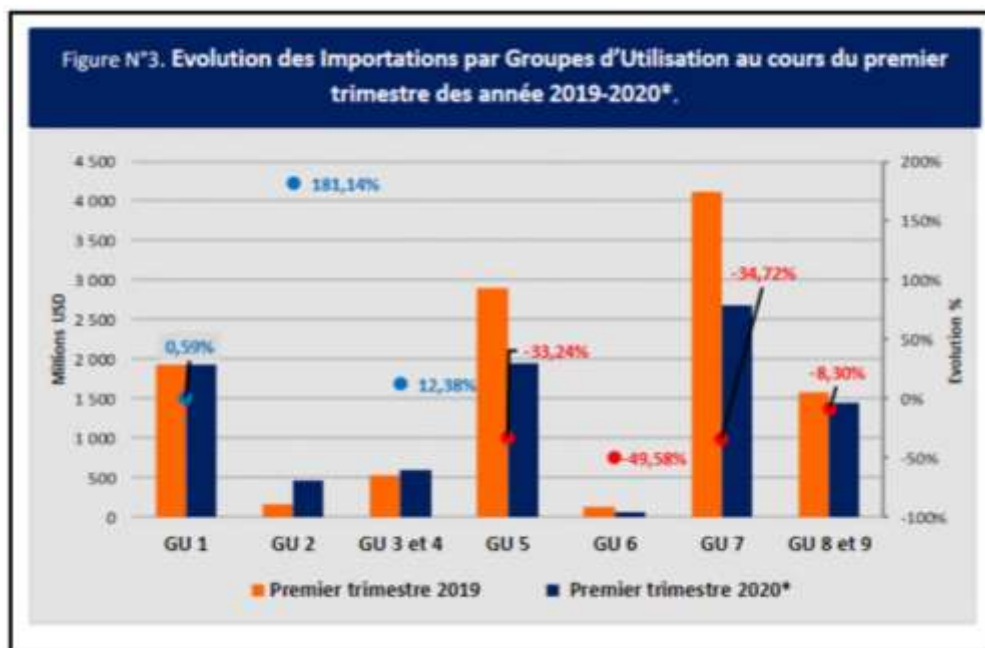
Commentaire :

- Les importations globales ont marqué un repli de 19,52% durant le premier trimestre de l'année 2020 par rapport à la même période de l'année 2019, en passant de 11,33 milliards USD à 9,12 milliards USD. Leur répartition par Groupes d'Utilisation fait ressortir ce qui suit:

- Des baisses de l'ordre de 49,58%, 34,72%, 33,24 et de 8,30% respectivement pour les biens d'équipements agricoles, les biens d'équipements industriels, les demi-produits et les biens de consommation non alimentaires.
- Des hausses de l'ordre de 181,14%, 12,38 % et de 0,59 %, concernant respectivement les synergies et lubrifiants, les produits bruts et les biens alimentaires.

⁵ - Direction des Etudes et de la Prospective

Figure 02 : Evolution des importations au cours du premier trimestre des années 2019-2020.



Source : Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie Période: Premier trimestre 2020.

Commentaire :

- La facture énergétique s'alourdit à nouveau et atteint 465,46 millions USD au cours du premier trimestre de l'année 2020, soit un accroissement exceptionnel de 181 % par rapport au premier trimestre de l'année 2019.

Tableau 02 : Evolution des exportations, Période: premier trimestre des années 2019-2020 en Algérie.

	Premier trimestre 2019			Premier trimestre 2020*			Evol(%)
	DZD	USD	Structure (%)	DZD	USD	Structure (%)	
PRODUITS HYDROCARBURES	1 124 898,09	9 483,51	93,51	848 117,84	7 038,39	92,40	-25,78
PRODUITS HORS HYDROCARBURES	78 054,39	658,04	6,49	69 732,49	578,70	7,60	-12,06
Total	1 202 952,48	10 141,55	100%	917 850,32	7 617,09	100%	-24,89

Unité : en millions

Source : Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie Période: Premier trimestre 2020.

Commentaire :

- *Les exportations globales ont marqué un repli de 24,89% au cours du premier trimestre de l'année 2020.*
- *En effet, les hydrocarbures ont représenté l'essentiel des exportations durant cette période avec une part de 92,40% de la valeur globale, marqués par une baisse non négligeable de l'ordre de 25,78% par rapport au premier trimestre de l'année 2019, pendant que les exportations hors hydrocarbures restent toujours marginales, avec seulement 7,60% de la valeur globale des exportations, soit l'équivalent de 578,70 millions USD, enregistrant ainsi une baisse de 12,06%.*

Section 2 : Les théories du commerce international**1- Les théories traditionnelles****1-1: La théorie du mercantilisme :****a- Objet et consistance de la théorie mercantilisme :**

La théorie du mercantilisme a été développée au XVI^{ème} siècle, elle affirmait que la richesse d'un pays est déterminée par le montant de ses avoirs en or et en argent.

En effet, cette théorie soutient que les pays devraient encourager l'exportation et décourager l'importation, et indique que la richesse d'un pays dépend du solde des exportations moins des importations. C'est-à-dire le solde de la balance commerciale doit être positif.

A ce titre, le gouvernement devrait jouer un rôle important dans l'économie pour encourager les exportations et décourager les importations en utilisant des subventions et des taxes.

À cette époque, l'or était utilisé pour le commerce de marchandises entre les pays. Cette conjoncture est caractérisée par la découverte de l'Amérique ; c'était la ruée de l'or vers l'Amérique.

De ce fait, l'objectif de chaque pays était d'avoir un excédent commercial, ou une situation où la valeur des exportations est supérieure à la valeur des importations, et d'éviter un déficit commercial, ou une situation dans laquelle la valeur des importations est supérieure à la valeur des exportations.

Si un pays possède de l'or en abondance, il est alors considéré comme un pays riche. Toutefois, si tous les pays suivent cette politique, il peut y avoir des conflits, car personne ne favoriserait l'importation. De ce fait, la théorie du mercantilisme croyait au commerce égoïste qui est une transaction à sens unique et ignorait l'amélioration du commerce mondial.

b- Les apports principaux et limites de la théorie mercantiliste :

Bien que, le mercantilisme soit l'une des théories commerciales les plus anciennes, il fait toujours partie de la pensée économique moderne. Plusieurs pays, à un moment ou à un autre, ont mis en œuvre une certaine forme de politique protectionniste pour protéger les industries clés de leur économie.

Alors que les entreprises exportatrices soutiennent généralement des politiques protectionnistes qui favorisent leurs industries ou leurs entreprises, d'autres entreprises et consommateurs souffrent du protectionnisme.

Les contribuables paient les subventions publiques de certaines exportations sous forme de taxes plus élevées. En outre, les restrictions à l'importation entraînent une hausse des prix pour les consommateurs, qui paient davantage pour les biens ou services fabriqués à l'étranger.

C'est pourquoi, la théorie mercantiliste n'a pas pu prendre en compte l'aspect lié à l'ouverture vers des échanges commerciaux entre les pays en tenant compte des retombées mutuellement bénéfiques pour le développement du commerce mondial.

Cette situation a davantage entraîné le phénomène inflationniste du fait de la détention d'un stock d'or par les pays sans qu'il y ait véritablement de la création de la richesse réelle.

1-2 : La théorie de l'avantage absolu d'ADAM SMITH :

Constituant le prolongement de la théorie mercantiliste en tentant d'expliquer de façon détaillée le libre-échange, la théorie de l'avantage d'Adam SMITH, marque le point de départ du développement de la première théorie du commerce international.

a- Présentation de la théorie d'ADAM SMITH :

Adam Smith a souligné l'importance du libre-échange pour accroître la richesse de toutes les nations commerçantes.

Il souligne que le commerce mutuellement bénéfique est basé sur le principe de l'avantage absolu.

En effet, sa théorie est basée sur l'hypothèse qu'il existe **deux pays, deux produits et un facteur (travail) de production**. Ainsi, la théorie d'Adam Smith est basée sur la théorie de la valeur du travail, elle affirme que le travail est le seul facteur de production et que, dans une économie fermée, les biens s'échangent en fonction des quantités relatives de travail qu'ils représentent. Le principe de l'avantage du coût absolu indique qu'un pays se spécialise et exporte un produit dans lequel il a un avantage de coût absolu.

Adam Smith souligne dans son ouvrage « essai sur les causes des richesses des nations parues en 1776 : **«Si un pays étranger peut nous fournir un produit moins cher que nous ne pouvons le faire, il vaut mieux l'acheter avec une partie des produits de notre propre industrie, employés de manière à nous procurer un avantage »**.

Selon cette théorie, le commerce n'apparaît que lorsqu'il existe des différences de coût absolu entre les pays.

b- Les apports et les limites de la théorie de l'avantage absolu :

Que se passe-t-il si un pays est le meilleur sur l'ensemble des secteurs de production ? Ricardo généralise le modèle de Smith et montre que tout pays a intérêt à se spécialiser dans le secteur dans lequel il dispose d'un avantage relatif. Il a montré les lacunes de la théorie de l'avantage absolu en démontrant que le commerce est également possible et bénéfique pour le pays disposant d'un avantage absolu dans les deux biens, mais lorsque l'écart d'efficacité n'est pas le même pour les deux produits.

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). De nombreuses questions peuvent venir à l'esprit après avoir vu la théorie de l'avantage absolu selon laquelle ce qui se passerait si un pays avait un avantage absolu dans tous les produits ou aucun avantage absolu dans aucun des produits.

Comment un tel pays bénéficierait-il du commerce ? Les réponses à ces questions ont été données par David Ricardo dans sa théorie de l'avantage comparatif.

1-3 La théorie de l'avantage comparatif de David RICARDO :

Dans la théorie de Ricardo, le commerce est déterminé par l'efficacité relative et non absolue de la production. Contrairement à la théorie de l'avantage absolu, il peut être démontré qu'il sera dans l'intérêt de chaque pays de s'engager dans le commerce puisque chaque pays trouvera un produit dans lequel il a un avantage comparatif.

Une spécialisation de la production se produirait et, comme les pays commerçants sont confrontés aux mêmes prix relatifs, une spécialisation se produirait dans des produits différents, facilitant ainsi les échanges entre les deux pays commerçants. Ce sont les différences technologiques qui déterminent les biens pour lesquels le pays a un avantage comparatif.

• Les limites de la théorie de Ricardo :

La théorie de Ricardo a été critiquée pour de nombreux motifs. A commencer par l'une des hypothèses fondamentales de la théorie classique du commerce est la théorie de la valeur du travail.

Cette théorie affirme que les coûts relatifs de production sont déterminés uniquement par les coûts de main-d'œuvre. Or que cette hypothèse semble irréaliste pour expliquer la cause du commerce.

En plus, Ricardo n'a pas pu expliquer pourquoi les coûts comparatifs diffèrent entre les pays. En effet, Heckscher, Ohlin et Samuelson ont répondu à cette question, qui a suggéré que les différences dans les dotations en facteurs et l'intensité des facteurs entraînent des différences dans les coûts comparatifs.

En outre, Ricardo n'a pas pu déterminer les termes de l'échange ou le taux de change exacts auxquels les échanges ont lieu.

Et par souci de simplicité, le modèle de Ricardo est le modèle $2 \times 2 \times 1$, mais si nous appliquons la théorie de Ricardo dans le cas de plus de deux pays et de plus de deux produits.

1-4 La théorie d'Heckscher-Ohlin- Samuelson (HOS) :

Heckscher – Ohlin tentent de comprendre ce qui permettrait d'expliquer l'existence de coûts comparés différents. Ils admettent, contrairement à Ricardo que les techniques de production peuvent être transférées d'un pays à l'autre. Dès lors, si les coûts de production sont différents, c'est parce que les prix de facteurs y sont différents. Ainsi, dans les pays richement dotés en facteur travail, le niveau des salaires est si bas qu'il pousse les entreprises à se spécialiser dans les secteurs intensifs en mains d'œuvre.

C'est ainsi qu'ils énoncent la loi des proportions des facteurs, en se fondant sur l'origine des différences de coûts. Selon ces auteurs, un pays tend à se spécialiser dans la production pour laquelle la combinaison des facteurs dont il dispose lui donne le maximum d'avantages. Chaque pays importe les biens qui incorporent des facteurs qui sont rares sur son territoire ou coûteux, et exporte les biens qui incorporent des facteurs qui sont abondants sur son territoire et donc peu coûteux.

Ces travaux ont été poursuivis par Samuelson (1941, 1948, 1949), selon qui, à long terme le commerce international tend à produire une égalisation des rémunérations des facteurs. Dès lors, les différences de coûts s'estomperont et l'incitation à échanger diminuera.

Testé empiriquement par W. Leontief(1944), les enseignements du théorème H.O.S étaient en paradoxe avec le résultat statistique obtenu. En effet, Leontief a analysé le contenu en travail et en capital des exportations américaines, il est parvenu au résultat suivant :

Les Etats-Unis dotés de beaucoup de capital, mais où la main d'œuvre est relativement rare, exportent des produits intensifs en facteur travail, et qui demandent moins de capital.

L'auteur explique cette contradiction théorique par la formation et l'organisation du travail ainsi que la qualité et l'efficacité de la main d'œuvre américaine.

Ce paradoxe a mis en exergue l'importance de la qualification du capital humain dans la performance d'un pays à l'exportation.

La théorie du commerce international est aussi objet d'une autre contradiction, repérée par le développement net depuis les années 50, des échanges croisés (échanges intrabranches) de produits semblables. L'importante avancée technologique réalisée au sein d'une même branche permet aux pays de se spécialiser dans la fabrication et l'exportation des produits

identiques, c'est par exemple le cas des produits d'innovation tels que les téléphones et les ordinateurs portables.

Mais c'est surtout à partir des années 1960 que de nouvelles analyses du commerce international ont été développées. Ces analyses ont été essentiellement portées sur la montée de la différenciation des produits, et sur l'intervention plus ciblée de l'Etat.

1-5 : Le paradoxe de Leontief .

La théorie de HOS a fait l'objet de nombreux tests empiriques, au premier rang celui de Leontief réalisé en 1950, dont il a abouti à un paradoxe resté célèbre : les exportations américaines s'avèrent plus intenses en travail que les importations.

a- Contexte et présentation du paradoxe de Leontief :

Au début des années 1950, l'économiste américain d'origine Russe Wassily W. Leontief a étudié l'économie américaine de près et a noté que les États-Unis étaient riches en capital et devaient donc exporter des biens à plus forte intensité de capital.

Cependant, ses recherches utilisant des données réelles et qui ont montré le contraire : les États-Unis importaient des biens à plus forte intensité de capital.

Selon la théorie des proportions des facteurs, les États-Unis auraient dû importer des biens à forte intensité de main-d'œuvre, mais, en fait, ils les exportaient. Son analyse est devenue connue sous le nom de Paradoxe de Leontief, parce que c'était l'inverse de ce qui était attendu par la théorie des proportions des facteurs qui s'est produit. Son analyse est devenue connue sous le nom de Paradoxe de Leontief, parce que c'était l'inverse de ce qui était attendu par la théorie des proportions des facteurs qui s'est produit.

b- Apports et conclusions de Leontief :

Leontief a utilisé les tableaux d'entrées-sorties de 1947 liés à l'économie américaine groupes d'industries ont été regroupés en 50 secteurs, dont 38 ont échangé leurs produits directement sur le marché international. Il n'a pris que deux facteurs de production : le travail et le capital.

La conclusion était que la valeur donnée des exportations américaines représentait moins de capital et plus de main-d'œuvre qu'il n'en faudrait pour accroître la production intérieure afin de fournir un montant équivalent d'importations compétitives. Exprimées à

l'inverse, les industries de remplacement des importations américaines ont besoin de plus de capital par rapport à la main-d'œuvre que les industries d'exportation américaines.

Leontief a conclu que la participation américaine à la division internationale du travail est basée sur sa spécialisation dans les lignes de production à forte intensité de main-d'œuvre plutôt qu'à forte intensité de capital.

En d'autres termes, ce pays a recours au commerce extérieur pour économiser son capital et disposer de sa main-d'œuvre excédentaire plutôt que vice-versa.

Au cours des années suivantes, les économistes ont noté que, qu'à cette époque, la main-d'œuvre aux États-Unis était à la fois disponible en quantité stable et plus productive que dans de nombreux autres pays ; il était donc logique d'exporter des biens à forte intensité de main-d'œuvre.

Au fil des décennies, de nombreux économistes ont utilisé des théories et des données pour expliquer et minimiser l'impact du paradoxe.

Cependant, ce qui reste clair, c'est que le commerce international est complexe et il est affecté par de nombreux facteurs souvent changeants. Le commerce ne peut pas être expliqué clairement par une seule théorie et, plus important encore, notre compréhension des théories du commerce international continue d'évoluer

En voici, les principales théories traditionnelles explicatives du commerce international. De ce fait, nous pouvons déduire que l'un des aspects les mieux connus des théories traditionnelles de l'échange international a trait à l'explication qu'elles proposent de la spécialisation internationale et du gain qui en résulte, même si les pays qui s'engagent sur le marché mondial sont tous capables de produire les mêmes biens consommés par leur population.

