

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



## *Mémoire de Fin de Cycle*

En vue de l'obtention du diplôme de Master  
**Option** : Finance et Commerce International

**Thème**

**Les modalités de paiement utilisées dans le  
commerce international**

**Cas : Crédit documentaire au sein du CPA 194 de Tizi-  
Ouzou**

**Réalisé par :**

- BENNOUR Cherif
- AMALOU Anis

**Encadré par :**

**OUALIKEN Selim**

**Devant le jury composé de :**

<b>Président :</b>	<b>ABIDI Mohammed</b>	<b>MCB</b>	<b>UMMTO</b>
<b>Rapporteur :</b>	<b>OUALIKEN Selim</b>	<b>Professeur</b>	<b>UMMTO</b>
<b>Examineur :</b>	<b>ACHIR Mohammed</b>	<b>MCB</b>	<b>UMMTO</b>

**Promotion : 2021/2022**

*Nous remercions Dieu le tout puissant de m'avoir donné la santé et la volonté d'entamer et de terminer ce travail.*

*Nous tenons à remercier nos parents pour tous leurs sacrifices, ainsi que tous les membres de nos familles et nos amis.*

*Nos vifs remerciements à M.OUALIKEN Selim pour avoir accepté de diriger ce travail. Ainsi que les membres de jury pour avoir accepté d'évaluer ce travail.*

*A toutes les personnes qui ont participé de près ou de loin à l'élaboration de ce rapport, mille mercis.*

**Liste des tableaux**

Tableau N°01 : Le cachet de domiciliation à l'importation .....	19
Tableau N°02 : Le cachet de domiciliation des exportations .....	21
Tableau N°03 : Tableau des incoterms .....	34
Tableau N°04 : Evolution de capital social de CPA .....	64

**Liste des figures**

Figure N°01 : Schéma de déroulement du contre remboursement.....	47
Figure N°02 : Présentation schématique de la remise documentaire contre paiement .....	51
Figure N°03 : Présentation schématique de la remise documentaire contre acceptation.....	52
Figure N°04 : Fonctionnement de CREDOC .....	58
Figure N°05 : Organigramme du CPA .....	66

**Introduction générale..... 01**

**CHAPITRE 1 : HISTOIRE ET RISQUES LIES AU COMMERCE INTERNATIONAL**

**Introduction ..... 04**

**Section 1 : Concepts et théories du commerce international ..... 05**

**Section 2 : La domiciliation bancaire ..... 16**

**Section 3 : Les risques et les garanties liés au commerce international ..... 23**

**Conclusion..... 35**

**CHAPITRE 2 : LES INSTRUMENTS ET LES TECHNIQUES DE PAIEMENT A  
L'INTERNATIONAL**

**Introduction ..... 36**

**Section 1 : Les instruments de paiement à l'international ..... 37**

**Section 2 : Les techniques de paiement à l'international ..... 45**

**Section 3 : Présentation du crédit documentaire..... 54**

**Conclusion..... 60**

**CHAPITRE 3 : ANALYSE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION AU SEIN DU CPA  
DE TIZI-OUZOU**

**Introduction ..... 61**

**Section 1 : Présentation de l'agence bancaire CPA 194 de Tizi-Ouzou ..... 62**

**Section 2 : Réalisation d'une opération d'importation par le Credoc..... 71**

**Conclusion..... 80**

**Conclusion générale ..... 81**

**Bibliographie**

**Annexes**

**Table des matières**



# *Introduction Générale*



L'échange des biens et services, entre les différentes nations, est un phénomène ancien. Cependant, depuis la seconde guerre mondiale les échanges internationaux ont connu un développement remarquable. L'économie mondiale est devenue de plus en plus intégrée, l'échange entre nations est devenu une nécessité, puisque aucune nation ne peut prétendre satisfaire la diversité de ses besoins de façon autonome, et vivre en autarcie.

Certes, l'apparition d'une économie mondiale, la dissémination des investissements et des technologies, l'accroissement de la spécialisation internationale, l'ascension de nouvelles puissances économiques, la forte accélération de la croissance et la poussée démographique, ont favorisé l'essor du commerce international et l'intégration économique. Ce cercle vertueux d'intégration et de croissance constitue ce que l'on appelle aujourd'hui la mondialisation.

En effet, contrairement au commerce local, le commerce international présente des difficultés en matière de mode de transport, formalités douanières qui diffèrent d'un pays à un autre ainsi que le risque de paiement et de change.

Il n'est pas facile de résoudre ces problèmes lorsque les parties en présence sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont nouées comportent une part d'incertitude en particulier si l'un ou l'autre des pays concernés souffre des restrictions douanières ou monétaires. De plus, la différence de langue peut entraîner des erreurs d'interprétation sur les modalités de la transaction.

Le financement contribue au commerce international dans quatre domaines : la facilitation des paiements, l'atténuation de risque du financement et le suivi de l'état des paiements et des expéditions. Toute transaction de financement du commerce implique une combinaison de ces quatre éléments, adaptée aux circonstances d'un marché donné ou d'une relation commerciale particulière, l'efficacité du commerce extérieur est tributaire d'un système de procédures efficaces, modernes et simples, condition essentielle pour l'édification d'un environnement compétitif pour soutenir le développement du commerce extérieur.

Les opérations du commerce international devront choisir le mode et la technique de paiement adéquats, parmi de nombreuses possibilités, de plus en plus sophistiquées à sécuriser les opérations de commerce extérieur et de proposer des techniques de couverture adaptées à chaque risque. Certes, un contrat de vente bien négocié et un crédit documentaire

bien conçu et suivi par un personnel compétant permettent de circonscrire la méfiance entre les contractants et d'écarter les risques liés aux opérations du commerce extérieur.

L'exportateur, a pour principal souci de se faire payer par ses clients étrangers. Les exportateurs recherchent le mode et la technique de paiement adéquats, parmi de nombreuses possibilités plus ou moins complexes et contraignantes, qui n'offrent pas les mêmes sécurités pour le créancier avec comme contrainte la conciliation des intérêts divergents des contractants. Les intérêts de l'importateur et de l'exportateur sont pour partie contradictoires. Le premier souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, tandis que le second veut vendre en dégagant un bénéfice et n'expédier la marchandise qu'après règlement de l'acheteur.