La théorie du commerce international est aussi objet d'une autre contradiction, repérée par le développement net depuis les années 50, des échanges croisés (échanges intrabranches) de produits semblables. L'importante avancée technologique réalisée au sein d'une même branche permet aux pays de se spécialiser dans la fabrication et l'exportation des produits identiques, c'est par exemple le cas des produits d'innovation tels que les téléphones et les ordinateurs portables. Mais c'est surtout à partir des années 1960 que de nouvelles analyses du

commerce international ont été développées. Ces analyses ont été essentiellement portées sur la montée de la différenciation des produits, et sur l'intervention plus ciblée de l'Etat.

2- Les nouvelles théories de commerce international :

2-1 La théorie des rendements d'échelles croissants

Les pays n'échangent pas nécessairement uniquement pour profiter de leurs différences, mais ils échangent également pour augmenter leurs rendements, ce qui leur permet de bénéficier de la spécialisation.

En plus, le commerce international permet à une entreprise d'augmenter sa production en raison de sa spécialisation en offrant un marché beaucoup plus grand, ce qui accroît son efficacité. En effet, le rendement désigne la relation entre la variation de la quantité produite (output) et la variation des facteurs nécessaires à la production (input).

On distingue les rendements factoriels et les rendements d'échelle. Les rendements d'échelle désignent la façon dont varie la quantité produite si l'on augmente dans la même proportion tous les facteurs de production. En effet, les rendements d'échelle peuvent être croissants, constants ou décroissants.

Toutefois, comme l'hypothèse traditionnelle des rendements d'échelle constants n'est pas suffisante pour expliquer les schémas du commerce international et de la croissance économique mondiale, une nouvelle hypothèse des rendements d'échelle croissants émerge, et sur la base de laquelle, l'hypothèse d'une concurrence imparfaite, ainsi qu'un certain nombre de théories sont développées.

En plus, la nouvelle théorie du commerce introduit le concept d'économies d'échelle pour expliquer le paradoxe de Leontief. Ces économies d'échelle ne sont pas nécessairement liées aux différences de dotation en facteurs entre les partenaires commerciaux.

Cependant, les économies d'échelle plus élevées entraînent une augmentation des rendements, ce qui permet aux pays de se spécialiser dans la production de ces biens et d'échanger avec des pays ayant une consommation similaires. D'ailleurs, la nouvelle économie basée sur l'hypothèse explicite de l'existence d'un secteur manufacturier caractérisé par des rendements croissants tels que développés par Krugman (1991), Fujita (1988), Fujita et Thisse (1996), Fujita, Krugman et Venables (1999) fournit un cadre théorique pour analyser la décision de localisation des entreprises et des industriels agglomération dans l'espace.

a- Économies d'échelle internes :

Les entreprises bénéficient d'économies d'échelle lorsque le coût par unité de production dépend de leur taille. En effet, les entreprises qui améliorent leurs économies d'échelle internes peuvent réduire leurs prix et monopoliser l'industrie, créant une concurrence imparfaite sur le marché²³⁷. Les économies d'échelle internes peuvent conduire une entreprise à se spécialiser dans une gamme de produits étroite afin de produire le volume nécessaire pour obtenir des avantages de coûts grâce aux économies d'échelle.

b- Économies d'échelle externes :

Si le coût par unité de production dépend de la taille de l'industrie, et non de la taille d'une entreprise individuelle, on parle d'économies d'échelle externes. Cela permet à l'industrie d'un pays de produire à un taux inférieur lorsque la taille de l'industrie est plus grande par rapport à la même industrie dans un autre pays avec une taille d'industrie relativement plus petite.

En effet, la domination d'un pays sur le marché international dans un secteur de produits spécifique avec des économies d'échelle externes plus élevées est attribuée à la grande taille de l'industrie d'un pays qui compte plusieurs petites entreprises, qui interagissent pour créer une grande masse critique compétitive plutôt qu'une entreprise individuelle de grande taille. Ainsi, un certain nombre de petites entreprises d'un pays peuvent créer une industrie compétitive avec laquelle d'autres pays peuvent avoir du mal à rivaliser.

2-2 La théorie de différenciation des produits :

Le modèle commercial monopolistique de la concurrence intra-industrie, mis au point par Krugman (1979, 1980), met l'accent sur l'aspect d'expansion des produits du commerce international. En effet, les consommateurs sont supposés avoir le goût d'une variété de produits différenciés, dans le cas d'économies d'échelle, ils ne peuvent pas être produits par des entreprises nationales. Dans cette théorie, la libéralisation des échanges entraîne des gains de bien-être, car elle permet de consommer à partir d'un plus grand menu de produits.

En effet, avec la différenciation des produits, l'attention se porte principalement sur la demande des consommateurs et ses conséquences sur la stratégie des firmes. Deux types de différenciation sont considérés : la différenciation horizontale qui concerne les produits de qualité comparable mais qui diffèrent par leurs caractéristiques réelles ou perçues. La

différenciation verticale lorsque les consommateurs sont confrontés à des produits de qualité différentes. La grande majorité des modèles portent sur la différenciation horizontale.

2-3 La théorie de l'avantage concurrentiel de Porter (1985) :

La théorie de l'avantage concurrentiel se concentre sur l'environnement du pays d'origine d'une entreprise en tant que principale source de compétences et d'innovations (Diamant de Porter). Ce modèle explique pourquoi certaines industries de certains pays sont tellement plus développées et compétitives que les industries d'autres pays. Il résume essentiellement les avantages de localisation et pourrait donc être utilisé pour analyser les marchés étrangers en vue d'une entrée potentielle ou pour prendre des décisions d'investissement direct étranger.

Section 3 : Les incoterms :

1- Présentation des incoterms :

Les incoterms (international commercial terms) sont des termes commerciaux, publiés par la chambre de commerce international à Paris depuis 1936 pour rédiger le partage des frais et des risques entre un vendeur et un acheteur. Il y a 11 incoterms, la dernière version c'est elle de 2010 publié le 1er janvier 2011.⁶

Les incoterms 2010 sont impliqués ensuite de façon mondiale comme une loi dans les mesures ou ils sont intégrés dans le contrat de vente international et nationale, ils sont interprétés comme une clause contractuelle transportable dans le droit de chaque pays.

C'est donc pour cette raison qu'aujourd'hui tout exportateur ou importateur doit bien comprendre les incoterms, car ceux-ci restent encore un grand flou.

1-1 Classification des incoterms :

Les incoterms sont divisés en quatre groupe dans chacun, la première lettre porte un sens qui annonce une fonction spécifique, les deux autres lettres viennent finaliser la portée finale du terme.

⁶- Documents réalisé par Taoubi Abdelilah, 11 novembre 2019

a. Classement des incoterms par groupe

Tableau N° 03 : Classement des incoterms par groupe.

Groupe	Incoterms	L'obligation de vendeur
E	EXW	Incoterm obligation minimum pour le vendeur
F	FCA, FAS, FOB	Le vendeur n'assume ni les risques ni les coûts de transport principal
C	CFR, CIF, CPT, CIP	Le vendeur assume les coûts de transport principal, mais il ne supporte aucun des risques liés à l'acheminement
D	DAF, DES, DEQ DDU, DDP	Le vendeur assume les coûts et les risques de transport principal

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H « commerce international » 3eme Ed. Édition dunod, Paris 2010 p 105

b. Selon le type de la vente :

Lors d'une vente au départ, la marchandise voyage sur le transport international aux risques et périls de l'acheteur (c'est l'acheteur suber les conséquences de marchandises).

Lors d'une vente à l'arrivée, la marchandise voyage sur le transport international aux risques et périls de Vendeur (le vendeur accepte le risque).⁷

1-2 Les incoterms de vente au départ :

- **EXW: Ex-Works (a l'usine):**

Représente l'obligation minimale pour le vendeur. Sa seule obligation est de mettre à la disposition de l'acheteur les marchandises emballées pour l'export (généralement dans les locaux du vendeur) et de fournir une facture commerciale. C'est donc l'acheteur qui va supporter tous les frais et risques liés à l'acheminement de la marchandise entre vendeur et acheteur (transport, douane et assurance). C'est un incoterm valable quel que soit le moyen de transport.⁸

Pourtant cet incoterm doit être évité pour un certain nombre de raisons :

⁷- Cours master 2, logistique et transport international, spécialité finance et commerce international, université Mouloud Mammeri Tizi Ouzou

⁸- www.glossaire.international.com

- L'emballage de la marchandise, qui reste sous la responsabilité du vendeur, doit être diligenté en fonction des conditions du transport futur. De nombreux rapports d'expertise (après un dommage) concluent « faible d'emballage » ce qui entraîne automatiquement la responsabilité du vendeur. Il est donc primordial de bien évaluer les risques du transport futur et emballer en conséquence.
- Le chargement sur moyens d'évacuation (le plus souvent camion) doit normalement être effectué par l'acheteur. Cela pose de nombreux problèmes concrets. On voit mal, au sein d'une usine, une entreprise extérieure venir effectuer des opérations de manutention sur des produits fabriqués par l'entreprise exportatrice.
- Enfin, dans le « ex Works », les opérations de dédouanement export doivent être diligentées par l'acheteur. Juridiquement c'est donc l'acheteur qui est exportateur, le chargeur n'étant qu'un simple livreur, n'ayant aucune responsabilité dans l'opération d'exportation. Il n'aura donc pas en main, la souche du permis export EX1, qui permet de prouver une opération export auprès du fisc, et de justifier ainsi une facturation hors TVA.⁹

- **FCA : (free carrier ou franco transporteur)**

Le vendeur remplit ces obligations lorsque il remet la marchandise au transporteur désigné par l'acheteur. Donc le transfert de frais et de risque intervient au moment où le transporteur prend en charge la marchandise, ce qui fait le réacheminement c'est-à-dire prix transport par route ainsi les formalités douanières à l'export sont à la charge de vendeur.

- **FOB: Free on Board (Franco à bord)**

Dès la mise à bord de la marchandise dans le port et à bord du navire désigné et dans le délai éventuellement convenu. Si aucune précision n'est donnée sur ce lieu et/ou ce navire, le vendeur choisit le lieu qui lui convient le mieux dans le port concerné. Le cas échéant, le défaut pour l'acheteur de notifier le vendeur des lieux, navires et/ou dates de livraison dans un délai suffisant, le non-respect par le navire désigné du programme annoncé transfère le risque et les frais sur l'acheteur à compter de la date éventuellement convenue. En termes de notification, l'acheteur doit informer le vendeur des lieux, navire et délai choisis et le vendeur doit lui fournir toute information utile à assurer la prise en charge des marchandises.¹⁰

⁹- Par Didier Coccolo, professeur d'économie et gestion au lycée la Pérouse à Nouméa (nouvelle Calédonie)

¹⁰- 19 Travaux de recherche de M. Jacques Olivier, MBOM

- **FAS : Free Along Side Ship (Franco le long du navire...lieu de livraison convenu.**

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été placée le long du navire sur le quai. L'acheteur doit supporter tous les frais et risques de perte, de dommage que peut courir la marchandise. Il dédouane la marchandise à l'exportation.¹¹

Tableau N°04 : Présentation de l'incoterm FAS selon la répartition des frais et des risques entre l'acheteur et le vendeur.

Formalités	Frais	Risques
Emballages	V	V
Pré acheminement	V	V
Formalités douanières exports	V	V
Chargement/transport principal	A	A
Transport principal	A	A
Assurance transport	A	A
Déchargement/ transport principal	A	A
Formalités douanières imports	A	A
Post acheminement	A	A

A : Les frais et les risques a la charge de l'acheteur V : les frais et les risques a la charge de vendeur

Source : <http://www.logistiqueconseil.org> consulté 23/05/2022 à 10h20

- **CFR : Cost and Freight .**

Le vendeur a une plus grande responsabilité, car il est responsable de l'organisation du processus d'expédition ainsi que du paiement des frais de transport. Le vendeur doit fournir à l'acheteur les documents nécessaires pour obtenir la marchandise auprès du transporteur. La responsabilité ne passe à l'acheteur que lorsque le navire atteint le port spécifié. L'acheteur est responsable de tous les frais de transport supplémentaire jusqu'à la destination finale.

- **CIF: Cost, Insurance, Freight (Cout, assurance, fret).**

Ce sont des dépenses payées par le vendeur pour couvrir les frais, assurance et le fret de la commande de l'acheteur en transit, et jusqu'à ce que les marchandises soient

¹¹- Les termes de vente à l'international (incoterm) document archive- tous droits réservés, page 4 sur 10

entièrement charges sur le navire de transport, les couts de toute perte ou dommage au produit seront à la charge du vendeur.

Depuis, si le produit nécessite des droits de douane supplémentaires, des documents d'exportation, des inspections ou un réacheminement, le vendeur doit couvrir tous ces frais, et une fois le fret facturé, l'acheteur est responsable de tous les autres frais.

- **CPT : Carriage Paid To (port payé jusqu'à).**

Le vendeur choisit le mode de transport et paye le fret pour le transport de la marchandise jusqu'à la destination. Il dédouane la marchandise à l'exportation.

Quand la marchandise est remise au transporteur principal, les risques sont transférés du vendeur à l'acheteur.¹²

- **CIP : Carriage and assurance paid to (port payé, assurance comprise, jusqu'à)**

Le vendeur supporte les mêmes obligations que CPT, sauf qu'à cette condition il ajoute le paiement des frais d'assurance contre les risques.

1-3 Les incoterms de vente à l'arrivée.

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

Cela signifie que la cargaison a été livrée à l'emplacement spécifié. Aux termes du DAP, l'exportateur assume tous les frais et risques jusqu'à ce que les marchandises aient été livrées au lieu convenu pour le déchargement. Ainsi l'exportateur n'est pas responsable du déchargement de la marchandise au lieu de livraison par contre l'acheteur assume tous les risques du déchargement et supporte les frais de dédouanement, les droits de douane et les redevances et taxes.

- **DPU: (Delivered at place unloaded):**

Cela signifie que la cargaison doit être livrée et déchargée à l'endroit convenu. Au terme de DPU l'exportateur assume les frais et les risques car la cargaison ne sera pas livrée et déchargée à l'endroit spécifié.

L'acheteur se charge du dédouanement à l'importation, l'exportateur n'assume pas cette responsabilité.

La différence entre les conditions DAP et DPE réside dans la prise en charge des coûts et risques de déchargement.

¹² - <http://www.SNcleroux.com> consulté le 12/05/2022

- **DDP: Delivered duty paid (named place of destination):**

C'est l'inverse du terme EXW. Le vendeur prend en charge la totalité des opérations nécessaires à l'acheminement des Marchandises, dédouanement import compris (sauf déchargement à l'arrivée). Cet incoterm Présente l'obligation maximale pour le vendeur. Il est réservé à des opérateurs chevronnés, Disposant d'une bonne connaissance des techniques.¹³

Tableau N° 05 : Les frais et les risques selon l'incoterm DDP.

Formalités	Frais	Risques
Emballages	V	V
Pré acheminement	V	V
Formalités douanières exports	V	V
Chargement/transport principal	V	V
Transport principal	V	V
Assurance transport	Pas obligatoire	Pas obligatoire
Déchargement/ transport principal	V	V
Formalités douanières imports	V	V
Post acheminement	V	V
Déchargement à l'arrivée	A	A

Source : Elaboré par nos même

2- Les incoterms selon le mode de transport :

Les incoterms peuvent être classées selon le type de transport dans le tableau suivant :

Tableau N°06: Les incoterms selon le type de transport.

Types de transport	Les incoterms
Transport maritime	FAS, FOB, CFR,
Transport aérien	FCA
Transport terrestre	DAP
Transport polyvalent	EXW, FCA, CPT, CIP, DDU, DDP
Transport rail	FCA

Source : Elaboré par moi-même.

¹³- <https://youtube/JRI5I-Solovw>

Conclusion :

Dans ce chapitre on conclut que le commerce international a évolué ces dernières années. Les échanges entre les pays sont devenus de plus en plus importants grâce aux accords et aux organisations internationales (GATT, OMC, FMI).

Avec la mondialisation le commerce international est devenu une source de revenu non négligeable, la gestion de ce dernier nécessite l'utilisation de plusieurs moyens facilitant le paiement, pour cela les opérations du commerce international devront choisir le mode et la technique de paiement.

Ce chapitre se compose de trois sections la première sera consacrée à la définition et à l'évolution du commerce international, tandis que la deuxième section sera intitulée les théories du commerce et la dernière section sera consacrée aux incoterms.

Dans le deuxième chapitre nous allons mettre l'accent sur les instruments et techniques de paiement du commerce international.

Chapitre II :

Les instruments de règlement des opérations du commerce international

Introduction.

Section 1: .le financement du commerce international.

Section 2: la démarche d'une opération d'importation.

Section 3: la domiciliation bancaire.

Conclusion.

Introduction :

Les banques sont les intervenants les plus importants dans le domaine de commerce extérieur.

Les modalités du financement des opérations du commerce international se rattachent au financement des importateurs et des exportateurs. L'exportateur cherche une forme qui lui offrira le maximum de sécurité et de rapidité de paiement, l'importateur cherchera quant à lui une forme de paiement qui lui autorise de charger la marchandise avant de payer tout en voulant que le coût bancaire de l'opération soit le moindre possible.

Par conséquent dans ce chapitre nous nous intéressons aux aspects théoriques liées aux moyens de paiement et les techniques de financement du commerce extérieur.

Section 1 : Financement du commerce international :

Financer une opération économique veut dire assurer son paiement en mettant les ressources financières nécessaires.

Pour pouvoir payer ces opérations, différents moyens sont mis à la disposition des opérations économiques, on appelle cela les modes de paiement.

1- Instruments de paiement :

Dans ce qui suit, nous allons présenter ces instruments de paiements :

1-1 Le chèque :

«Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire».¹

Il est aussi défini comme « un titre par lequel une personne, dite tireur, donne l'ordre à une banque (ou un établissement de crédit assimilé), dite tirée, de payer à vue une somme d'argent au profit d'une troisième personne dite porteur ».²

Tableau 07 : Avantages et inconvénients du chèque.

Avantage	Inconvénients
Simplicité l'utilisation.	L'émission du chèque est lissée à l'initiative de l'acheteur.
Peu couteux et très répandu.	Si le chèque est libellé en devise, l'exportateur est exposé au risque de change.
Commission faibles sur les cheque de montant élevé.	Le chèque d'entreprise ne protège pas l'exportateur du risque d'impayé.
Un règlement par chèque permet de garder une trace du paiement	Le chèque peut être volé, perdu, voir falsifié.

1-2 Effets de commerce :

On distingue deux formes :

¹ - G. Legrand et H. Martini, « commerce international, gestion des opérations Import-export », édition DUNOD, paris 2008, p128.

² - Corrine Pasco, 2002, « commerce international », édition DUNOD, Paris, P.115.

a. Lettre de change (LC)

La lettre de change est effet de commerce transmissible par lequel une personne appelée l'exportateur (tireur) donne l'ordre à une autre personne (le tiré) ou à son représentant (son banquier) de lui payer une certaine somme déterminée.³

Le vendeur envoie une traite à son client ainsi la facture, pour que celui-ci la signe et la lui retourne acceptée.

Un certains nombres d'éléments doivent obligatoirement être mentionnés sur le document tels que :

- Dénomination de lettre de change.
- Mandat de payer une somme déterminée.
- Nom de tiré.
- Echéance.
- Lieu de paiement.
- Date.
- Lieu de création de l'effet.
- Nom du bénéficiaire.
- Signature du tireur.

Par ce moyen de paiement, le vendeur accorde à son client un délai de paiement plus ou moins long.⁴

Tableau 08 : Avantages et inconvénients de la lettre de change.

Avantage	Inconvénients
L'effet est émis à l'initiative du vendeur.	La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayés, de vol et de perte
Il détermine précisément la date de paiement.	Le processus de traitement est long et complexe.
Il matérialise la dette de l'acheteur	Risque de change pendant le délai technique d'encaissement si le montant est libellé en devise.

³ - LASARY, « le commerce international », édition Dalloz, Belgique, 2005, p158.

⁴ - BLOCH Pascal (1986), « Lettre de change et billet à ordre dans les relations commerciales internationales », édition, Paris, P.45.

b. Billet à ordre (BO) :

Le billet à ordre est un effet de commerce émis à l'initiative de l'acheteur (le souscripteur), par lequel celui-ci promet le paiement de certaine somme, à vue ou une certaine date. A son créancier, c'est-dire le vendeur (le bénéficiaire). Le règlement « à vue » se fera sur présentation du billet à ordre à la banque qui est indiquée.⁵

Tableau 09 : Avantages et inconvénients de billet à ordre.

Avantage	Inconvénients
Il est négociable et s'échange par endossement.	Le billet à ordre ne supprime par les risques d'impayés, risque de perte et de vol.
L'effet est émis à l'initiative de l'acheteur.	Il est rarement utilisé en commerce international.

1-3 Virement bancaire :

Un virement bancaire est une opération d'envoi (transfert) ou de réception (rapatriement) d'argent entre deux comptes bancaires : La personne physique ou morale qui demande l'émission du virement est dénommé le donneur d'ordre, celle qui reçoit l'argent le bénéficiaire.

1-3-1 Types de virement bancaire internationaux :

On distingue trois types de virements. Le virement courrier, le virement télex et le virement SWIFT :

a- Virement 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.

b- Virement télex :

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

⁵- TORRES Olivier, « PME de nouvelle approches », éditions Economica, Paris, 1998, P181.

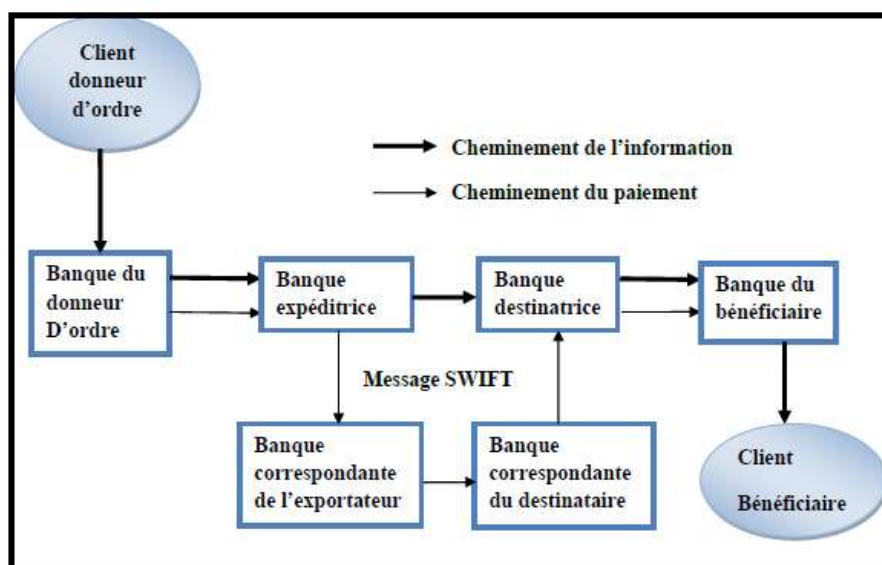
c- Virement SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication):

C'est un système privé d'échanges de message entre banque adhérentes. Le réseau est souple plus rapide, plus économique et plus sûr. C'est un système d'interconnexion informatisé des chambres de compensations nationales par l'intermédiaire du réseau des banques populaires.⁶

Tableau 10 : Avantages et inconvénients du virement bancaire.

Avantages	Inconvénients
Le virement est très rapide et moins couteux	Il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change dans le cas d'un virement en devise.
La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées	L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur (l'acheteur).
La facilité d'utilisation.	Le virement international ne constitue pas une garantie de paiement sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise (prépaiement).

Figure 03 : Fonctionnement d'un virement SWIFT.



Source : D.W. Davies-W.L. Price, «Sécurité dans les réseaux informatique», 2^{ème} édition, AFNOR.

⁶- OYOUNE EKOMI.M, « Le financement bancaire des opérations d'importations », Institut Privé de gestion, Promotion 2006.

2- Techniques de paiement :

2-1 Techniques de paiement non documentaires :

Il existe deux types :

a- L'encaissement direct :

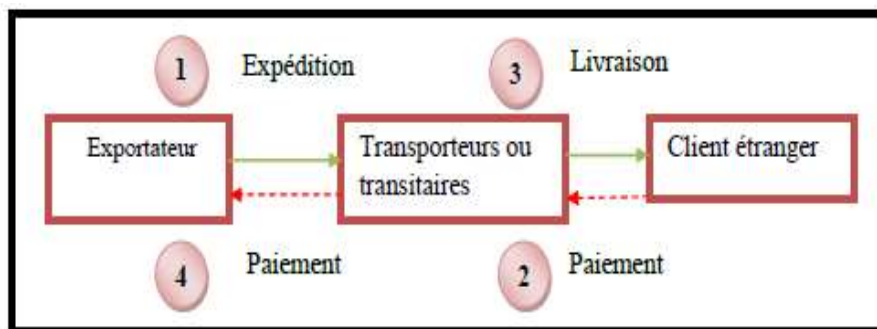
Dans ce cas, l'acheteur a le pouvoir de payer ou non. Une relation de confiance et /ou de longue date existée entre les deux parties.⁷

b- Contre remboursement :

Cette technique repose sur le principe que le transporteur final joue un rôle d'intermédiaire financier. Ce dernier ne livrera la marchandise à l'importateur que contre son paiement. Le transporteur se chargera donc l'encaissement du prix et de son rapatriement pour le compte du vendeur, moyennant une rémunération.

Cette technique est très peu utiliser dans les opérations de commerce international et ne peut pas l'être dans certains pays.⁸

Figure 04 : Représentatif du contre remboursement.



Source : G. LEGRAND, H. MARTINI, « Management des opérations de commerce international », 7ème édition, Dunod, 2005, P137.

2-2 Techniques de paiement documentaires :

Il s'agit en fait de tout papier commerciale accompagné de document et devant être délivré contre paiement ou acceptation.

⁷ - LAZARY, « Les memos, finance, le crédit documentaire », édition el dar el othmani, 2005, p11.

⁸ - J. NADJI, « commerce international, théorie, technique et application », édition ERPI, 2005, p369.

On distingue deux techniques de paiement documentaires:

2-2-1 Crédit documentaire (Credoc) :

C'est un engagement pris par la banque de l'importateur pour garantir à l'exportateur le paiement d'une marchandise (ou l'acceptation d'une traite) contre remise de documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises prévues au contrat.

L'engagement de la banque est limité dans le temps, indépendant du contrat mais conditionnel (obligation pour le bénéficiaire de présenter les documents conformes aux conditions et terme de crédit).⁹

a- Différents types de crédit documentaire :

Selon le critère de sécurité, Il existe plusieurs sorts de crédits documentaires :

- **Crédit documentaire révocable**

Ce type de crédit peut être annulé ou amendé à tout moment par la banque émettrice à son initiative ou à celle de l'importateur sans notification préalable au bénéficiaire. Il est rarement utilisé puisqu'il ne procure pas la garantie voulue pour l'exportateur.

- **Crédit documentaire irrévocable :**

Dans cette formule, toute modification ou annulation par l'acheteur des conditions d'un Credoc exige l'accord préalable du vendeur.

Ce type de Credoc protège l'exportateur du risque de non-paiement ou risque commercial. Cependant l'exportateur demeure tributaire de la banque émettrice à l'étranger et doit supporter le risque politique, risque de non-transfert de fond (cessation de paiement du fait d'une catastrophe naturelle dans le pays ou d'un changement de la politique de change suspendant par conséquent les transferts de devise vers l'étranger, voire d'un coup d'état).

- **Crédit documentaire irrévocable et confirmé :**

Il assure à l'exportateur deux engagements de paiement indépendants ; celui de la banque émettrice et celui de la banque confirmatrice C.-à-d. non seulement la banque s'engage à payer le bénéficiaire, mais oblige la banque notificatrice à payer les documents

⁹ - G. LEGRAND, M.HUBERT, G. LEGRAND, « petit export 2009/2010 », DUNOD 3ème édition, Paris, 2009, p35.

présentés par le bénéficiaire dans les délais prescrits. C'est la forme la plus utilisée dans notre pays pour le règlement des importations.¹⁰

b- Acteurs de la réalisation de CREDOC :

Plusieurs acteurs interviennent pour la réalisation de CREDOC, nous allons essayer de les présenter comme suit :¹¹

- **Donneur d'ordre :** L'importateur demande à sa banque la mise en place d'un crédit documentaire en faveur de son fournisseur étranger.
- **Banque émettrice :** Généralement, c'est la banque de l'importateur. Elle s'engage irrévocablement vis-à-vis du bénéficiaire et de la banque à l'étranger, si cette dernière apporte sa confirmation.
- **Banque notificative :** C'est la banque dans le pays du bénéficiaire (fournisseur), mais pas forcément le banquier du fournisseur, mais une banque correspondante de la banque émettrice.
- **Bénéficiaire :** C'est le fournisseur étranger.

c- Déroulement de crédit documentaire :

Cette opération se présente en quatre étapes :¹²

- **Phase d'ouverture :** c'est la première phase de déroulement de CREDOC qui se divise à :
 - **Demande d'ouverture :** Ce document papier ou ce format électronique précise les conditions et termes du crédit conformément aux conditions fixées dans le contrat. La banque sollicitée pour émettre le crédit, appelée banque émettrice, n'émet que si elle en a convenance. Cela signifie que rien n'oblige à le faire préalablement à la demande d'ouverture, l'importateur a négocié la mise en place d'une ligne de crédit documentaire, en fonction de ses besoins avec sa banque.
 - **Ouverture du crédit documentaire :** Elle prend la forme d'un message SWIFT qui reprend les informations de la demande d'ouverture complétée par de informations destinées banquiers correspondants. L'ouverture du crédit spécifie le type de crédit, le mode et le lieu de réalisation, sa validité, le montant maximum du crédit.
- **Phase de réalisation :** C'est la seconde phase de déroulement de CREDOC contient :

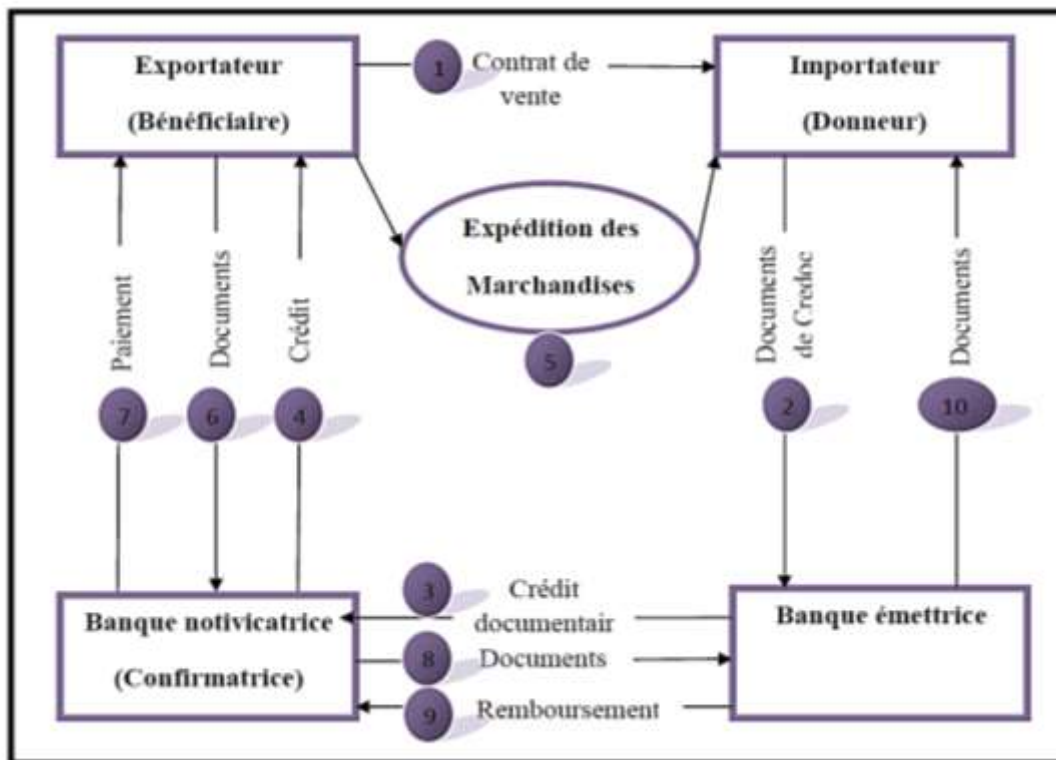
¹⁰ - F. Bouyacoub, « L'entreprise et le financement bancaire », édition casbah, Alger, 2000, p 264/266/268.

¹¹ - Idem, P. 117.

¹² - Idem, P118.

- **Collecte des documents** : La commande étant préparée, la marchandise est expédiée selon les conditions prévues au contrat et surtout au crédit documentaire ; le lieu de départ et de destination, date limite d'expédition, transbordement autorisé au non autorisé, expéditions partielles interdites au non.
- **Dénouement** : La banque en charge de la réalisation du crédit, analyse les documents avec précision. En cas de conformité, elle paie à vue ou à échéance, accepte ou négocie selon le mode de réalisation du crédit documentaire et selon la nature de son engagement.

Figure 05 : Représentatif du crédit documentaire.



Source : HASSINE.S, «financement du commerce international par les techniques documentaires », mémoire de magister, université de Tunis 2014-2015, P34.

2-3 Remise documentaire :

La remise documentaire est une technique de règlement intermédiaire entre la procédure de paiement par encaissement simple et par une lettre de crédit.

La remise documentaire est un moyen de paiement sécurisé dont l'exportateur fait établir les documents du transport et éventuellement d'assurance à l'ordre de sa banque

(banque remettant) et charge cette dernière de remettre les documents à l'acheteur uniquement contre paiement, acceptation ou selon une échéance précise.