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

### **Problématique**

L'objet de notre travail de recherche est d'avoir une vision globale sur le commerce international et de démontre ses différents techniques de financement. Parmi ces techniques de financement qui sont multiples, nous trouvons le crédit documentaire qui est un mécanisme qui répond généralement au désir du vendeur et à l'acheteur.

C'est pourquoi nous nous sommes intéressés par l'étude des moyens de paiement en particuliers le crédit documentaire, a cet effet, le problème de cette étude se résume dans la question suivante :

**« Quelle est la procédure à suivre lors d'une opération d'importation par crédit documentaire au sien du CPA ? »**

### **Objectif de la recherche**

Pour tenter de répondre à cette question, nous avons construit notre réflexion en se basant sur les objectifs suivants :

- Avoir une vision globale sur le commerce international et présenter les différents risques liés au commerce international et les moyens de se couvrir contre eux.

- Présenter les différents instruments et techniques de financement dans les transactions internationales.
- Expliquer et analyser le déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import.

### **Choix du sujet**

Le choix de ce sujet est motivé par :

- L'épanouissement du commerce international dans le monde entier ;
- L'importance des techniques de paiement à l'international dans le processus de réalisation des opérations de commerce international en particulier le crédit-documentaire.

### **Méthodologie de la recherche**

Pour ce, nous avons adoptés une méthodologie qui s'articule autour d'une démarche descriptive qui permet de décrire et d'étudier l'objet du thème, en utilisant des techniques documentaires qui consistent à collecter des informations répertoriées dans des ouvrages, mémoires, revues et site internet, et une démarche analytique à travers un stage pratique effectué à la CPA de Tizi-Ouzou en étudiant un cas de financement du commerce international par crédit documentaire.

### **Structure de la recherche**

Pour mieux appréhender l'objet de notre sujet, nous avons structuré notre travail en trois chapitres :

- Dans le premier chapitre nous allons voir des généralités sur le commerce extérieur, les incoterms et la domiciliation bancaire.
- Le deuxième chapitre examinera les différents techniques et moyens de paiement à l'international.
- Le troisième chapitre portera sur une étude d'un cas pratique de financement d'une opération de commerce international par crédit documentaire au sein de la banque CPA de Tizi-Ouzou.

# *Chapitre 1*

---

*Histoire et risques liés au commerce  
international*

---

**Introduction**

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

Le commerce extérieur constitue un enjeu majeur pour toute économie, où l'ouverture commerciale est le principal déterminant du développement d'une nation. L'échange international est, en effet, le domaine de compétition des systèmes productifs nationaux.

C'est dans le champ du commerce extérieur que s'évalue l'efficacité productive<sup>1</sup> du pays et que se déterminent les possibilités d'échanges et de croissance économique. C'est ainsi que, nous proposons dans ce chapitre de voir un aperçu historique sur le commerce international et ses théories dans une première section.

Ensuite, d'étudier, dans une deuxième section, la domiciliation bancaire. Enfin, dans la troisième section, nous allons parler des risques et des garanties liés au commerce international.

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

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

## Section 1 : Concepts et théories du commerce international

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

### 1. Définition et émergence du commerce international

#### 1.1. Définition du commerce international

Le commerce international est une discipline qui concerne les opérations d'achat et de vente des marchandises réalisées entre espaces économiques nationaux, il s'agit d'un aspect plus dynamique dans ce sens que tout ce qui est produit quelque part est vendu, et consommé ailleurs. Il est divisé en commerce, d'importation, d'exportation et du transi<sup>1</sup>.

Le commerce international est un domaine qui fait intervenir des acteurs qui sont généralement situés dans des pays différents voire des continents distincts, leur développement entraîne un mouvement d'internationalisation des échanges de marchandises, de services et de capitaux, donc c'est un élargissement du champ d'activité d'une économie au-delà du territoire national.<sup>2</sup>

Au sens strict, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) entre les espaces économiques de nationalités différentes. Au sens large, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) et de services entre les espaces économiques de nationalités différentes. Les flux de services sont pris en compte dans la mesure où leurs parts progressent rapidement dans les échanges internationaux (notamment le transport, le tourisme, et les services aux entreprises).<sup>3</sup>

Il permet à un pays de consommer plus que ce qu'il produit, il est caractérisé par deux types de transactions : Les importations ; Les exportations.

---

<sup>1</sup> BEITTON-A et autre, « Dictionnaire des sciences économiques », 2eme Édition Armand Colin, Paris 2007, P60.

<sup>2</sup>KHADIR-T, « Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire: Quel impact sur la rentabilité de la banque », Mémoire du Master, Université de Bejaia 2016/2017

<sup>3</sup> <http://ses.webclass.fr/notion/commerce-international>.

On entend par importation, tout achat de marchandises de l'étranger ou d'une zone franche sur le territoire national. L'exportation, quant à elle, est toute expédition de marchandises à destination de l'étranger ou d'une zone franche sur le territoire national.<sup>4</sup>

## 1.2. Emergence du commerce international

Le commerce international trouve son origine au XVII<sup>e</sup> siècle, période à partir de laquelle l'activité économique se développe.

### 1.2.1. Des échanges limités jusqu'au XVIII<sup>e</sup> siècle

Le commerce lointain est peu développé et ne concerne qu'une part tout à fait minime des économies nationales. Les voies de communication entre pays sont rares, les commerçants doivent s'acquitter de nombreuses taxes et autres droits de péage. La situation économique est par ailleurs peu favorable.<sup>5</sup>

### 1.2.2. Naissance du commerce international

Les premiers échanges commerciaux remontent à l'antiquité ; favorisés par la sédentarisation des populations.

Le commerce international s'est développé à partir du XVI<sup>e</sup> siècle sous l'influence combinée de l'essor du commerce maritime, de la découverte du nouveau monde et de l'organisation des nouvelles méthodes de production, en reconnaissant l'implantation du marchand et la légitimité de l'activité économique. Les marchandises ont favorisé le développement des échanges commerciaux par l'importance qu'ils accordent dans l'économie à la balance commerciale. Selon la doctrine mercantiliste, qui fait de l'échange un élément de la prospérité des nations, l'intervention de l'Etat dans le domaine économique est souhaitable dans la mesure où elle peut permettre un accroissement de la richesse, en particulier des possessions d'or et de métaux précieux.<sup>6</sup>

---

<sup>4</sup> Berthélemy Jean-Claude, « Commerce international et diversification économique », *Revue d'économie politique*, 2005/5 (Vol. 115), p. 591-611. DOI : 10.3917/redp.155.0591. URL : <https://www.cairn.info/revue-d-economie-politique-2005-5-page-591.htm>

<sup>5</sup> MORE-T, « Les enclosures », 1<sup>ere</sup> Edition Dunod, Paris 1996, P324.

<sup>6</sup>HASSANI-T et OUERD-A, *Op. Cite*

Le commerce extérieur, commence à prendre sa forme actuelle à partir du XIX<sup>ème</sup> siècle avec l'émergence des Etats-Nations et la prise de conscience que le commerce extérieur contribue à accroître la puissance et l'aura des Etats sur la scène internationale.<sup>7</sup>

Actuellement, les Firmes s'engagent à l'international selon :

- **L'Avantage spécifique de la firme elle-même** : Cela est lié à un avantage technologique, un savoir-faire ou une compétence managériale lui permettant ainsi la réalisation d'économies d'échelle.
- **Les Avantage du pays d'accueil** : Prix et qualité des inputs, Coût du transport et des communications, Qualité des infrastructures, Barrières douanières...
- **Les Avantage liée à la mondialisation** : Diminution des coûts de l'échange, Accords internationaux (bilatéraux ou multilatéraux) ...

Tous ces points sont des facteurs incitant à l'investissement à l'international.

Les investisseurs sont donc plus volontaires aux investissements externes dus à des coûts externes poussés par le bas par le libre-échange.<sup>8</sup>

### 1.2.3. Le protectionnisme du commerce au début du XIX<sup>e</sup> siècle

La révolution industrielle est un bouleversement qui touche à la fois l'industrie, l'agriculture, la population, le transport et le commerce. Elle a eu lieu d'abord à la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle en Grande-Bretagne et au début du XIX<sup>e</sup> siècle en France et en Allemagne, dans un climat protectionniste. Ainsi, la Grande-Bretagne avait institué des monopoles commerciaux (la compagnie à chartes) et de navigation et mis en place une législation pour réguler le commerce des grains et protéger les propriétaires fonciers. En France, on trouve surtout des taxes sur les produits industriels et agricoles.<sup>9</sup>

### 1.2.4. Le libre échange de la seconde moitié du XIX<sup>e</sup> siècle

Le commerce international reste fortement contrôlé jusqu'au milieu du XIX<sup>e</sup> siècle. Cependant, les limites qu'indique le protectionnisme vis-à-vis du développement anglais sont nettes. Les droits de douanes trop importants, handicapent le développement d'une économie

---

<sup>7</sup> *Idem*

<sup>8</sup> LAZARY : « **le commerce international** », A la portée de tous, Alger, 2005, P12.

<sup>9</sup> Courrier international n0 427 du 7/13, janvier 1999.

dominante. Dans le même temps, les coûts de blé trop élevés ; peu à peu la Grande-Bretagne s'écarte des pratiques protectionnistes et les idées libre-échangistes s'étendent. Le tournant libéral est amorcé lorsque cette grande puissance exportatrice supprime les lois sur le blé (1846) et les lois de navigation (1849) avant de conclure un traité de libre échange avec la France (1860). La France est alors la deuxième puissance économique et le développement des échanges entre les deux pays est aussi essentiel en termes commerciaux qu'en terme psychologique.<sup>10</sup>

### 1.2.5. Développement du commerce international

Le développement du commerce international a connu une première phase d'expansion après la fin de la seconde Guerre mondiale durant la période appelée « Les trente glorieuses ». Il se traduisait en particulier par le développement des ventes internationales de marchandises, que ce soit les matières premières, les produits manufacturés ou les produits agricoles. Il s'est traduit aussi par des ventes d'usines, des contrats de construction d'infrastructures et des opérations immobilières internationales, la mondialisation et l'ouverture des marchés étrangers notamment par le développement des investissements directs.<sup>11</sup>

A partir des années soixante-dix, au fur et à mesure de l'importance des services dans les économies, le commerce international s'est étendu de façon marquée aux échanges de services. La mondialisation de la production s'interprète, par ailleurs, par un développement marqué des transports internationaux, et particulièrement des transports maritime et aérien.<sup>12</sup>

Le développement du commerce international a été à la fois une conséquence du développement du libre-échange et une incitation à l'ablation des barrières protectionnistes et des obstacles réglementaires.<sup>13</sup>

Les innovations techniques des technologies de l'information et de la communication sont un facteur important dans cette internationalisation des échanges de biens et services.<sup>14</sup>

---

<sup>10</sup> LAIN DEPPE-A, « Marketing international », Edition Economica, Paris 2009, P4.

<sup>11</sup> HASSANI-T et OUERD-A, *Op. Cite*

<sup>12</sup> Idem

<sup>13</sup> Rainelli, Michel. « Introduction », *Le commerce international*. La Découverte, 2009, pp. 3-6.

<sup>14</sup> HASSANI-T et OUERD-A, *Op. Cite*

**1.3. L'évolution du commerce extérieur en Algérie**

La diversification géographique des partenaires commerciaux est l'objectif principal de la politique commerciale Algérienne ; mais la colonisation de l'Algérie par la France durant plus d'un siècle et le caractère exclusif de cette dernière n'ont guère favorisé cette volonté. Ainsi, la stratégie commerciale de l'Algérie était axée sur le détournement de l'ancien colonisateur français vers la recherche d'autres partenaires.