2-3-1 Formes de remise documentaire :

La remise documentaire peut se réaliser selon deux formes :

a- Document contre paiement (D/P) :

La remise D/P signifie que la banque présentatrice ne remet les documents que contre le paiement de la somme due, cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur.

b- Documents contre acceptation (D/A) :

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

2-3-2 Intervenants de la remise documentaire¹³

Cette technique fait intervenir quatre parties qui sont :

- **Fournisseur étranger** : c'est celui qui vend la marchandise et met en place la remise documentaire selon les conditions du contrat.
- **Banque remettante** : c'est la banque du fournisseur à qui l'opération a été confiée, elle reçoit mandat de transmission des documents à, la banque de l'importateur contre présentation de document.
- **Banque présentatrice** : c'est souvent la banque de l'acheteur, elle reçoit mandat de la banque remettante pour livrer les documents que contre paiement ou engagement de paiement.
- **Acheteur (l'importateur)** : l'acheteur vient lever les documents aux caisses de sa banque. Il accepte d'être débité ou il accepte les traites présentées voire demande à une banque de les avaliser si la remise documentaire le prévoit. On distingue deux types de remise documentaire : D/P et D/A.

2-3-3 Mécanisme et déroulement d'une remise documentaire

On distingue huit étapes de déroulement de la remise documentaire :

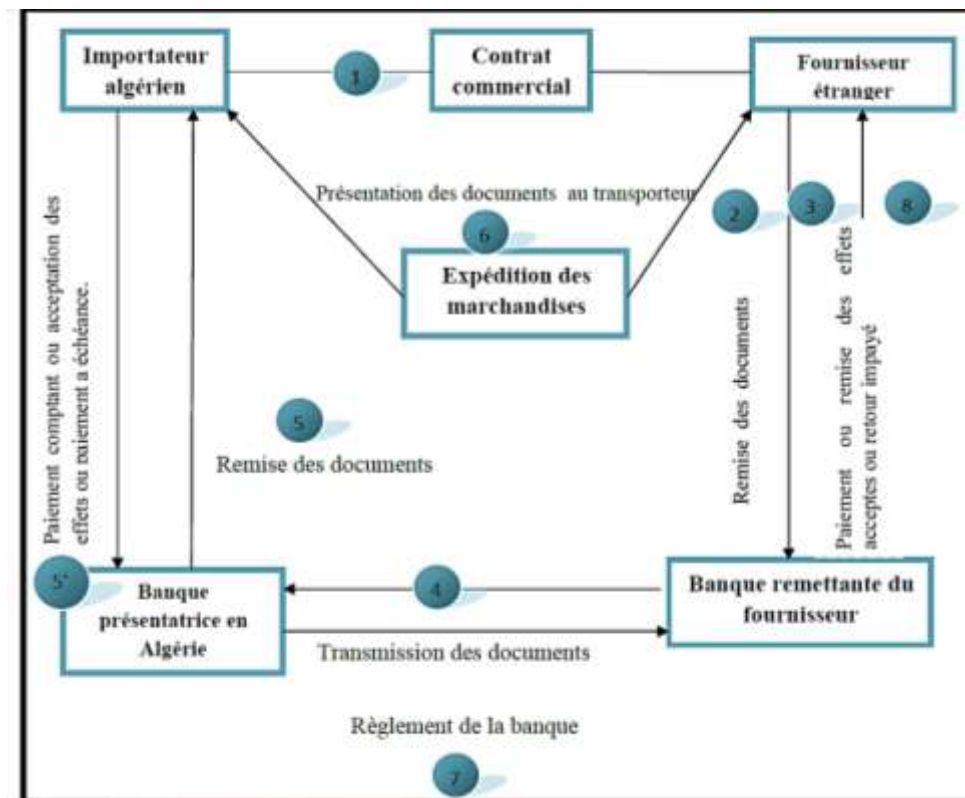
- Le vendeur et l'acheteur concluent le contrat commercial en définissant les conditions de paiement.

¹³ - CORRINE. Pasco, « commerce international », 2002, édition DUNOD, Paris, p.116

Chapitre II: Les instruments de règlement des opérations du commerce international

- Le vendeur expédie la marchandise vers le pays de l'acheteur et fait établir les documents du transport et l'assurance à l'ordre de la banque présentatrice (banque à l'étranger), cette précaution doit permettre d'éviter que l'acheteur puisse entrer en possession de la marchandise avant de l'avoir réglée.
- Les documents sont remis à la banque remettante, banque de l'exportateur.
- La banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice, généralement son correspondant dans le pays de l'acheteur.
- La banque présentatrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou plusieurs traites.
- L'acheteur paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis.
- Présentation des documents au transporteur pour prendre possession de la marchandise.
- La banque présentatrice procèdera à son tour au règlement de la banque remettante.
- La banque remettante effectue enfin le paiement de l'exportateur.¹⁴

Figure 06 : Les intervenants de la remise documentaire.



Source : LEGRAND. G, MARTINI. H, (2008), « Gestion des opérations import-export », Edition Dunod, Paris, P. 175.

¹⁴ - Idem, P31

Section 2 : La démarche d'une opération d'importation :

1- La démarche d'une opération d'importation :

La connaissance de différentes étapes à l'importation est indispensable pour une entreprise importatrice, donc dans cette section nous allons présenter la domiciliation bancaire en premier titre, en 2eme l'emballage et le transport de marchandises, et assurance de cette dernière en 3eme titre.

1-1 La domiciliation bancaire :

Toute transaction de commerce extérieure import/export doit obligatoirement faire l'objet de domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé.

a- Définition de la domiciliation :

Elle consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par la banque domiciliataire. Cela signifie, en claire, que la domiciliation est l'acte par lequel un importateur décide de confier à sa banque une opération commerciale donnée ou il doit fournir tous les justificatifs a cette dernière .la banque, de son cote, doit s'assurer de la conformité de l'opération a toutes les réglementations en vigueur. Donc cette document administratif, personnel sert a :

- La réalisation des opérations de commerce extérieur.
- Le dédouanement de la marchandise.

La domiciliation est exigée lors du dépôt de la déclaration en détail.¹⁵

b- Les conditions préalables à la domiciliation :

Avant de procéder à toute opération de domiciliation, il y a lieu de vérifier que :

- L'importateur possède autorisation d'importation pour certains produits.
- L'objet de l'importation a un rapport avec l'activité de l'importateur.
- L'importateur n'est pas frappé d'aucune restriction en matière de commerce extérieur.
- La marchandise n'est pas frappée d'une mesure d'interdiction.
- La régularité de l'opération au regard de la réglementation.

¹⁵ -<http://www.memoireonline.com>

- La capacité du client a mené l'opération dans les meilleures conditions et conformément aux règles internationales.¹⁶

1-2 L'emballage et le transport de marchandises :

1-2-1- Définition de l'emballage ;

Et un objet destiné à contenir et à protéger des marchandises, à permettre leur manutention et leur acheminement du producteur au consommateur ou à l'utilisateur, et assure leurs présentation¹⁷.

Des contraintes liées à la nature des produits importés ainsi que des contraintes climatique et réglementaires influencent sur le choix de l'emballage.

1-2-2 Contraintes sur la nature du produit :

Certaines marchandises nécessitent des emballages particuliers comme :

Les produits alimentaires, produits pharmaceutiques, produits cosmétiques et d'hygiène, et les produits dangereux,etc.

1-2-3 Contraintes climatiques :

L'emballage doit être cohérent avec le mode de transport choisi pour supporter toutes contraintes liées au climat et au transport, est devra être difficile à ouvrir.

1-3 Le transport de marchandises :

1-3-1 le transport par voie maritime :

Le transport maritime est la circulation par mer de marchandises, il s'agit du mode de transport le plus utilisé au niveau international.

Le transport maritime joue un rôle majeur dans les échanges mondiaux de marchandises il assure plus de 80 pour cent de ces échanges.

Pour faire une importation par voie maritime il faut un contrat de transport:

- **Contrat de transport :**

Est un contrat conclu entre le chargeur et le transporteur par lequel ce dernier s'engage à livrer une marchandise d'un port à l'autre.

¹⁶ - <http://www.memoireonline.com>

¹⁷ - <https://fr.m.wikipedia.org>

Chapitre II: Les instruments de règlement des opérations du commerce international

Le transporteur délivre le document de transport maritime appelé « connaissance maritime » ce dernier considéré comme la preuve du contrat passé entre le chargeur et le transporteur.

Sur le document en trouve la nature et le poids et la marque de la marchandise embarquées. Cette pièce est signée par le capitaine après réception des marchandises.

- **Le chargeur** : c'est le propriétaire de la marchandise transportée.
- **Le transporteur** : c'est lui qui prend en charge le transport de marchandises en mer d'un lieu à l'autre.

1-3-2- Le transport par voie aérienne :

Est une activité économique et réglementée qui regroupe toutes les opérations de transport de marchandises de toute sorte de volume en avion au niveau d'un pays et au niveau international.

- **Contrat de transport aérien :**

C'est un contrat conclu entre le transporteur (compagnie aérienne) et le chargeur.

Ce contrat est matérialiser par la lettre de transport aérienne est qui est la preuve du contrat de transport passé entre les acteurs (chargeur et transporteur).

1-3-3- Transport par voie terrestre :

Est une activité réglementaire de transport terrestre, qui s'exerce sur la route, pour ce faire on utilise les véhicules légers et lourds.

- **Contrat de transport terrestre :**

Un contrat matérialiser par la lettre de voiture. la signature du transporteur entraîne une présomption de responsabilité en, cas de perte ou d'avaries. En cas de réserves formulées par le transporteur, celles-ci devront être contresignées par l'expéditeur.

- **L'expéditeur** : Est la personne qui envoie un envoi à livrer.

2- L'assurance de marchandises :

Quel que soit le mode de transport choisi (maritime, aérien, terrestre) les marchandises sont exposées à de nombreux risques :(détérioration, perte de poids, vol,...etc.) A fin de limité les risques ont souscrit une assurance transport qui couvrira la plus part des éventualités.

L'assurance de marchandises est donc un produit conçu pour procurer aux acteurs de transport une protection efficace contre le risque de perte et de dommage.

- **Assurance de transport maritime :**

L'assurance maritime est une opération qui couvre les dommages matériels causés aux marchandises transportées, au corps de navire.

Il existe deux modes principaux d'assurance maritime : assurance tous risques est assurance France d'avaries particulièrement sauf (FAP SAUF).

- **Assurance tout risque :**

Elle couvre tous les risques de dommage ou de perte qui porteraient atteinte aux marchandises transportées du point de départ au point d'arrivée, en d'autre terme les objets assurés par cette dernière sont couverts tout le long du trajet jusqu'à l'arrivée au propriétaire.

- **Assurance FAP/ SAUF**

A l'inverse de la garantie tous risques, elle se limite à l'assurance des pertes et dommages causés aux marchandises par l'un des événements énumérés tels que (abordage, explosion,...etc.) d'autre terme elle protège que les dommages et pertes mentionnés dans le contrat¹⁸.

- **Assurance de transport aérien :**

Destinée aux marchandises transportées par avion garantie les dommages et pertes matériels qui surviendraient pendant le voyage aérien.

Les deux principales assurances sont :

- **Assurance tout risque :** (déjà définis dans l'assurance maritime).

Garantie accident caractérisés aérien :

Elle couvre les marchandises portées contre les pertes matérielles partielles ou totales survenant durant le chargement le transport et le déchargement des marchandises.

¹⁸ - <https://www.glossaire-international.com>

- **Assurance de transport terrestre :**

Destinée aux marchandises transportées par voie routière elle les couvre contre toutes les pertes matérielles ou totales et partielles, ainsi les pertes de poids, les vols, Survenant durant le chargement, le transport et le déchargement.

Elle consiste aussi en deux types d'assurance :

- Assurance tout risque : est l'assurance auto la plus complète. Il comprend un large éventail des garanties et vous indemniser en cas d'accédant responsables ou non responsables. Qu'ils s'agissent d'un véhicule à l'arrêt, d'un véhicule à la circulation, et d'un vol,... etc.
- Assurance accidents caractérisés terrestres. Comme celui d'assurance aérien.

Le choix entre ces mode d'assurance quel que soit la voie par les quelles sont transportée dépend de la nature de la marchandise importer.

Section 3 : La domiciliation bancaire:

Toutes les transactions avec l'étranger nécessitent une domiciliation bancaire préalable soumise à la condition d'immatriculation qui a pour but de choisir une banque avant l'achèvement des démarches.

1- La définition de la domicilions bancaire :

La domiciliation bancaire est un accord entre deux parties , la première partie est la banque et l'autre partie est le client , et la domiciliation bancaire permet aux factures du client d'être payées directement et automatiquement via le compte du client ,ce qui permet d'économiser du temps et efforts, et le processus de localisation est uniquement pour les clients qui ont un compte bancaire local, car il ne fait pas non plus en devises étrangers ou par l'intermédiaire de banques étrangers, et il est considéré comme très utile pour les entreprises qui ont un grand nombre d'abonnés et de client.

Conformément à l'article 30 du règlement paru au journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007, « la domiciliation est l'acte par lequel un importateur décide de confie à l'une des banques une opération commerciale donnée, Pour ce faire, l'importateur doit fournir tous la justification à sa banque et lui confie également le traitement des opérations / vente de devises et de transfert / rapatriement. La banque, de son coté, doit s'assurer de la conformité

de l'opération à toutes les réglementations en vigueur et doit rendre compte à la banque d'Algérie des conditions dans lesquelles l'opération se déroule ».

2- Les opérations dispensées de l'obligation de domiciliation bancaire :

Certaines opérations sont dispensées de l'obligation de domiciliation bancaire en vertu des articles 29 ,33 et 58 dudit règlement, Il s'agit :

- Des opérations en transit;
- Des importations/exportations dites sans paiements réalisées par les voyageurs pour leur usage personnel, conformément aux dispositions des lois de finances.
- Des importations dites sans paiements réalisées par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques et consulaires algériennes à l'étranger, lors de leur retour définitif en Algérie, conformément aux dispositions des lois de finance.

Des importations dites sans paiements réalisées par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques et consulaires algériennes à l'étranger, lors de leur retour définitif en Algérie, conformément aux dispositions des lois de finances.

- Des importations /exportations d'une valeur inférieure à la contrevaletur de 100.000 DA en valeur FOB.
- Des exportations contre remboursement d'une valeur inférieure ou égale à la contrevaletur de cent mille dinars (100 .000 DA) faite par l'entremise d'Algérie poste.
- Au plan douanier, les articles 33 et58 du règlement 07-01 ont une incidence sur l'établissement de la déclaration en douane au motif que la rubrique réservées au numéro de domiciliation bancaire de la déclaration en douane devra dorénavant être servie de la mention « importation /exportation non domiciliée ».

3- Documents d'ouverture du dossier domiciliation bancaire :

Au sens de l'article 32 du règlement, le document servant de base à la domiciliation bancaire peut revête différente forme telles que contrat, facture pro-forma, bon de commande, confirmation définitive d'achat, échange de correspondances ou sont incluses toutes les indications nécessaires à l'identification des parties, ainsi que la nature de l'opération commerciale.

Le contrat commercial ou tout autre document tenant lieu de justification du Transfert de propriété ou de cession d'un bien ou de prestation de services entre un résident et une opération non-résident doit indiquer conformément à l'article 26 :

- Les noms et adresses des contractantes.
- Les pays d'origine, de provenance et la destination des biens et services.
- La quantité, la qualité et les spécifications techniques.
- Les prix de cession des biens et services dans la monnaie de facturation et de paiement du contrat.
- Les délais de livraison pour les biens et de réalisation pour les services.
- Les clauses du contrat pour la prise en charge des risques et autres frais Accessoire.

Les conditions de paiement : Quant aux conditions de paiement, l'article 27, prévoit que l'ensemble des termes commerciaux (INCOTERM) repris dans les règles et licences de la chambre de commerce international peut être inscrit dans les contrats commerciaux, sauf dispositions législatives ou réglementaires contraires.

4- La domiciliation des importations :

La domiciliation bancaire d'un contrat d'importation ou d'exportation de biens et services consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par les banques de domiciliataires.

Conformément à l'article 41 la banque domiciliataires doit ouvrir un dossier de domiciliation bancaires lui permettant d'assurer le suivi de l'opération d'importation, Elle remet à l'importateur un exemplaire du contrat revêtu du visa de domiciliation, Ce visa est apposé sur toutes les factures afférentes au contrat, permettant ainsi à l'importateur d'engager les procédures de dédouanement des marchandises.

4-1 Conditions préalables à la domiciliation :

Avant de procéder à toutes opération de domiciliation, il y a lieu de vérifier que :

- L'importateur possède une autorisation d'importation pour certains produits.
- L'objet de l'importation à un rapport avec l'activité de l'importateur.
- L'importateur n'est frappé d'aucune restriction en matière de commerce extérieur
- Les marchandises ne sont pas frappées d'une mesure d'interdiction.
- Les engagements financiers au titre de l'opération sont couverts soit par des provisions constituées, soit par des provisions constituées, soit par des autorisations de crédit.
- Le pays d'origine à des relations commerciales avec l'Algérie.

Chapitre II: Les instruments de règlement des opérations du commerce international

- La surface financière et les garanties de solvabilité que le client présente.
- La capacité du client à mener l'opération dans les meilleures conditions et conformément aux règles internationales.
- La régularité de l'opération au regard de la réglementation.

4-2 Procédure de domiciliation :

La domiciliation d'une opération d'importation se fait sur présentation d'une facture pro-Forma ou d'un contrat commercial et une lettre d'engagement à l'importation signée par l'importateur et la Direction de l'agence.

4-3 Ouverture du dossier :

La domiciliation d'une opération d'importation se fait sur présentation d'une facture pro-Forma ou d'un contrat commercial et une lettre d'engagement à l'importation signée par l'importateur et la Direction de l'agence.