L'Algérie n'a pas cherché à diversifier dans le but unique de diversifier ; les paroles du ministre du commerce de l'époque. L'Algérie doit acheter aux pays qui importent ses produits et pour les montants convenable, expliquent clairement que l'Algérie cherchait avant tout des partenaires lui garantissant le plus de profils.

La période allant de 1980 à 2005 est une phase riche en événement ; la scène économique nationale est marquée par diverses situations qui, de par leur intensité, ont obligé les autorités Algériennes à revoir leur politique économique en général et celle du commerce extérieur en particulier.

La situation de cessation du paiement qui a caractérisé le début de la décennie 1990 est à la base du recours au FMI qui, en contre partie de son aide précieuse, incite les autorités Algériennes à accepter certaines conditionnalités, entre autres, la libéralisation du commerce extérieur considérée jusque –là comme le plus grand pas dans la démarche de libéralisation. Ce petit pas vers la nouvelle donne économique mondiale libérale est, en effet, un des éléments qui ont favorisé les négociations avec l'organisation mondiale du commerce (OMC) ainsi que la signature d'un accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne.

**2. Les théories du commerce international**

Les exportations et les importations constituent ce que l'on a coutume d'appeler les échanges extérieurs. Leur influence sur la croissance économique dépend de degré d'ouverture du pays. Les théories du commerce internationales cherchent à expliquer les flux d'échanges entre nations ainsi que leur avantage à la spécialisation. Ainsi, pour ces théories, les exportations d'un pays sont liées aux avantages comparatifs détenus par ce dernier.

## 2.1. Les théories traditionnelles du commerce international

Traditionnellement, la théorie économique renvoie aux travaux d'Adam Smith, David Ricardo et au théorème de Heckscher – Ohlin – Samuelson (HOS) pour expliquer les avantages de la spécialisation.

### 2.1.1. La théorie des avantages absolus d'Adam Smith

Smith (1776) souligne que chaque pays a intérêt à se spécialiser dans les productions où il possède un avantage absolu en matière de productivité et à acquérir à l'étranger les produits où il est en infériorité absolue (toujours en matière de productivité). En d'autres termes, chaque pays a intérêt à se spécialiser dans le bien pour lequel il est le plus efficace, afin de pouvoir importer à un prix avantageux les biens pour les quels il est le moins efficace.<sup>15</sup>

Toutefois, la théorie de l'avantage absolu ne peut expliquer à elle seule qu'une partie du commerce international. En effet, le problème se pose lorsque des pays ne possèdent pas d'avantages absolus. D'où, la référence à la notion d'avantages comparatifs développée par David Ricardo.

### 2.1.2. La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo

L'économiste classique David Ricardo, dans son ouvrage "Principes de l'économie politique et de l'impôt" (1817)<sup>16</sup> avance que l'échange est souhaitable même dans des situations où il n'existe pas d'avantages absolus. En s'appuyant sur un exemple numérique, David Ricardo a pris comme nations; l'Angleterre et le Portugal, et comme biens le drap et le vin. Selon cet exemple ; avec un même nombre d'heures de travail, le Portugal produit 20 mètres de drap et 300 litres de vin tandis que l'Angleterre produit 10 mètres de drap et 100 litres de vin.

Pour ces deux biens, le Portugal détient un avantage absolu au sens d'Adam Smith, l'Angleterre n'a donc aucun n'avantage à l'exportation. Pourtant, il serait souhaitable qu'un échange s'établisse entre ces deux pays. C'est pourquoi David Ricardo se base sur les avantages comparatifs pour que l'échange puisse être profitable pour les deux nations. Ainsi d'après la loi des avantages comparatifs, chaque pays a intérêt à se spécialiser dans les

---

<sup>15</sup> MUCCHIELLI J. L, MAYER T., « Economie internationale », Editions Dalloz, Paris, 2005, p. 115.

<sup>16</sup> GUILLOCHON Bernard, KAWECKI Annie, « Économie internationale : commerce et macroéconomie », Editions Dunod, Paris, 2003, p. 5.

productions où il possède la plus grande supériorité ou la moins grande infériorité. Toutefois, cette spécialisation (sur la base des avantages comparatifs), n'est favorable que si la demande étrangère des produits nationaux est suffisante ou importante.

En plus, une telle spécialisation présente des risques notamment pour les pays en développement riches en ressources naturelles. En effet, ces pays jouissant d'un avantage comparatif en matières premières, en particulier dans le secteur énergétique font face à d'importantes difficultés. La faiblesse de la diversification des exportations conjuguées à la volatilité des cours des matières premières sont à l'origine de la fragilité de la croissance économique de ces pays. De ce point de vue, la spécialisation axée sur les ressources naturelles ne profite pas à la création des dynamiques de la croissance, puisqu'elle ne favorise pas l'orientation des ressources vers les secteurs présentant des avantages à l'exportation, et qui sont exposés à la concurrence internationale.

### 2.1.3. Le théorème 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.<sup>17</sup>

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<sup>18</sup> (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.

---

<sup>17</sup> GUILLOCHON Bernard, KAWECKI Annie. Op. cit., p. 40.

<sup>18</sup> RAINELLI M., « Le commerce international », Editions La Découverte, Paris, 1997, p. 46.

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 intra branches) 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.

## **2.2. Les nouvelles théories du commerce international**

Le renouvellement de la théorie du commerce international fait ressortir le rôle de l'avancée technologique, des économies d'échelle et de l'hétérogénéité de la demande dans les échanges commerciaux internationaux

### **2.2.1. La théorie de l'écart technologique**

Cette théorie a été développée par Posner (1961) énonce que l'écart technologique entre les pays constitue le déterminant du commerce international. Ainsi, les pays en avance technologique exportent des biens intensifs en nouvelles technologies et importent des pays les moins avancés technologiquement des biens dont la production requiert des technologies banalisées.<sup>19</sup> Cette théorie met donc en exergue la possibilité pour les pays en voie de

---

<sup>19</sup> SANDRETTO R., « Les analyses du commerce international ». Cahiers français n° 315. 2003, p. 36.

développement de participer aux échanges internationaux en exportant des produits issus des technologies banalisées.

Cette analyse est ainsi complétée par la théorie du cycle de vie de produit développée par Vernon (1966)<sup>20</sup> pour expliquer le développement du commerce international par la dynamique du monopole d'innovation. Il a ainsi identifié quatre phases du cycle de vie d'un produit à savoir : l'émergence, la croissance, la maturité et le déclin. A chacune de ces phases correspond une phase du commerce international. C'est dans la seconde phase que le produit est exporté. Le recours à l'exportation s'explique par les deux principales motivations suivantes : i) la baisse des prix de vente, conjuguée à l'effet d'imitation, entraîne l'apparition d'une demande étrangère ; ii) le monopole commence à être concurrencé sur son propre territoire par des imitateurs, et l'exportation permet de prolonger son avance.

### **2.2.2. La différenciation des produits: moteur des échanges internationaux**

Lassudrie-Duchêne B. a introduit le concept de « demande de différence ». Selon lui, les échanges croisés bien qu'ils portent sur des produits semblables, ces derniers bénéficient d'une « qualité de différence ». En d'autres termes, la différenciation des biens permet de satisfaire une demande dite de variété. Les nombreuses variétés permettent donc aux entreprises d'élargir leur marché potentiel.<sup>21</sup>

C'est Chamberlin qui a introduit la notion de la concurrence monopolistique pour désigner la position du monopole vers laquelle sera poussée chaque firme. Toutefois, cette stratégie bute sur une contrainte importante liée à la hausse des coûts de variété, et qui ne sera levée que par l'accès aux marchés étrangers d'où la nécessité pour les entreprises de s'adresser à la demande internationale.<sup>22</sup>

#### **2.2.2.1. Le rôle des économies d'échelle et de la différenciation des produits**

La nouvelle théorie du commerce international abandonne le cadre de la concurrence pure et parfaite, en introduisant notamment l'hypothèse de rendements d'échelle croissants et de différenciation des produits.

---

<sup>20</sup> SANDRETTO R., Op.cit., p. 37.

<sup>21</sup> DUC-LOI. Phan, « Les théories du commerce international : état actuel des connaissances et controverses », Revue d'Economie Rurale, V 226. N° 226, 1995, P. 18. Disponible sur [www. Persée.fr/web](http://www.Persée.fr/web)).

<sup>22</sup> GUILLOCHON Bernard, KAWECKI Annie. Op. cit., p. 40.

### 2.2.2.2. Échanges internationaux et rendements croissants

Dans les années 80 l'approche jusqu'alors dominante est supplantée par « la nouvelle théorie du commerce international » dont les initiateurs les plus connus sont Krugman P. et Helpman E<sup>23</sup> Ces auteurs ont d'ailleurs expliquent les échanges internationaux intra-branche par l'existence des économies d'échelle. Ces dernières peuvent être internes (au niveau des firmes) ou externes (au niveau de l'industrie).

L'ouverture aux échanges internationaux permet donc aux entreprises de produire à plus grande échelle et cela en produisant des biens différenciés.

En ce qui concerne les économies d'échelle externes, elles sont liées à la taille de la branche et s'expliquent par la concentration géographique de la production en présence d'entreprises, de nombreux sous traitants, d'un réseau de services, des effets d'apprentissage, l'existence de centres de formation, etc. Une telle concentration est connue sous la conception «d'économies d'agglomération ».

Krugman a aussi souligné que les accidents historiques sont à l'origine des avantages comparatifs et donc que la spécialisation internationale peut être arbitraire : un pays peut prendre la tête d'un secteur par accident ou avec l'aide de l'Etat. Cette situation s'auto consolide avec les économies d'échelle externes.<sup>24</sup>

### 2.2.2.3. Échanges internationaux et différenciation des produits

La demande des consommateurs et ses conséquences sur les stratégies des firmes fait ressortir deux types de différenciation : la différenciation verticale qui concerne des produits de qualité différente. Dans ce cas de différenciation, les biens peuvent être hiérarchisés car certaines caractéristiques sont mesurables (comme par exemple : la vitesse et la puissance d'une voiture).

La différenciation horizontale quant à elle, provient de la préférence pour la variété de la part des consommateurs telle qu'elle est soulignée par Lassudrie-Duchêne. Cette différenciation conduit les consommateurs à acheter des biens étrangers dès lors que ceux-ci présentent des caractéristiques jugées différentes de celles offertes sur le marché domestique.

---

<sup>23</sup> RAINELLI M. Op.cit., p. 39.

<sup>24</sup> RAINELLI M. p. 39

Ceci donne lieu à des échanges intra-branche qui offre des possibilités pour les firmes de s'adresser à une demande plus importante.

### **2.3. L'apport de la nouvelle théorie du commerce international en matière d'incitation à l'exportation**

Les principales conclusions de cette nouvelle théorie du commerce international autorisent un gouvernement à intervenir dans les échanges afin d'aider ses entreprises à capter une partie de la rente ou à pénétrer sur un marché étranger<sup>25</sup>.

Etant donnée l'importance de la date d'entrée dans la production, l'incitation des pouvoirs publics à aider leurs entreprises est renforcée. Concrètement, les Etats peuvent favoriser l'apparition de nouveaux produits sur leur territoire notamment grâce à des subventions destinées à favoriser la recherche-développement, l'innovation et la supériorité technologique. Ces subventions permettent à l'entreprise nationale d'obtenir un coût de production unitaire plus faible que celui de ses concurrentes, ce qui lui donne rapidement une position monopolistique induite. Ainsi, si l'Etat a été plus ou moins ignoré ou condamné par les classiques, dans une économie mondiale où les gains se réalisent au détriment des autres nations, les pouvoirs publics ont un rôle important à jouer sur la détermination des échanges et la spécialisation de leurs entreprises.