L'ouverture d'un dossier de domiciliation s'effectue sur une présentation des Documents par l'importateur auprès de sa banque, les documents fournis sont :

- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation.
- Une facture pro-Forma.
- Un engagement d'importation signé par l'importateur (pour la marchandise Destinée à la production et les services).
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal exigé afin de s'assurer que le Client est enregistré au registre de commerce.
- Une attestation de taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation.

En cas d'importation des biens destinés à la revente en état, l'importateur présente ce document après avoir payé une taxe de 10 000 ,00 da. Dans l'autre cas l'importateur est prié de signer un engagement qui lui interdit la Revente des produits en question en l'état.

Au niveau de l'agence, L'agent chargé de l'étude procède à la vérification de la conformité des documents, c'est-à-dire la conformité des signatures et de l'opération avec la réglementation des changes et du commerce extérieur.

4-4 Attribution d'un numéro de domiciliation :

Pour chaque type de domiciliation, il est attribué un numéro qui doit porter sur les factures, les formulaires statistiques de règlement et sur tout autre Documents relatif à l'opération traitée.

Chapitre II: Les instruments de règlement des opérations du commerce international

Le numéro de domiciliation et réparti sur 8 cases :

A	B	C	D	E	F	G	H
---	---	---	---	---	---	---	---

Case A. Wilaya : deux chiffres correspondant au lieu d'implantation géographique de l'agence bancaire.

Case B : Agrément deux chiffres correspondant au code agrément de la Banque.

Case C : Guichet ; deux chiffres correspondant au code attribué par la Banque d'Algérie au siège domiciliaire.

Case D : Année ; quatre chiffre correspondantes à l'année.

Case E : trimestre : un chiffre relatif au trimestre concerné.

Case F : nature : deux chiffres correspondants à la nature de contrat.

Case G : Numéro d'ordre : Cinq chiffre indiquant le numéro d'ordre Chronologiques des dossiers ouverts durant un trimestre selon qu'il s'agisse De cours terme ou long terme.

Case H : Devise ; trois lettres selon le code IZO.

Exemples de domiciliation de la banque extérieure d'Algérie

15	03	01	2021	2	10	00023	USD
----	----	----	------	---	----	-------	-----

Source : Les documents interne de BEA Tizi Ouzou

5. La domiciliation d'exportation :

Conformément à l'article 56 du règlement 07 -01 l'exercice de l'activité d'exportation nécessite une domiciliation, l'exportation des biens en vente conclu ou en consignation dans le cas d'une vente conclue ; dans le cas de vente définitive à l'export, la formalité de domiciliation bancaire doit être accomplie préalablement à l'opération d'exportation.

Dans le cas d'une exportation dans le cadre d'une vente en consignation (qui est une opération d'exportation provisoire à confirmer par une vente ferme après un délai accordé), la Domiciliation bancaire n'est exigible au départ, Elle doit être opérée au moment de la réalisation de l'exportation définitive (vente ferme).

L'article 57 du même règlement stipule aussi que « les règles de domiciliation des contrats d'exportation de services, l'encaissement et le rapatriement de leur produit sont les mêmes que celles applicables à l'exportation de biens ».

5-1 Traitement de l'opération :

Comme pour les importations, la domiciliation des exportations est subordonnée à la présentation par les clients, d'une demande d'ouverture de dossier de domiciliation export, d'un contrat commercial ou d'une facture commerciale, aussi un certificat expliquant l'originalité de la marchandise, après vérification matérielle de ces documents, le banquier appose le cachet de « domiciliation exportation » et procède ensuite à :

- L'attribution d'un numéro d'ordre chronologique.
- La remise à l'exportateur des exemplaires de factures dûment domiciliées.
- L'établissement de la fiche de contrôle réglementaire pour l'enregistrement des renseignements concernant la condition de la transaction.

5-2 Gestion du dossier de domiciliation :

La période de gestion du dossier de domiciliation est comprise entre la date de son ouverture et sa date d'apurement , Pendant cette période , l'agence domiciliataire doit suivre le dossier et intervenir autant que le besoin .Elle doit s'assurer également du rapatriement du produit de l'exportation le cas échéante et cela conformément à l'article 11 du règlement 91-13 de la banque d'Algérie .

5-3 Apurement du dossier de domiciliation :

Au sens des dispositions de l'article 39, du règlement paru dans le journal officiel algérien N°31 Du 13 mai 2007, relatif aux règles applicables à la transaction courante avec l'étranger et aux comptes devises.

L'apurement consiste à réunir, dans les délais fixes, les différents documents que doit comporter le dossier à son échéance soit ; la facture définitive domiciliée, le document douanier « D 3 » exemplaire banque, les exemplaires des formules 4 (cession devises).

Les banques et les établissements financiers, intérimaires agréés, sont tenus de transmettre à la banque d'Algérie (Direction Générale des Changes) mensuellement et dans les (02) semaines qui suivent le mois de référence, la déclaration d'ouverture et d'apurement des dossiers de domiciliation à l'importation et à l'exportation des biens services établies selon le cas, conformément aux canevas élaborés pour la banque d'Algérie lors de vérification.

Chapitre II: Les instruments de règlement des opérations du commerce international

On distingue trois cas d'apurement possibles :

- Le dossier apuré (exportation réalisées physiquement et financièrement.
- Les dossiers non apurés.
- Les dossiers sans documents.

Durant cette phase , l'agence doit faire les déclaration des compte rendus à la Banque d'Algérie sur des formulaire qui doivent être datés , cachetés et signés par les personnes Habilitées de l'agence.

5-4 Conservation des dossiers :

Au vu des instructions du règlement 91-12 relatif à la domiciliation des importations les banques sont tenues de conserver les dossiers apurés durant une période de cinq ans.

Conclusion :

Les techniques et instruments de paiement utilisés dans les relations commerciales internationales sont nombreux et diversifiés.

Ainsi les intérêts de l'importateur et de l'exportateur sont contradictoires le premier souhaite recevoir la marchandise au meilleur prix et le second veut vendre dégageant un bénéfice et expédier la marchandise.

Les opérateurs de commerce international devront choisir le mode de paiement.

Donc on a bien compris que le commerce extérieur a connu un développement étendu grâce au moyen de transport ce qui a entraîné une augmentation des opérations de distribution. .

Partie pratique

Chapitre III :

Étude de cas d'une opération d'importation dans la banque BDL.

Introduction.

Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil (Banque BDL).

Section 2 : Montage et réalisation d'une opération d'importation par le crédit documentaire au niveau de la BDL 147 de Tizi-Ouzou..

Section 3 : La procédure de déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire (Banque BDL).

Conclusion

Chapitre 3 : Le processus d'une opération d'importation par le crédit documentaire (Banque BDL)

Introduction :

L'objet de cette étude consiste principalement à mettre en évidence les principales étapes de déroulement d'une opération d'importation par le Credoc dans une banque en l'occurrence la BDL en asseyant d'appliquer la méthode adoptée au niveau de commerce extérieur.

Chapitre 3 : Le processus d'une opération d'importation par le crédit documentaire (Banque BDL)

Section 1 : Présentation de la banque de développement local (BDL) :

Le crédit immobilier ou prêt immobilier est un emprunt destiné à financer tout ou une partie de l'acquisition d'un bien immobilier de l'opération ou des travaux sur un tel bien.

1. Historique de la BDL :

Issue de la restructuration du crédit populaire, la banque de développement local par abréviation BDL dotée d'un capital de 13390 millions de dinars a été créée par le décret 85/84 du 30 avril 1985 sous la forme de société nationale de banque pour prendre en charge notamment les entreprises publiques locales.

A l'instar des autres banques publiques algériennes, la BDL traite les opérations de banque ; elle est cependant la seule banque publique à prendre en charge l'activité de prêt sur gage (or), héritée de l'ex-caisse de crédit municipal.

Ainsi sur 153 agences que compte la BDL judicieusement implantées sur tout le territoire national, cinq d'entre elles sont spécialisées dans l'activité de prêt sur gage dont le volume représente 10% des emplois de la banque. Sur le plan de l'activité, l'accroissement et la diversification de son portefeuille : clientèle privée, industrielle et commerciale constituent désormais un impératif de développement de la BDL. Elle compte y parvenir en fidélisant sa clientèle des PEM.

En ce qui concerne le financement de gros projets d'investissement nécessitant la mobilisation de ressources importantes, la BDL reste disponible à participer avec d'autres banques à des financements de type consortiaux lorsque l'opportunité se présente. En parallèle, la BDL, à l'instar des autres banques publiques, s'est impliquée dans le financement des micro-entreprises, le financement des professions libérales et un autre créneau financé par la BDL, le financement des particuliers en participant à tous les dispositifs mis en place par les pouvoirs publics (micro crédit, ANSEH, CNAC, ANGEM) qui représente des perspectives prometteuses de rentabilité à moyen terme.

En fait, la BDL se définit comme étant la banque des PME, des professions libérales et des particuliers.

Au plan bilanciel, avec 135 millions à décembre 2001, elle est plus petite que les banques publiques mais elle dispose toutefois d'un vaste réseau qui la place au troisième rang (couvrant toutes les wilayas du pays et tous les chefs-lieux de wilaya).

Chapitre 3 : Le processus d'une opération d'importation par le crédit documentaire (Banque BDL)

Enfin, la BDL est adhérents à la monétique nationale (carte de retrait et de paiements), internationale (visa internationale) et au système de télé compensation.

2. Organisation de la BDL :

La BDL est une banque à réseau avec 126 agences, l'encadrement des agences est assuré par 15 directeurs de groupes d'exploitation.

Afin de s'adapter à la conjoncture économique, la BDL cherche de nouveaux créneaux, de nouvelles perspectives, pour cela, elle opte pour un changement structurel dans son organisation.

Des changements ont été donc consentis dès l'exercice de 1994 à savoir :

- L'application du plan comptable structurel (PCS).
- La mise en place d'un nouvel organigramme fonctionnel.
- L'augmentation de sa participation à FINALEP.

L'organisation de la BDL est régie par des textes organiques qui définissent les organigrammes et les attributions de toutes ses structures sur un plan général.

2.1.1. La direction régionale d'exploitation :

- Assurer le pilotage, le management, la supervision et la coordination d'un ensemble des activistes de la direction régionale d'exploitation et des agences qui lui sont rattachées, en matière de vente de produits, collecte de ressources, analyse, suivi et administration des crédits, le recouvrement des créances et la gestion du volet juridique, la gestion des archives et le volet administratif ainsi que le contrôle permanent.
- Représenter la banque, organismes externes sur délégation de la direction générale, dans les wilayas relevant de sa compétence territoriale.
- Veiller à l'application des orientations stratégiques de la direction générale, notamment en matière de politique de crédit.
- Œuvrer pour le développement des portefeuilles des agences rattachées en fidélisant les clients actuels et en démarchant de nouveaux clients.
- Mettre en place des plans d'action afin d'atteindre les objectifs assignés par la direction générale.

Chapitre 3 : Le processus d'une opération d'importation par le crédit documentaire (Banque BDL)

- Sanctionner les dossiers de crédits dont les montants relèvent des pouvoirs de la direction régionale d'exploitation et veiller à la banque qualité du portefeuille clients.
- S'assurer de la prise en charge des doléances de la client »le dans les délais impartis.
- Assurer la gestion de l'administration des crédits : mise en production, validation des mises à disposition.
- Assurer de la réception des autorisations de crédits ; prononcés par les différents comités de crédits (comité agences et comité central) en plus de celles prononcées par le comité (DIRECTION REGIONALE D'EXPLOITATION).
- Veiller à la stricte application des décisions pris par les comités validation des garanties avant chaque mis en production et/ ou mise à disposition des fondes.
- Procéder à la validation des actes de garantie conformation aux prescriptions des autorisations de crédit.
- Suivre le rythme des utilisations des crédits d'investissement (afin d'anticiper tout retard de réalisation des projets financés) et des d'exploitation (repérer les clients ayant désertés partiellement au totalement nos guichets afin de les reconquérir).
- Procéder à la validation des actes de garantie conformément aux prescriptions des de crédit notamment en matière de réalisation des conditions préalables et de autorisations de crédits.
- Suivre le rythme des apurés des institutions utilisations des crédits d'investissement (afin d'anticiper tout retard de réalisation des financés) et des crédits d'exploitation (repère les clients ayant désertés partiellement au totalement nos guichets afin de les reconquérir).
- Procéder à la validation des actes de garantie conformément aux prescriptions des autorisations de crédits.
- Assurer le traitement des dossiers de successions.
- S'assure que les actions de recouvrement à l'amiable sont engagées au niveau des agences la survenance d'un impayé.
- Veiller au recouvrement des créances classées (processus de recouvrement à l'amiable infructueux), en saisissant les différent fonds de garanties et compagnies d'assurance selon le cas et/ ou en actionnant les procédures du recouvrement forcé.
- Procéder à la validation des entrées en relation après un contrôle minutieux des documents (sur GED) et la saisie sur le système d'information.

Chapitre 3 : Le processus d'une opération d'importation par le crédit documentaire (Banque BDL)

- Gérer et suivre les chantiers de fiabilisation des différents volets (fiches clients, garanties, cautions...etc.).
- Suivre des déclarations des dossiers de crédit éligible à la déclaration à ta banque d'Algérie pour le contrôle à postériori et remonter les réponses de la banque d'Algérie.
- Prendre en charge la gestion des archives et le volet administratif de la REGIONALE D'EXPLOITATION et des agences rattachées.
- Assurer une assistance technique aux agences rattachées pour les aspects relatifs à l'information et la monétique.
- Assurer l'établissement et le suivi de la gestion du budget de la DIRECTION REGIONALE D'EXPLOITATION et des agences rattachées.
- Mettre en places des programmes de missions de contrôle permanent tant au niveau des services de la direction régionale d'exploitation qu'au niveau des agences.
- Communiquer à la hiérarchie les alertes sur tout événement anormal ou incident signification qui pourrait exposer la banque à un risque de réputation, fraude ou de non-conformité.
- Elaborer des rapports d'activité trimestriels et annuels que des comptes rendus périodiques sur l'état de mise en œuvre des plans d'action de la direction régionale d'exploitation.

2.1.2. Le département commercial :

Missions et attribution principales

- Assure le pilotage, la supervision et la coordination de l'ensemble des activités relative à l'analyse des demandes de financement et des actions commerciale.
- Traiter les dossiers de dossiers relevant du comité de crédit régional central.
- Lance et coordonner les actions de prospection et mettre en des actions de fidélisation à destination de clientèle, reconquérir les clients ayant déserte partiellement ou totalement nos guichets.
- Suivre rigoureusement la réalisation des objectifs assignés et mettre en place des mesures correctives pour rattraper les retards enregistrés.
- Veiller a au développement et à la vulgarisation de la monétique les paiements électronique.
- Veiller à l'organisation et à la mise en œuvre des plans d'actions arrêtées par la direction de la banque classique.

Chapitre 3 : Le processus d'une opération d'importation par le crédit documentaire (Banque BDL)

- Mettre en place des actions de vents collective (équiper l'ensemble des salariés d'une entreprise avec un ou plusieurs produits et/ ou services).
- Suivre de la prise en charge des réclamations de la clientèle.

2.1.2.1. Service crédit :

Le service « crédits » a pour principales missions

- Traiter les dossiers de crédit dont la délégation de pouvoir relevé du comité de crédit régionale ou central
- Présenter les dossiers au comité de crédit régional.
- S'assurer de complétude des dossiers de crédit à envoyer en central pour examen par le comité de crédit central.
- Elaborer un planning de visites et de réunion de travail avec les clients à engagements, la fréquence de ces actions dépend de l'importance de client.
- Organiser des séances de travail et des visites sur sites ponctuelles à chaque fois que c'est nécessaire notamment suite à une alerte de Département Administration des crédits.

2.1.2.2. Service Commercial :

Le service « Commercial » a pour principales missions

- Coordonner et encadrer la force de vent au niveau des agences pour réaliser les objectifs fixés en matière de vente de produits et de collecte de ressources ;
- Mettre en place des opérations visant la fidélisation de clientèle. Gérer et suivre les opérations de prospection et démarches commerciales ;
- Lancer des opérations spécifiques des ventes de produits en collaboration avec le département Animation Commerciale de la direction de la Banque Classique en exploitant notamment les fichiers cibles envoyés par ladite structure ;
- Organiser en collaboration avec les agences des actions de vente collective (équiper l'ensemble des salariés d'une entreprise avec un ou plusieurs produits et /ou services) ;
- Promouvoir les produits et les services de la banque notamment le vol monétique ;
- Recevoir et prendre en charge avec les structures habilitées les réclamations de la clientèle.

2.1.3. Le département administration des Crédit :

Missions et attributions principales.

- Assurer le pilotage, de l'animation, la coordination et la supervision et la supervision des activités ayant trait à l'administration des crédits ;
- Veiller à l'exécution sur le Système d'information des décisions prises par différents comités de crédit ;
- S'assurer de la mise en production des crédits conformément aux autorisations de crédit.
- Veiller avant toute mise en production, à la réalisation des conditions préalable exigées sur les autorisations de crédit ;
- S'assurer de la conformité du document constitutif des dossiers de crédits éligibles au refinancement, après le contrôle à posteriori auprès de la banque d'Algérie, et leur transmission à la Direction de la Trésorerie et des Marchés.