---

<sup>25</sup> COISSARD Steven, « L'économie internationale selon Paul KRUGMAN », tiré du site

## Section 2 : La domiciliation bancaire

La politique du commerce extérieur actuelle est fondée sur le principe de la liberté des échanges. En effet, le dispositif réglementaire en vigueur ne comporte aucune restriction pour les opérations de la logistique internationale, et l'accès au commerce extérieur est ouvert dans le respect de la réglementation des échanges à s'avoir la disponibilité d'une surface financière suffisante ou d'une capacité d'endettement librement appréciée par la banque de l'opérateur concerné. Cependant, en vue de conserver une certaine transparence dans le contrôle des échanges, la réglementation internationale stipule, que toute opération d'importation ou d'exportation de biens et/ou services est conditionnée par une domiciliation préalable à sa réalisation.

### 1. Définition de la domiciliation bancaire

« La domiciliation bancaire des opérations d'import-export est une procédure administrative obligatoire qui nécessite l'intervention de la banque afin d'attribuer un numéro d'immatriculation ou d'enregistrement à ces opérations. Ce qui permet à la banque d'Algérie d'avoir un état des flux d'entrée et de sortie des marchandises et des fonds financiers. »<sup>26</sup> La domiciliation est une procédure qui est préalable à toute exécution physique ou financière d'une importation de l'étranger ou d'une exportation vers l'étranger, conformément aux règles prévues par le commerce extérieur et des changes.

La domiciliation des importations et des exportations est régie par des règlements édictés par la banque d'Algérie, il s'agit :

- Règlement N°91-12 du 14/08/1991 relatif à la domiciliation des importations ;
- Règlement N°92-04 du 22/03/1992 relatif aux contrats de changes ;
- Règlement N°95-14 du 23/12/1995 relatif à la domiciliation des opérations de prestation de services.

### 2. Les conditions préalables à la domiciliation

Avant de procéder à toute opération de domiciliation

- La banque doit vérifier que :
  - Le produit importé n'est pas prohibé à l'import ;

---

<sup>26</sup> Crédit populaire d'Algérie, Manuel des procédures de domiciliation à l'import, Alger, P63.

- L'opérateur est en possession d'une autorisation d'importation lorsqu'elle est requise ;
- L'objet de l'importation correspondant à l'activité de l'opérateur telle qu'elle est décrite sur le registre du commerce ;
- Disposer d'une bonne surface financière.
- De sa part, le client doit présenter :
  - Extrait de rôle apuré ;
  - Attestation d'impayé ;
  - Attestation de risque de change ;
  - Attestation mise à jour caisse nationale des assurances sociales « CNAS », caisse nationale de la sécurité sociale des non salariés « CASNOS » ;
  - Attestation de la taxe de domiciliation bancaire pour les importations destinées à une revente en état.

### 3. La domiciliation des importations

Toutes les importations en provenance de tous les pays quelque soit la zone monétaire, payable par transfert de devises ou par débit d'un compte devises, sont soumises à l'obligation d'une domiciliation, à l'exception :

- Des importations dites sans paiement réalisées par les voyageurs pour leurs besoins personnels, conformément aux lois en vigueur ;
- Des importations dites sans paiement réalisées par les agents diplomatiques et consulaires et assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger placées sous l'autorités des chefs de mission diplomatiques, lors de leur retour en Algérie ;
- Des importations dites sans paiement réalisées par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques à l'étranger ;
- Des importations dites sans paiement d'une valeur inférieure à 30.000 DA réalisées par le débit d'un compte-devises ouvert en Algérie.
- Des importations d'échantillons, de dons et marchandises reçus dans le cas de la garantie et les importations soumises à la taxation forfaitaire ;
- Des importations de marchandises originaires de l'étranger réalisées sous le régime douanier suspensif sauf quand elles font l'objet d'une autorisation de transfert de devises vers l'étranger

### 3.1. Principe de la domiciliation des importations

La domiciliation d'une opération d'importation consiste pour :

**A. L'importateur** : à faire un choix avant la réalisation de son opération, d'une banque Algérienne chez où, il s'engage à effectuer ou à faire effectuer pour son compte les opérations et les formalités bancaires prévues pour la réglementation en vigueur.

**B. La banque domiciliaire** : à ouvrir un dossier de domiciliation et à réunir les documents préalables (douaniers, commerciaux, financiers...etc.) permettant de s'assurer que le bien ou le service a été introduit en Algérie et que son règlement est régulier en regard de la réglementation des changes en vigueur.

### 3.2. Procédure de domiciliation des importations

Le client se présente à la banque munie d'un contrat commercial ou de tout autre document équivalent tel le bon de commande, ainsi que d'une demande d'ouverture.<sup>27</sup>

Le banquier doit s'assurer que :

- Le client résident est éligible aux opérations du commerce extérieur, de se fait, il doit d'une part, posséder un registre de commerce en cours de validité et conforme à la législation. D'autre part, il doit y avoir une surface financière suffisante et des garanties de solvabilité.
- Le produit objet de l'opération de l'importation n'étant pas frappé d'interdiction—d'importation, et possédant les autorisations nécessaire pour les produits soumis à une autorisation spéciale.
- Après la vérification des documents présentés et l'accord de chef de l'agence, le banquier reproduit toutes les données nécessaires sur une fiche appelée « fiche de contrôle ».

La fiche de contrôle doit renseigner sur :

- Nom du guichet domiciliaire ;
- Numéro d'agrément attribué par la banque domiciliaire ;
- Nom ou raison sociale et adresse de l'importateur ;

---

<sup>27</sup> CHEHRIT Kamel, « techniques et pratiques bancaires et financières », édition collection Guides-plus, Alger, 2004, p 100.

- Date d'ouverture du dossier ;
- Date de vérification (3 mois après domiciliation) ;
- Date d'inventaire (8 mois après domiciliation) ;
- Date d'établissement du bilan (9 mois après domiciliation) ;
- Date de décision de la banque ;
- Date du contrat commercial ;
- Pays d'origine et termes de vente ;
- Le montant en devise de a contre-valeur en dinars

### 3.3. La tenue de répertoire

L'ouverture d'un dossier de domiciliation donne lieu à la tenue de répertoire prévue par la réglementation de la banque domiciliaire en l'une des formes suivantes :

- Pour les importations à délais normal : tenir un répertoire DI ;
- Pour les importations à délais spécial : tenir un répertoire DIP.

### 3.4. L'attribution du numéro de domiciliation

En attribuant un numéro de domiciliation qui est composé de 18 chiffres et 03 lettres décomposés comme suit :

**Tableau N°01 : Le cachet de domiciliation à l'importation**

<b>BANQUE :</b>				<b>AGENCE :</b>			
<b>DOMICILIATION IMPORT :</b>							
<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>	<b>F</b>	<b>G</b>	<b>H</b>
<b>La date</b>							

Source : banque Nationale d'Algérie : manuel des procédures de domiciliation à l'import

**Case A** Wilaya : deux chiffres correspondants 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 chiffres correspondants à l'année.

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

**Case F** Nature : deux chiffres correspondant à la nature de contrat.

**Case G** Numéro d'ordre : Cinq chiffres indiquant le numéro d'ordre chronologique des dossiers ouverts durant un trimestre selon qu'il s'agisse de court terme ou de long terme.

**Case H** Devise : trois lettres selon le code ISO<sup>28</sup>

Ensuite le banquier appose son cachet de domiciliation sur toutes les factures afférentes au contrat commercial, permettant ainsi à l'importateur d'engager la procédure de dédouanement des marchandises, et ne doit en aucun cas omettre de percevoir les commissions et taxes concernant la domiciliation.

Toutes les opérations d'importations faisant l'objet d'une domiciliation donnent lieu à la délivrance d'une attestation de domiciliation par la banque, sur laquelle sont repris tous les renseignements nécessaires sur les opérations. L'attestation est établie en quatre exemplaires destinés aux clients, aux douanes et à la direction du commerce extérieur, le dernier reste en possession de la banque. Cette attestation est un document réglementaire de gestion, de dédouanement et de contrôle par les banques et les administrations publiques.

#### **4. La domiciliation des exportations**

Conformément à l'article 29 du règlement paru dans le journal officiel algérien N° 31 Du 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliaire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale. Par ailleurs, les exportations de marchandises en vente ferme ou en consignation (expédiées à un Concessionnaire) ainsi que les exportations de services sont soumises à l'obligation de Domiciliation préalable à l'exception des éléments mentionnés dans les dispenses de la domiciliation bancaire selon les dispositions de l'article 33, du règlement N° 31 DU 13 mai 2007.<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup> Le code ISO des monnaies se compose de trois lettres : les deux premières constituent le code pays et la troisième le nom de la monnaie.

<sup>29</sup> G.LEGRAND ET H. MARTINI, « commerce international » op.cit, page 70

#### 4.1. L'ouverture d'un dossier de domiciliation export

Le banquier enregistre l'opération de l'exportation sous un numéro de domiciliation décomposé dans 04 cases comme suit<sup>30</sup> :

**Tableau N°02 : Le cachet de domiciliation des exportations**

A	B	C	D
xxxxx	xx/xx	CT ou MT	xxxxxx

**La case A** numéro d'agrément de guichet.

**La case B** l'année et le trimestre.

**La case C** C'est pour designer si le délai est du court ou de moyen terme. Car on distingue deux cas d'exportation :

- Exportation à court terme dont le délai de rapatriement est de 120 jours.
- Exportation à long terme dont le délai est supérieure à 120 jours.

La case D représente le numéro chronologique du dossier Après attribution du numéro de domiciliation, le préposé à l'opération appose le cachet de domiciliation export sur les factures définitives après avoir enregistré l'opération sur un répertoire export et établit une fiche de contrôle sur laquelle sont figuré plusieurs information :

- Le montant en dinars et en devise.
- Les tarifs douaniers.
- La date du contrat.
- Le nom du fournisseur.
- La date d'ouverture du dossier.
- Le numéro de domiciliation complet

#### 4.2. 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 domiciliaire doit suivre le dossier et intervenir autant que de besoin. Elle doit s'assurer également du rapatriement du

<sup>30</sup> CHEHRIT Kamel, « techniques et pratiques bancaires et financières », Op.cit., p 104

produit de l'exportation le cas échéant et cela conformément à l'article 11 du règlement 9113 de la Banque d'Algérie.<sup>31</sup>

### 4.3. Apurement de la domiciliation

« Un dossier apuré est un dossier en principe complet. Il présente tous les documents exigés par la réglementation. Il est conservé au niveau de la banque. »<sup>32</sup>

L'examen d'apurement se fera sur la base des documents suivants :

- Factures définitives;
- Documents douaniers D10;
- Formule statistique annotée par la DOE (Direction des Opérations avec l'Etranger).

« Un dossier apuré est un dossier en principe complet. Il présente tous les documents exigés par la réglementation. Il est conservé au niveau de la banque. »<sup>33</sup>

Après l'apurement de dossier de domiciliation il peut avérer qu'il est un dossier en insuffisance ou en excédent de règlements, ces cas représentent des irrégularités :

- Conservation au niveau de la banque le dossier en insuffisance de règlement.
- Transmission à la Banque d'Algérie le dossier en excédent de règlement.

---

<sup>31</sup> G.LEGRAND et H.MARTINI, « Commerce international » édition DUNOD, paris, 2008 p 80.

<sup>32</sup> Document interne de la banque centrale d'Algérie : la domiciliation des importations.

<sup>33</sup> dem

**Section 3 : Les risques et les garanties liés au commerce international**

Le financement du commerce international est toujours soumis à des risques majeurs, résultant soit par le crédit à l'importation, soit par le crédit à l'exportation.

**1. Les risques liés au financement des importations**

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

**1.1. Les risques associés à la remise documentaire**

Dans le cadre d'une remise documentaire, les banques de l'exportateur et de l'importateur interviennent comme mandataires de leurs clients respectifs :

Elles exécutent leurs instructions mais ne s'engagent ni à vérifier la conformité des documents ni à les payer à réception.