2.1.3.1. Service mise en production

Le service « mise en production » a pour principales missions :

- La saisie des autorisations de crédits sur le système d'information.
- Veiller avant toute mise en production à la réalisation des conditions préalables et à la validation des garanties bloquantes par le service « service garanties et successions » dans le strict respect des décisions contenues dans les autorisations de crédits.
- Assurer la validation des mises à disposition des fonds et des crédits par signature conformation aux autorisations de crédits.
- Traiter les mises à disposition avec célérité.

2.1.3.2. Service secrétariat engagements :

- Le service « secrétariat engagements » a pour principales missions.
- Assurer le secrétariat du comité de crédit régional.
- Procéder au suivi permanent de la mise en place de l'ensemble des autorisations de crédits (comité central, comité de crédit régional, comité de crédit agence rattachée).
- Suivre le suivre le rythme des consommations de chaque crédit d'investissement et alerter l'agence concernée en cas de rythme ne permettant pas la consommation totale du crédit avant la fin de la période d'utilisation.

Chapitre 3 : Le processus d'une opération d'importation par le crédit documentaire (Banque BDL)

- Assurée un suivre des consommations des crédits d'exploitation.
- Effectuer à la de créances la demande de la direction des risque financiers le classement.
- Analyser les consommations des crédits d'exploitation afin d'identifier les clients s ayant désertés partiellement ou totalement nos guichets afin de les reconquérir (alerter le département commercial et prend le relais).
- Elaborer un reporting mensuel reprenant les crédits à adresser à la hiérarchie et les structures de crédits.
- Assurer un suivi particulier à l'évolution des créances classées.
- Suivi du recueil des garanties à posteriori.

2.1.4. Le département recouvrement et juridique :

Missions et attribution principales :

- Assurer le pilotage, la supervision et la coordination de l'ensemble des activités du recouvrement de créances et la gestion des garanties et des dossiers de successions ainsi que le suivi des entrées en relation.
- Assurer la gestion le suivi des créances classées en collaboration avec les services de la direction du recouvrement de créances, et avec la direction du juridique et du contentieux pour les créances classées et transférées au chapitre contentieux.
- Apporter assistance et conseil aux agences en matière de recouvrement des créances impayées des différents segments de la clientèle.
- S'assurer du respect des délais conventionnels de transmission des déclarations d'incidents et des dossiers d'indemnisation aux fonds de garanties et organismes d'assurance.
- Veiller à la régularité des démarches entreprise pour le recouvrement des créances auprès de la clientèle (lettre de rappel, convocation, mise en demeure, visite sur sites, saisie arrêt, Etc.).
- Emettre des motivés sur les demandes de règlement à l'amiable. Emanant de la clientèle.
- Veiller à mettre en œuvre les procédures permettant en cas d'incident de remboursement d'enclencher la procédure d'indemnisation auprès des organismes concernés (FGAR, CGCI, fonde de garantir des différents dispositifs aidées.

Chapitre 3 : Le processus d'une opération d'importation par le crédit documentaire (Banque BDL)

- Assurer la validation, la conservation et la gestion des garanties recueillies.
- Assurer l'examen et la sanction des dossiers de succession.
- Assurer la validation des EER en analysant les données saisies sur le système d'information et en les confrontant aux documents scannés et joints sur le système.
- Lancer et suivre les campagnes de fiabilisation des données.

2.1.4.1. Service entrée en relation :

Le service « entrée en relation » a pour principales missions :

- Assurer la validation des EER en analyse les données saisies sur le système d'information et en les confrontant aux documents scannés et joints sur système.
- Lancer et suivre des campagnes de fiabilisation des données à son initiative ou celle de structures centrales.
- Veiller à l'actualisation régulière des fiches clients.
- Identifier et encadrer les commerciaux présentant des insuffisances.

2.1.4.2. Service recouvrement et contentieux :

- Le service recouvrement et contentieux a pour principales missions.
- Assurer la gestion des créances dans toutes leurs phases.
- Assister les agences dans leurs actions en matière de recouvrement à l'amiable des créances accrochées au titre des différents types de crédit.
- Assurer la gestion et le suivi du recouvrement des classées.
- Assurer l'accueil de la clientèle, sur convocation, en veillant à faire signer par les deux parties, un procès-verbal d'entretien.
- Réaliser les études et émettre des avis motivés sur les demandes de règlement l'amiable émanant de la clientèle.
- Veiller à la régularité des démarches entreprises pour le recouvrement de créances auprès de client (lettre de rappel, convocation, mise en demeure, visite sur sites, saisie argot... etc.).
- Prendre le relais des agences pour poursuivre les actions de recouvrement invitées par les sommations à agences en procédant à renvoi des mises en demeure, des payers, des injonctions à payer sous le sceau de la direction régionale d'exploitation.
- Assurer le transfert des créances au chapitre contentieux sur la base des autorisations établies.

Chapitre 3 : Le processus d'une opération d'importation par le crédit documentaire (Banque BDL)

- Veiller à mettre en œuvre les procédures permettant en cas d'incident de remboursement d'enclencher la procédure d'indemnisation auprès des organismes concernés (FGAR, CGCI, fonds de garanties des différents dispositifs aidés).
- Assurer un suivi rigoureux des recouvrements portant sur les indemnisations.
- Superviser les procédures judiciaires engagées auprès des tribunaux pour le recouvrement des créances contentieuses.
- Entretenir des relations avec les notaires, les experts judiciaires, les huissiers de justice, les traducteurs et les avocats sollicités par la banque.
- Prendre en charge et étudier toutes les demandes émanant de la clientèle relevant du contentieux.
- Représenter la banque devant les instances juridictionnelles locales en relation avec les cabinets de conseil ou les auxiliaires de justice, sur délégation du directeur régional d'exploitation.
- S'assurer de la mise en exécution des décisions de justice.
- Préparer et gérer les relations avec les avocats pour les besoins des actions judiciaires dans le cadre du recouvrement des créances, ou pour tout autre litige opposer la banque à des tiers.
- Etablir des reportings périodiques sur l'évolution des créances en précisant les recouvrements effectués, les actions entreprises et leurs perspectives.

2.1.4.3. Service garanties et succession :

Le service « garanties et succession » a pour principales missions :

- Etudier la conformation juridique, l'authenticité et la validité des garanties recueillies par les agences dans le cadre de la mise en place des crédits autorisés.
- S'assurer de la confirmation des garanties recueillies par rapport aux exigences portées sur les autorisations de crédits.
- Veiller à la conservation et à la gestion des actes de recueillies et des actifs financiers remis en garanties par la clientèle.
- Tenir informé, le service mise en production d'avancement du processus de recueil et de validation des garanties et lui remettre les bordereaux de transmission des garanties.
- Suivi du recueil des garanties à posteriori.

Chapitre 3 : Le processus d'une opération d'importation par le crédit documentaire (Banque BDL)

- Assurer la gestion des mainlevées sur les garanties recueillies sous la supervision de la direction des risques financiers.
- Réaliser périodiquement (au minimum une fois par an) l'inventaire physique des garanties conservées et effectuer des rapprochements avec les garanties enregistrées et validées sur le système d'information.
- Animer des revues mensuelles, en collaboration avec le service gestion des garanties afin d'identifier les garanties nécessitant d'être examinées et ou réévaluées en vue de la réduction du risque sur les engagements classés.
- S'assurer de la fiabilité des rapports d'évaluation élaborés par des prestataires externes habilités.
- Examiner et sanctionner les dossiers de succession transmis par les agences.

2.1.5. Le département administratif :

- Assurer le pilotage, la supervision et la coordination de l'ensemble des activités liées à la gestion administrative et des archives, le volet informatique et la comptabilité.
- S'assurer que les registres légaux et réglementaires sont bien tenus.
- Veiller à la bonne prise en charge du volet ressources humaines.
- Suivre et gérer le budget de la structure.
- S'assurer de la qualité des inventaires réalisés et le bon suivi du volet matériel notamment les mouvements entre structures.
- Veiller au strict respect des normes et procédures internes en matière d'archivage des documents et des vignettes de chèques.
- Veiller à assister les structures rattachées en matière informatique, télécom et monétique (matériel, logiciel, etc.).
- S'assurer du respect des mesures de sécurité informatique au niveau de la DIRECTION REGIONALE D'EXPLOITATION et des agences.
- Veiller à l'exhaustivité et l'exactitude des états élaborés par les agences à consolider et transmettre à la direction centrale de la comptabilité.
- Veiller à la récupération des indemnités auprès des caisses d'assurances des risques couverts au titre de vols et de détournements, en relation avec le service assurances relevant de la direction des moyens matériels.

Chapitre 3 : Le processus d'une opération d'importation par le crédit documentaire (Banque BDL)

a- Service administration et archives :

- Le service administration et archive a pour principale missions.
- Dirige, animer et coordonner les activités du service relatives à la gestion de et des archives.
- Tenir les dossiers administratifs du personnel de la DIRECTION REGIONALE D'EXPLOITATION et des agences.
- Gérer les mouvements de mobilité du personnel en relation avec la direction du capital humain.
- Recevoir et suivre avec la direction du capital humain, les dossiers des prestations sociales concernant le personnel de la DIRECTION REGIONALE D'EXPLOITATION et des agences.
- Gérer les moyens matériels de la structure.
- Gérer les déplacements à caractère professionnel dans leur aspect administratif (ordre de mission, mise à disposition des moyens... etc.) et au plan financier (control et mandatement des relevées des frais y afférents).
- Tenir les registres légaux et réglementaires.
- Procéder au suivi de la gestion des commandes des matières et fournitures.
- Procéder au suivi du budget d'exploitation : de la direction régionale.
- Veiller au respect des règles d'hygiènes et de sécurité des locaux professionnels de la direction régionale d'exploitation et des agences suivi les inventaires de la direction régionale d'exploitation et de l'agence suivie les inventaires de la direction régionale d'exploitation et des agences.
- Etablir les statistiques diverses liées à l'administration de la direction régionale d'exploitation.
- S'assurer la gestion des archives conformément réglementaire internes de la banque en la matière : aux dispositions.
- S'assurer la gestion des archives conformation réglementaires internes de la banque en la matière : aux dispositions.
- S'assurer de l'application des règles régissant l'organisation et la gestion des archives, suivant l'ordre chronologique dans le strict respect des normes édictées en la matière, concernant le classement, la conservation, la préservation, la communication et la destruction des archives.

Chapitre 3 : Le processus d'une opération d'importation par le crédit documentaire (Banque BDL)

- Veilles à la bonne conservation des documents à archive, produits au niveau de la direction régionale d'exploitation ainsi que les agences relevant de son périmètre de compétence.
- Assurer la tenue des registrés cotes et paraphés par le directeur régional d'exploitation et des fichiers d'entrées et de sortie de documents.
- Assurer la tenue d'un registre coté et paraphe par le directeur régional dédié aux entrées des vignettes de chiques on archive, pour l'enregistrement chronologique des bordereaux des vignettes de chèques reçus des agences.
- Veiller à la mise en place des meilleures conditions pour ta bonne conservation.
- Des pochettes de vignettes dans les boites d'archives correspondantes et au respect des normes et des procédures mise en place par la banque en matière d'archivage, de rangement et de conservées les vignettes, suivant l'ordre chronologique et à la conformité des pochettes reçues des agences dans le strict respect des normes et procédure mise en place par la banque, s'assurer de l'existence et de véracité des documents et des vignettes de chèque, énoncés sur les bordereaux de versement réceptionnés.
- Assure la gestion de la remise des documents archives aux structures demanderesse contre une décharge à signer conjointement avec la structure initiatrice des documents archivés.
- Préparer les documents et les pochettes des vignettes à transférer aux archives centrales sur notification de la direction de la sécurité et des archives.
- Suivre et coordonner l'archivage physique et électronique des journées comptables.
- Réceptionnes, mensuellement, l'état de suspens des vignettes non reçues des chèques télé compensés transmis par la direction des services de paiement, et assure sa transmission à chaque agence.
- Suivre et coordonner l'archivage physique et électronique des journées comptables.
- Veiller à la récupération des indemnisations auprès des caisses d'assurances des risques couverts au titre de vols et de détournement, en relation avec le service assurances relevant de la direction de la direction des moyens matériels.

Chapitre 3 : Le processus d'une opération d'importation par le crédit documentaire (Banque BDL)

b- Cellules informatique régionale :

La cellule informatique régionale a pour principale missions :

- Apporter assistance et prendre en charge la maintenance et le dépoilement des équipements et des logiciels anti-virus.
- Installer les nouveaux équipements monétique, informatique, télécoms les solutions de sécurité informatique.
- Intervenir, dans les délais requis, auprès des agences rattachées en cas d'incidents techniques.
- Veiller au respect des procédures de sécurité carmant utilisation des équipements informatique diffusée par la structure de sécurité des systèmes d'information SSSI.
- Procéder au dépannage du matériel informatique et monétique.
- Répondre aux sollicitations, en matière d'assistance émanant des utilisateurs, soit distance, soit en se déplaçant sur sites.
- Suivre et surveiller l'activité des systèmes informatique et de production afin d'éviter la situation des risque.
- Assurer la vérification de la conformité des installations monétiques TPE informatiques et télécom ainsi que leurs états de fonctionnement.

c- Service comptabilité :

Le service « comptabilité » a pour principale missions :

- Diriger, animer et coordonner les activités du service.
- Veiller à l'élaboration par les agences de rattachement des différents états demandés par la DCC notamment ceux relatifs à l'arrête des comptes.
- Analyser l'exhaustivité et la conformité des états élaborés par les agences et les adresser à la direction centrale de la comptabilité.
- Procéder aux régularisations comptables au niveau de la DIRECTION REGIONALE D'EXPLOITATION. A défaut, solliciter la direction centrale de la comptabilité.
- Coordonner et veiller à la réalisation de différents travaux demandés par la direction centrale de la comptabilité dans les délais impartis.

2.1.6. Le département control permanent :

Missions et attribution principale :

- Assurer le pilotage, l'animation, la coordination et la supervision des activités de control permanent réalisées dans son périmètre de compétence.
- Veiller à l'encadrement de l'ensemble du personnel placé sous sa responsabilité, que ce soit les contrôleurs composant le département ou les contrôleurs affectés et positionnés au niveau des agences rattachées.
- Veiller au respect de l'application des règles d'éthique, d'intégrité et du code de déontologie de la banque.
- Décliner, à périodicité régulière, un programme de mission de contrôle permanent (spécifiques et thématique) devant être exercées auprès des structures activant dans son périmètre d'intervention, le proposer à sa hiérarchie pour sa validation, et veiller à son application.
- Veiller à la définition et à la détermination des points de contrôles en adéquation avec l'activité d'exploitation et des agences des directions régionale.
- Veiller à la réalisation des contrôles en matière de régularité et de conformité des opérations notamment l'existence des justifications y afférents.
- Veiller à l'organisation, au suivi de la mise en œuvre du plan d'actions et à la supervision de la qualité des réalisations des points de contrôles, préalablement définis, afin de s'assurer, en permanence, du respect de l'application des procédures et des contrôles.
- Contribuer au développement des techniques de contrôle et à la mise à niveau des outils et des canevas appropriés à utiliser lors des missions de contrôle, en vue d'optimiser les méthodes d'investigation pour l'identification : l'évaluation des risques encourus et la qualité des contrôles permettaient d'apprécier la sécurité des processus opérationnels des activités.
- S'assurer de l'utilisation uniforme des supports dédiés, pour la réalisation des missions de contrôle, en vue de renforcer la gestion de la mesure et de la surveillance des incidents opérationnels.
- Exploiter les reporting, les rapports de contrôle et les fiches de constats élaborés par les contrôleurs, au titre des missions de contrôles effectuées au niveau des directions régionales d'exploitation et des agences, ainsi que de réaliser l'analyse de la nature des

Chapitre 3 : Le processus d'une opération d'importation par le crédit documentaire (Banque BDL)

anomalies relevées, les circonstances de leur survenances et la pertinence des actions correctives engagées par les structures concernées et d'établir des synthèses sur leur évolution.

- Réaliser et élaborer des fiches de synthèse des rapports issus des missions de contrôle permanent et les transmettre, dans les délais impartis, aux structures contrôlées et à la hiérarchie.
- Apporter assistance et conseil aux contrôleurs, pour tout événement ou fait signalé relevé auprès des directions régionales d'exploitation et des agences, et nécessitant une intervention immédiate, en vue de prendre les mesures appropriés, dans les délais impartis.
- Communiquer à l'adresse de la hiérarchie, les alertes sur tout évènement anormal ou incident significatif relevé par les contrôleurs et qui pourrait exposer la banque à un risque de réputation de fraude ou de non-conformité.
- Veiller au suivi de la pris en charge des insuffisances et à la réalisation des actions de redressement et de régularisation des anomalies relevées par les contrôleurs des directions régionales d'exploitation et des agences.
- Veiller, à périodicité, à la consolidation des résultats de contrôle et élaborer des reporting détaillés, à l'adresse de la hiérarchie, portant sur l'exploitation et des agences et la classification des anomalies par thème. Identification et l'analyse des indicateurs de risque et la récurrence des anomalies par compartiment et la mise en œuvre des recommandations appropriés.
- Récapitulation des constats relevés auprès des direction régionale d'entretien des relations fonctionnelles et de collaboration avec ensemble des structures de la banque, notamment les direction d'inspection régionales et les agences, dans la limite des périmètres d'intervention préalablement définis.
- Veiller à la mise en place, des moyen adéquats, tant qualitatif que quantitatifs (humains et matériels).
- Développer les compétences techniques et encourager les meilleurs pratique en matière de contrôle permanent et de gestion risque par des actions régulières de formation, de sensibilisation, en collaboration avec la direction du contrôle permanent et le département de la formation de la direction du capital humain.

Chapitre 3 : Le processus d'une opération d'importation par le crédit documentaire (Banque BDL)

- Elaborer les rapports d'activité trimestriels, annuels et les comptes rendu périodiques sue l'état de mise en œuvre des plans d'actions et l'évolution des activités du département.

a- Service contrôle permanent de la direction régionale d'exploitation :

Le département contrôle est un organe chargé d'assurer et d'évaluer la gestion opérationnelle des risque liée aux différenciés activités de la banque.

Le département contrôle habilité à intervenir sur les opérations, en relation avec l'ensemble des volets d'activités de la banque, au niveau de l'ensemble des structures d'exploitation sans aucune limite territoriale.

b- Les missions principales du département contrôle :

- La participation à la mise en œuvre de la politique de contrôle définie par la direction.
- Générale de la banque.
- L'élaboration et le suivi de l'exécution du programme annuel des missions de contrôle.
- La réalisation des contrôles opérationnels des structures d'exploitation (les agences).
- L'information des structures d'exploitation de toute anomalie ou dysfonctionnement relevé lors des contrôles effectués.
- Le suivi de la prise en charge des anomalies relevées à l'occasion des contrôles effectués.
- La réalisation de mission de contrôle spéciales en tant que de besoin et à la demande du directeur du réseau, après accord préalable du DGA contrôle.

c- Le champ d'intervention du département contrôle :

- Le département de contrôle du premier degré exécute le programme d'action tel qu'établi par le directeur du réseau en plus des missions spéciales qui pourraient lui être confiées par ce dernier.
- Le programme d'action touche l'ensemble des agences rattachées au réseau. En dehors d'éventuelles mission spéciales, une mission classique doit être prévue au moins une fois durant l'exercice, pour chaque agences, elle est nécessairement six dans les six

Chapitre 3 : Le processus d'une opération d'importation par le crédit documentaire (Banque BDL)

mois qui suivent au plus tard, d'une mission d'évaluation, tout fois les contrôleurs ne doivent en aucun cas.

- Participés au contrôle des services ou agence dont, il avait la charge avant leur affectation au département du contrôle.

d- Organisation du département du contrôle :

Le département contrôle est structuré en deux services :

- Service contrôle opérationnel.
- Service contrôle à distance.

e- Service contrôle opération :

- Le contrôle opérationnel mis en œuvre par l'agence a pour mission principales.
- La mise en œuvre du programme annuel des missions de contrôle.
- Le contrôle périodique des structures d'exploitation de la banque.
- L'élaboration des rapports de mission de contrôle.
- L'élaboration et la transmission des plans de redressement aux structures contrôle.
- L'information du directeur de réseau, de la DGA contrôle et de la direction de l'inspection générale de toute opération suspecte ou frauduleuse.

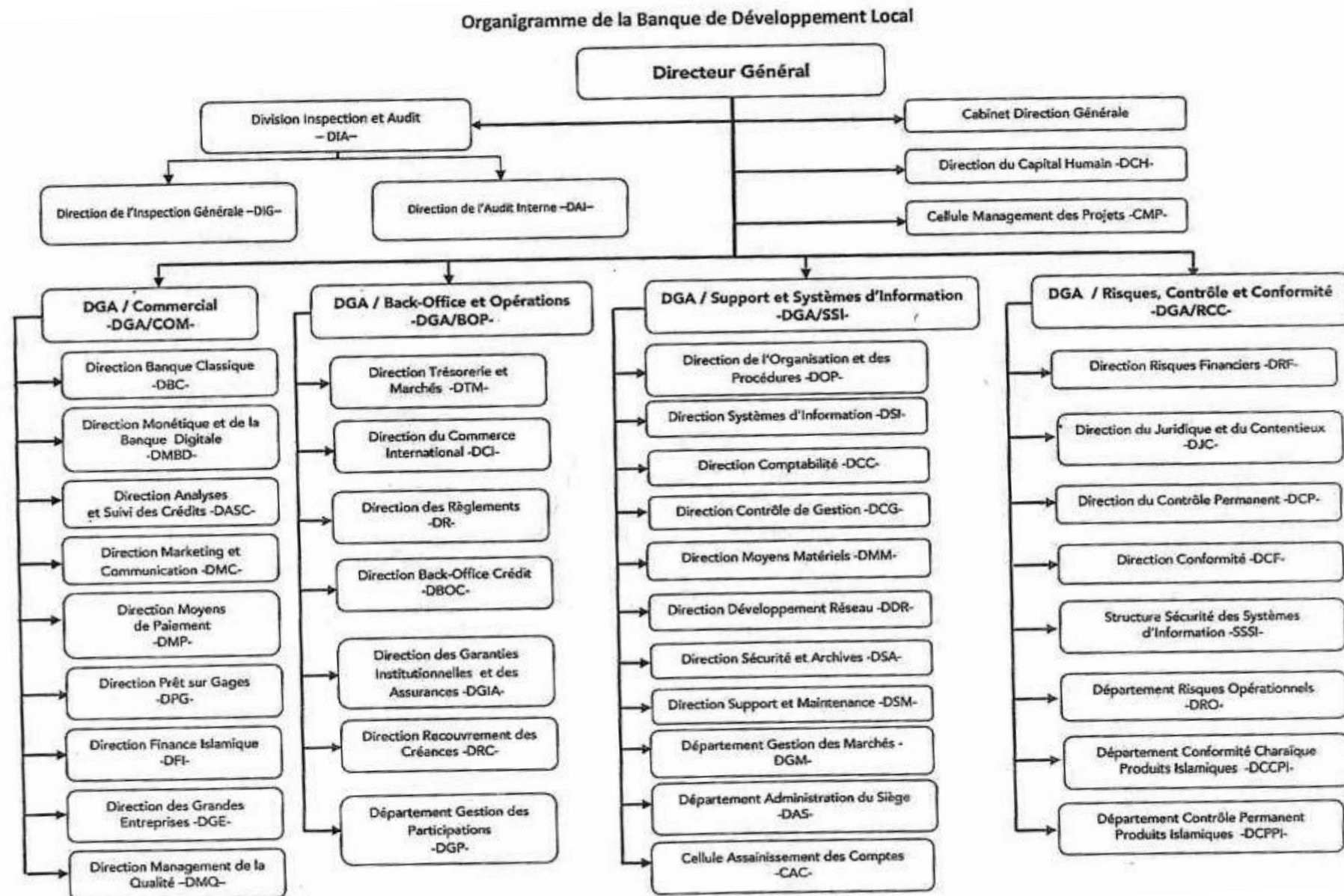
f- Service contrôle à distance :

A pour mission principales

- La constitution et la tenue à jour des dossiers permanents de contrôle des structures d'exploitation du réseau.
- Le contrôle à distance structure d'exploitation du réseau.
- L'exploitation et le contrôle des reportings émanant des différentes structures d'exploitation du réseau.
- La transmission des reportings et leurs conclusions aux structures centrales chargées du contrôle.
- L'information du responsable hiérarchique de toute anomalie relevée lors du contrôle à distance et le suivi de la prise en charge des anomalies relevées.
- L'élaboration des rapports mensuels et annuels de l'activité du département contrôle.

Chapitre 3 : Le processus d'une opération d'importation par le crédit documentaire (Banque BDL)

3- Organigramme de la Banque de Développement Local :



3-1 Présentation de l'agence d'accueil BDL 147 :

L'agence BDL 147 a été créée en 2007 située à Tizi-zou, boulevard STITI.

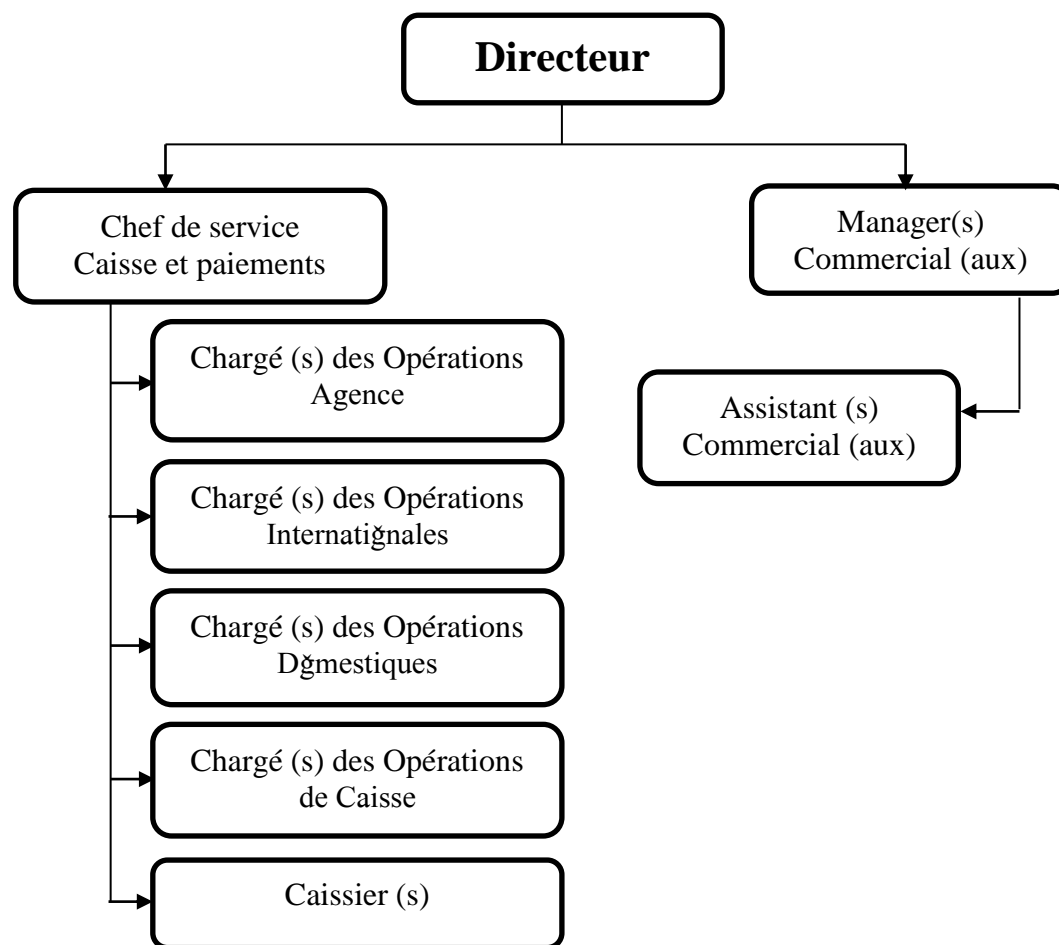
Avec un effectif de 42 employés travaillent avec patience en vue de réaliser les objectifs traces par la banque, l'agence BDL 147 garde son harmonie et essaye d'offrir les meilleures présentations de services à ses clients. Elle gère environ 4000 comptes dont une part appartient à des sociétés nationales qui expriment des besoins en matière d'importation et exportation.

3-2 Rôle du service étranger :

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

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

Figure N° 07: Organisation de service de la BDL 147.



Source: Données de la BDL.

Section 2 : Montage et réalisation d'une opération d'importation par le crédit documentaire au niveau de la BDL 147 de Tizi-Ouzou.

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

Dans notre cas, le contrat lié l'acheteur SARL X et le fournisseur français pour l'achat du parka.¹

¹ - Manteau court à capuchon, en tissu imperméable, souvent matelassé et coulissé à la taille et aux poignets.

Chapitre 3 : Le processus d'une opération d'importation par le crédit documentaire (Banque BDL)

1. Présentation du contrat :

L'importateur algérienne qui est la SARL, spécialisée dans l'importation, signe un contrat, avec un fournisseur français; pour l'importation du PARKA, en négociant les déférents détails concernant la marchandise :

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

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

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

2.1. Une demande de domiciliation bancaire

Elle doit être remplie et signé, la demande de domiciliation a été faite le 24/04/2018, et contient les renseignements suivant :

- Nom / raison social de l'importateur : SARL ALGERIE X ;
- Désignation : X ;
- Nature du produit : parka ;
- Montant : 5587000 USA ;
- Tarif douanier : 620199000 DA ;
- Nom du fournisseur : exportateur européen ;
- Mode de règlement : crédit documentaire irrévocable confirmé payable à vue ;
- Facture pro format n° PRF 20170004;
- Incoterms : CFR ;
- Les pays d'origine et provenance des marchandises : la chine ;
- Le prix unitaire : 29,000 \$;
- La monnaie de facturation et la monnaie du paiement : USD ;
- Date d'expédition : 15/06/2018 ;
- Destination du produit : vente en l'état d'une demande de domiciliation de la BDL.

2.2. Une demande d'ouverture du crédit documentaire

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

- Date d'établissement : 24/04/2018.
- Nom / raison social de l'importateur : SARL ALGERIE X.
- Désignation : X.
- Nature du produit : parka.
- Montant : 5587000 USA.
- Date d'expédition de crédit : 05/07/2018.
- Le lieu d'expédition du crédit : France.
- Crédit notifié par : SWIFT.
- Règlement par crédit documentaire non transférable.
- Banque émettrice ; BDL 147.
- Banque notificatrice : banque française.
- Validité du crédit documentaire.
- Transbordements : non autorisé.
- Expédition partielles : non autorisé.
- Assurance couverte par : le donneur d'ordre.
- Terme de vente : CFR.
- Facture pro forma n° PRF 20170004.

2.3. Les documents exigés (pli bancaire) sont :

- 01 copie de connaissance maritime établi à l'ordre d'Algérie Gulf Banque ;
- 02 originales de factures commerciales ;
- 01 copie de certificat de conformité.

2.3.1 Les documents établis par le client (pli client) sont :

- 02 copies de connaissance maritime.
- 03 originales de factures commerciales.
- 01 original de liste de colisage + 01 copie.
- 01 original de certificat d'origine cacheté et signé + 01 copie.
- 01 original de certificat de conformité.
- 01 copie d'EX1 / EXA.
- 01 original d'EUR 1.

2.4. Facture pro forma :

La facture pro forma fait référence à :

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

2.5. Taxe de domiciliation ou engagement d'importation :

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

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

Taxe de domiciliation, contient les renseignements suivant :

- Date d'établissement : 24/04/2018.
- Nom / raison social de l'importateur : ALGERIE X.
- Statut juridique : SARL.
- Capital social : 57400000 da.
- Numéro d'identité statistique : 001115019017747.
- Numéro d'immatriculation ou registre de commerce : 15000048351b11.
- Code d'activité 410336.
- Numéro du compte bancaire de l'importateur : XXXXXX.
- Nom prénom et l'adresse du gérant : XXXXX Tizi-Ouzou.
- Numéro d'identification statistique du gérant : 00115004835118.
- Indication et position tarifaire des produits importés par cas de travail : 6201999000.
- Montant : 5587000 USD, 694860000 DA.
- Banque émettrice ; BDL 147.
- Code de l'agence : 01.

Chapitre 3 : Le processus d'une opération d'importation par le crédit documentaire (Banque BDL)

- Banque notificatrice : banque française.
- Bénéficiaire étranger : Y.
- L'adresse du bénéficiaire : France.
- Facture pro forma n° prf 20170004.

3. La gestion de dossier d'ouverture du crédit :

3.1. Vérification et conformité :

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

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

La demande de domiciliation modèle en vigueur, complétée et signée par le client importateur.

- Deux copies de la facture pro forma.
- Copie légalisée du registre de commerce.
- Le NIF.
- Quittance de la taxe de domiciliation pour les opérations des biens destinés à la revente en état.
- Autorisation ou visa délivrée par les ministres concernés pour l'importation de certains produits.

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

La recevabilité de la demande au plan formel est réglementaire tels :

- Date d'établissement de la demande ;
- Nature de contrat ;
- Nom ou raison sociale de l'importateur et son numéro de compte au niveau de guichet domiciliation ;
- Désignation des produits à l'import,
- Tarif douaniers ;
- Montant en devise et la contre-valeur en dinars ;

Chapitre 3 : Le processus d'une opération d'importation par le crédit documentaire (Banque BDL)

- Incoterms (*lorsque cela concerne une importation de bien*) ;
- Nom du fournisseur ou vendeur ;
- Provenance et origine des produits ;
- Modalité de règlement ;
- La date de règlement ou de premier règlement ;
- La signature par les personnes accréditées.

Que le contrat commercial comporte les indications suivantes :

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

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

Que les exemplaires de l'engagement (*si les produits sont destinés à l'exploitation*) sont signés par les personnes.

Que les indicateurs sur la demande accordent avec les caractéristiques du contrat ; Que le contrat ne porte pas sur des produits prohibés à l'importation.

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

Que le formulaire de la taxe de domiciliation est authentiques et que les renseignements et les montants repris sur ce formulaire concordent et concerne bien l'importation à domicilier.

À l'issue de ces vérifications, le chargé de clientèle :

Soumet l'entier dossier faut superviseur pour contrôle et visa ;

Saisi la domiciliation sur le système informatique en actionnant le menu approprié et attribue au dossier un numéro chronologique ;

Chapitre 3 : Le processus d'une opération d'importation par le crédit documentaire (Banque BDL)

Reprend les informations du dossier sur le système informatique en utilisant le module approprié qui édite un avis de domiciliation en quatre reprenant :

- Numéro d'immatriculation de l'agence auprès de la Banque d'Algérie.
- Numéro du compte client.
- Nom ou raison sociale du client.
- L'adresse de la banque du client.
- Numéro registre de commerce du client et sa date de délivrance.
- le NIF.
- Numéro et date d'établissement de la facture.
- Le montant de l'opération et sa contre-valeur en dinars.
- Désignation et tarifs douaniers de la marchandise.
- Mode de transport.
- L'incoterm.
- Pays de provenance d'origine.
- Nom et adresse du fournisseur.
- Délai d'expédition.
- Modalité de paiement.

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

Une fois la vérification est terminée l'agence BDL procédera à la matérialisation de la domiciliation.

Dans le cas contraire (*opération conforme*), il procède à l'enregistrement de la domiciliation. De ce fait, il attribue un numéro d'immatriculation, comme suit :

Figure N°08: Modèle de domiciliation importation.

<p style="text-align: center;">BDL 147 Domiciliation des importations Agence de DJURDJURA</p> <table border="1"><tr><td style="text-align: center;">150504/2020.4/10/XXXXXX/USD</td></tr></table> <p style="text-align: center;">Date : 06/09/2020</p>	150504/2020.4/10/XXXXXX/USD
150504/2020.4/10/XXXXXX/USD	

Source : Document interne de la BDL.

Chapitre 3 : Le processus d'une opération d'importation par le crédit documentaire (Banque BDL)

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

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

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

10 : Simple importation de bien.

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

20 : Marché de travaux.

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

60 : Marché d'architecte.

70 : Contrat de brevet ou d'exploitation de licence. **Quatrième case :** ordre de dossier dans le trimestre : 00001. **Cinquième case :** code de la monnaie.

Après l'enregistrement de la domiciliation qui se matérialise par le bordereau d'ouverture de la domiciliation, le compte client sera débité de la commission de domiciliation.

Le proposé à l'opération procède ensuite à l'établissement d'une fiche de contrôle comportant :

- Le numéro du guichet domiciliaire.
- Nom et adresse de l'importateur.
- Nom de l'agence.
- Montant prévu en devises.
- Montant en dinars.
- Nature de la marchandise.
- Incoterm: CFR.

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

Et au niveau de la banque sa nécessite de prendre certaines précautions, de bien vérifié les documents présenter, et leurs conformité, afin d'évité de tombé dans des ambiguïtés et des malentendus entre les différents intervenants, et de commencer l'opération de crédit documentaire, que nous présenterons dans la section suivante.

Section 3 : Déroulement de l'opération d'importation par le Credoc au sein de La BDL 147, agence de T.O.

Après la conclusion du contrat commercial et la domiciliation de l'opération d'importation, l'importateur dépose une demande à sa banque l'ouverture d'une lettre de crédit documentaire en faveur de l'explorateur, accompagnée d'une facture domiciliée.

1. Le traitement du dossier de la demande d'ouverture du CREDOC au niveau de « BDL 147 »

Dès la réception du dossier, le chargé du commerce extérieur au niveau de la « BDL »:

Vérifie l'entier du dossier, en s'assurant que les documents répondent à toutes les exigences et sont conformes aux dispositions contractuelles et réglementaires en vigueur, le banquier après vérification constitue une provision de 104% de la contre-valeur en DA du montant de la facture.

Ouvre un dossier de domiciliation physique, en classant tous les documents dans la chemise appropriés du modèle en vigueur.

Renseigne une fiche de contrôle normalisé modèle en vigueur, sur laquelle il est enregistré :

- Les règlements (*transferts de devises*).
- Les réalisations d'importation.
- Date réglementaire de suivi de déclaration.
- Lorsque le fiche de contrôle ne suffit pas pour l'enregistrement de l'ensemble des opérations des dossiers, il ouvre une autre sur lequel reprendra le solde des opérations des cadres et rubriques de la première fiche.

Renseigne la fiche de position, modèle en vigueur, puis le suivi de règlement en mentionnant :

- Le cumul, solde restant à régler.
- Les règlements des commissions, intérêt et frais assimilés lorsque le dossier est assortis de crédit extérieur moyen ou long terme.
- Le suivi des règlements au titre de la part non transférable au compte INR (*intérieur de on résidents*).

Chapitre 3 : Le processus d'une opération d'importation par le crédit documentaire (Banque BDL)

Classer le dossier de domiciliation ouvert en armoire, en un espace dossier en cours, par ordre numérique, on attendant sa réalisation.

Garder l'originale de la lettre d'engagement dans le dossier, transmettre une copie à la direction des impôts.

2. Les étapes de la réalisation du Credoc

La SARL X (*importateur*) conclue un contrat commercial avec l'entreprise Y (exportateur) et se fait établir une facture pro forma, précisant les références des deux parties. La SARL X se présente à la BDL pour procéder à la domiciliation de l'importation.

Le banquier après s'être assuré de la capacité financière de la SARL X procède à la domiciliation de la facture pro forma. De ce fait, la SARL X remet une demande d'ouverture d'une lettre de crédit à sa banque en faveur de l'exportateur.

Le banquier après vérification, confirme l'ouverture du crédit documentaire puis envoie le dossier à la direction internationale pour émission d'un SWIFT à la banque notificatrice qui informe l'exportateur de l'ouverture du crédit.

Après accord, l'exportateur Y expédie la marchandise selon les conditions convenues à la SARL X en contre partie de la remise par l'exportateur à sa banque notificatrice pour les vérifier et les envoyer à la BDL.

A la réception des documents, la BDL procède à leur vérification et après la conformité, les remet à la SARL X.

Une fois que la SARL a les documents, la BDL procède à l'endossement du connaissement pour retirer la marchandise auprès de la douane puis, elle effectue le transfert vers la banque de l'exportateur qui procède au règlement de l'exportateur.

Une opération de crédit documentaire se déroule comme suit :

- (1) Qui est la SARL X algérienne et le vendeur qui est un vendeur français négociant et se met d'accord sur les différents termes, après signe un contrat ;
- (2) La SARL X algérienne va demander à la BDL d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de son vendeur, c'est-à-dire de prendre vis-à-vis du vendeur l'engagement de régler l'importation sur la présentation de certains pièces, appelées « *documents* », qui prouvent l'expédition et attestent la conformité de la marchandise ;

Chapitre 3 : Le processus d'une opération d'importation par le crédit documentaire (Banque BDL)

- (3) Le banquier de la BDL adresse à son correspondant étranger une « *lettre d'ouverture d'accréditif* » qui fixe les conditions de l'opération, et qui, notamment, demande au correspondant de régler le vendeur sur la présentation de documents conformes aux spécifications indiquées dans les crédits. (*Émission de SWIFT d'ouverture*) ;
- (4) Le correspondant français notifie l'ouverture de crédit au vendeur en lui précisant les termes ;
- (5) Le vendeur peut alors expédier la marchandise en toute tranquillité ;
- (6) Le vendeur En échange de sa remise, remet au vendeur les documents d'expédition pour la banque française ;
- (7) La banque française examine les documents sous 5 jours de banque maximum, et procède au règlement inconditionnellement si le crédit est confirmé ;
- (8) Après examine des documents, la banque étrangère envoie les documents à la BD ;
- (9) La BDL examine les documents sous 5 jours de banque maximum;
- (10) Après l'examen des documents, la BDL les remet à la SARL X Algérienne, qui en même temps procède au règlement de la BDL;
- (11) La BDL procède au règlement, remboursement de (*honore/rembourse*) de la banque française ;
- (12) La banque française procède au règlement comptant ou à échéance du vendeur (*honore/négocie*).

3. La remise des marchandises

La SARL X dédouane la marchandise du port d'Alger avec la présentation des documents d'expéditions et retire un document qui est la déclaration en détail après paiement des droits et taxes douanières (D10).

4. L'apurement du dossier

Toute opération de domiciliation doit être apurée, et la valeur des marchandises importées doit correspondre au montant du transfert (*les flux financiers doivent égaliser les flux physiques*). Afin d'apurer le dossier de domiciliation, le banquier vérifie les documents suivants:

- Facture définitive domiciliée.
- Copie SWIFT.
- La « *formule 4* » qui confirme que le transfert est effectué.
- D10 document douanier qui atteste que la marchandise est retirée par l'importateur.

Chapitre 3 : Le processus d'une opération d'importation par le crédit documentaire (Banque BDL)

Ces documents sont rassemblés afin de comparer les montants portés dessus, trois situations peuvent être distinguées.

- Si le montant porté sur le D10 est égal avec celui porté sur la facture définitive, cela veut dire que le dossier est apuré.
- Si le montant porté sur le D10 est supérieur à celui porté sur la facture définitive, cela veut dire que le dossier est en insuffisance de règlement.
- Si le montant porté sur le D10 est inférieur à celui porté sur la facture définitive, cela veut dire que le dossier est en excédent de règlement.

5. Réception des messages transmis par le SWIFT et réalisation du CREDOC :

Après réception de la demande d'ouverture du CREDOC, le banquier prépare le dossier à envoyer à la direction internationale comme suit :

- Réalisation de la lettre de crédit suivant la demande du client.
- Etablissement de la formule règlement « F4 ».
- Copie de la facture pro forma domiciliée.

La direction internationale se charge de faire le SWIFT à la banque notificatrice, ensuite débite l'agence du montant des frais d'ouverture et de la taxe, qui seront prélevés du compte du client importateur.

Après que l'entreprise Européenne soit consente au crédit documentaire ouvert en sa faveur, et lorsque le message SWIFT est reçu par le correspondant, elle précède à l'expédition des marchandises à l'entreprise X, et les documents réunis, par le biais de sa banque qui les vérifie, paie l'exportateur et envoie les documents réunis à la banque émettrice.

Parmi les documents requis, on trouve :

- 2/3 originaux Free on Board établie à l'ordre de la BDL ;
- Facture commerciale en 4 exemplaires ;
- Copie de liste de colisage ;
- Exemple original certificat de qualité et de conformité;
- Exemple copie certificat d'origine visé par la chambre de commerce ;
- Copie faxe ou mail avisant l'ordonnateur avant embarquement de la date d'expédition.

Chapitre 3 : Le processus d'une opération d'importation par le crédit documentaire (Banque BDL)

Attestation bénéficiaire certificat avoir transmis par DHL directement à l'adresse de l'ordonnateur les documents suivants :

- 1/3 connaissance original.
- Connaissance non négociable.
- Original facture définitive en 4 exemplaires.
- Original certificative de conformité.
- Original liste de colisage.
- Original USD pour les produits.
- Copie déclaration d'exportation.

A l'arrivé des documents, la banque émettrice (*BDL agence N°147 Tizi-Ouzou*) procède à leur vérification s'ils sont conformes aux conditions de crédit, procède aux reports de domiciliation sur la facture définitive, endosse le connaissance et remet au client les documents lui permettant de retirer la marchandise après dédouanement, la banque émettrice effectue le transfert selon les termes convenus, puis débite le client de la contrevaletur en DA du montant transféré, majoré des frais et taxes.

NB:

Chaque commande à un délai d'expiration bien déterminé, la validité d'un crédit documentaire est en fonction de ce délai. Très fréquemment, si la validité du CREDOC est échue et la marchandise n'est pas encore expédiée par le fournisseur. Ce qui implique une nouvelle ouverture du CREDOC auprès de la banque, avec des commissions supplémentaires et un retard supplémentaire dans l'expédition de la marchandise, car le fournisseur doit attendre la notification du nouveau crédit par sa banque pour pouvoir envoyer la marchandise.

La BDL traite le dossier d'ouverture du crédit au niveau de leur banque centrale 147 qui vérifie la conformité des documents et qui continue le traitement et procède à la réalisation du crédit.

De plus que le montant à payer, l'importateur paye des frais accessoires pour la banque en contre partie de ses services qui demande des calculs, pour définir le montant total que l'importateur doit payer.

Chapitre 3 : Le processus d'une opération d'importation par le crédit documentaire (Banque BDL)

La réalisation du crédit sa demande tout une procédure, qui débute de la demande d'ouverture jusqu'à la remise des marchandises, et la banque a des responsabilités et des contraintes que nous présenterons dans la section suivante.

Chapitre 3 : Le processus d'une opération d'importation par le crédit documentaire (Banque BDL)

Conclusion :

Après avoir effectué mon stage au sein de la BDL Tizi-Ouzou, nous avons constatés :
Qu'un grand nombre de dossiers traités par cette banque se déroule sans problème.

Par ailleurs à ces inconvénients qui freinent le développement du commerce extérieur :
L'Algérie doit rendre plus souple et simple, les procédures administratives.

Douanières, fiscales et financières relatives aux activités import-export.
Organisation aux seins des banques avec une prise de charge immédiate des opérations du commerce extérieur en améliorent leur système d'information.

D'après notre travail le crédit documentaire pourrait être amélioré en appliquant la recommandation précédemment citées les résultats de ces recommandation pourrait faire l'objet de futurs travaux.

Conclusion générale :

Les échanges internationaux se développent et prennent de l'ampleur jour après jour, des millions des produits sont commandes vendus et achemines par voie maritime, aérienne ou terrestre.

Nous avons essayés tout au long de ce travail d'exposer une partie d'un vaste domaine du commerce international et clarifier les principaux moyens et techniques de financement de ses opérations, et ses principales notions théorique en étudiant le crédit documentaire comme technique de paiement a l'international.

La banque de plus de son appréciation du risque doit impérativement dans le cadre de son activité du commerce international par leur service, orientation et surtout leur intermédiation elles s'imposent comme des véritables collaborateurs des échanges financiers internationaux.

Les opérateurs du commerce international utilisent pour les règlements de ses opérations différents instruments, ils utilisent également des techniques de paiement international notamment le crédit documentaire et la remise documentaire.

Dans notre étude théorique je vais essayer de définir le cadre générale du commerce international.

Durant notre stage pratique qui se déroule au niveau de la banque BDL Tizi-Ouzou étude d'un cas le déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire et les étapes suivies pour réussir une opération d'importation.

La banque BDL comme toutes banques algériennes qui réalise des opérations de règlement a l'international est amenée a mieux connaitre et maîtriser les normes et techniques régissant avec qualité les opérations de commerce extérieur.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrage

1. BEITONE (A) et autres « dictionnaire des sciences économiques », 6^{ème} édition.
2. BLOCH Pascal (1986), « Lettre de change et billet à ordre dans les relations commerciales internationales », édition, Paris.
3. Corrine Pasco, 2002, « commerce international », édition DUNOD, Paris.
4. CORRINE. Pasco, « commerce international », 2002, édition DUNOD, Paris.
5. F. Bouyacoub, « L'entreprise et le financement bancaire », édition casbah, Alger, 2000.
6. G. Legrand et H. Martini, « commerce international, gestion des opérations Import-export », édition DUNOD, paris 2008.
7. G. Legrand et H. Martini, « évolution de commerce international », édition Dalloz, 2007.
8. G. LEGRAND, M.HUBERT, G. LEGRAND, « petit export 2009/2010 », DUNOD 3^{ème} édition, Paris, 2009.
9. J. NADJI, « commerce international, théorie, technique et application », édition ERPI, 2005.
10. LASARY, « le commerce international », édition Dalloz, Belgique, 2005, p158.
11. LAZARY, « Les memos, finance, le crédit documentaire », édition el dar el othmani, 2005.
12. MUCCHIEL. J. L. (2005), « Relations économiques internationales », Panthéon, Sorbonne, Paris
13. OYOUNE EKOMI.M, « Le financement bancaire des opérations d'importations », Institut Privé de gestion, Promotion 2006.
14. Par Didier Coccolo, professeur d'économie et gestion au lycée la Pérouse à Nouméa (nouvelle Calédonie).
15. TORRES Olivier; « PME de nouvelle approches », éditions Economica, Paris, 1998.

Autre documents :

1. Documents réalisé par Taoubi Abdelilah, 11 novembre 2019
2. Cours master 2, logistique et transport international, spécialité finance et commerce international, université Mouloud Mammeri Tizi Ouzou
3. 19 Travaux de recherche de M. Jacques Olivier, MBOM
4. Les termes de vente à l'international (incoterm) document archive- tous droits réservés, page 4 sur 10

Site internet :

1. OMC, « Rapport sur le commerce mondial », 2013, site web : <http://www.bsi-économica.org>, date de consultation : 02-05-2021.
2. Direction des Etudes et de la Prospective
3. <http://www.memoireonline.com>
4. <https://fr.m.wikipedia.org>
5. <https://www.glossaire-international.com>
6. <http://www.SNcleroux.com>consulté le 12/05/2022
7. <https://youtube/JRI5I-Solovw>
8. www.glossaire.international.com