**1.1.1. Risque pour l'importateur**

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

**1.1.2. Risque pour l'exportateur**

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

Pour se prémunir contre ce risque, l'exportateur peut négocier avec son client un acompte, afin de couvrir les frais éventuels de retour et de stockage.

Un risque de non-paiement encouru par l'exportateur. Dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation, après libération de la marchandise l'exportateur ne dispose, comme garantie, que de la traite acceptée par l'importateur. En effet, si l'acheteur a levé les documents contre acceptation d'une traite, l'entrer en possession des documents lui permet également de prendre possession de la marchandise, mais « accepter n'est pas payer » et la

traite accepté (non avaliser) peut donc rester impayée alors que l'acheteur à retirer la marchandise. Il encourt donc le risque de non-paiement pour cause de faillite ou d'insolvabilité momentanée de l'importateur, voire même le risque politique.

Pour prémunir des risques encourus lors d'un encaissement documentaire, il est possible de faire établir le connaissement à l'ordre de la banque présentatrice de sorte que celle-ci conserve le contrôle de la marchandise tant que l'acheteur n'a pas payé au comptant ou accepté un effet de commerce. A ce moment le connaissement est adossé à son ordre pour lui permettre d'entrer en possession des marchandises à l'arrivée du navire. Ceci n'est pas possible s'il ne s'agit pas de transport maritime, les documents de transport n'étant pas alors négociables.

### **1.1.3. Risque pour la banque du vendeur**

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

## **1.2. Les risques associés au crédit documentaire**

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

### **1.2.1. Le risque pris par la banque émettrice**

La banque s'engage à régler des documents qui sont en conformité avec la demande initiale, quelle que soit la situation financière de son client. Elle couvre ainsi le risque d'insolvabilité de son client.<sup>34</sup>

### **1.2.2. Le risque pris par la banque du vendeur (notificative)**

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

---

<sup>34</sup> Guarsault (p) et PRIAMI (S) : les opérations bancaires à l'international, ED, banque. Editeur, Paris, 1999, p133

revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité sur deux aspects .d'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice ou le risque pays de non transfert. Dans la situation où les documents remis seraient conformes, elle devra payer le vendeur.<sup>35</sup>

Par ailleurs, elle court un risque technique lié à l'étude des documents .si la banque ne relève pas une réserve majeure et paye son client, la banque émettrice peut refuser de la rembourser si son propre client n'accepte pas de lever la réserve.

### **1.2.3. Risque pris par l'acheteur**

Pour l'acheteur, le risque est lié à la conformité de la marchandise. Le règlement étant basé sur la conformité des documents, des produits en apparence conformes peuvent s'avérer de qualité inférieure. Afin de palier ce risque, l'acheteur peut recourir à une garantie de bonne exécution de plus, il a également la faculté de déléguer des experts internes ou externes pour contrôler la marchandise avant son expédition.

### **1.2.4. Risque pris par le vendeur**

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

## **2. Les risques liés au financement des exportations**

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

### **2.1. Les risques associés au crédit acheteur**

Il existe deux types de risques associés au crédit acheteur.

#### **2.1.1. Les risques de fabrication**

Le risque de fabrication se définit par l'impossibilité pour l'exportateur de poursuivre l'exécution de ses obligations contractuelles notamment la fabrication des fournitures qui lui ont été commandées. Donc, c'est un risque qui se produit lors d'interruption du marché

---

<sup>35</sup> Idem. P.125

(incapacité du fournisseur de mener à terme son contrat) pour des raisons techniques ou financières. Dans d'autre cas il se peut que l'acheteur annule ou modifie les commandes, tout en laissant à la charge de l'exportateur des frais déjà engagés pour l'exécution de son contrat. Le risque concerne la période allant de la date de conclusion de contrat à celle de livraison.<sup>4</sup>

### **2.1.2. Le risque de crédit**

Ce risque intervient lorsque la livraison a été effectuée. La période pendant laquelle l'acheteur doit effectuer le règlement de prix de contrat est entamé :

Le non-paiement des échéances constitue le risque de crédit alors que les obligations prévues au contrat ont été respectées par l'exportateur.

## **2.2. Les risques associés au crédit fournisseur**

Les risques associés au crédit fournisseur comportent trois risques majeurs.

### **2.2.1. Le risque de fabrication**

Le risque de fabrication est un risque qui peut se produire pendant la période de fabrication des commandes. L'industriel qui a mis en fabrication des biens destinés à une installation peut se trouver confronter durant la période avant la livraison des marchandises à l'inexécution du contrat commercial qui peut être troublé par une interruption du marché pour des raisons différentes tel que :

- Un fait politique dans le pays de l'acheteur
- Pénurie de moyens de transport à l'étranger
- Annulation arbitraire de la commande ou modification ; dans ce cas-là, le fournisseur se trouve avoir engagé des dépenses qui ne pourront être récupérées de l'acheteur ni par la vente à un autre utilisateur.

### **2.2.2. Le risque de crédit**

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

### 2.2.3. Le risque d'insolvabilité

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

## 3. Les garanties et couvertures des risques à l'international

Après avoir analysé les différents risques auxquels sont confrontées les opérations du commerce international, nous entamerons dans ce point, les différentes garanties qui peuvent couvrir les risques.

### 3.1. La définition de la garantie et le cautionnement

Il existe une différence entre les garanties et les cautionnements :

#### 3.1.1. Les garanties

On peut définir la garantie comme étant « un engagement bancaire de payer une certaine somme à première demande au bénéficiaire, en se référant au seul texte de l'engagement bancaire sans pouvoir invoquer des moyens tirés de contrat de base à l'exception de fraude avérée. ».

Il y a lieu de définir aussi la garantie à la première demande qui est mise en jeu par le bénéficiaire sur première et simple demande de sa part, sans obligation de répéter son appel. L'engagement que la banque (garant) prend, représente une garantie par laquelle elle s'oblige à payer un pourcentage déterminé de montant du contrat commercial qui permettra à l'acheteur d'être indemnisé en cas de défaillance du vendeur.

#### 3.1.2. Les cautionnements

Le cautionnement, souvent appelé caution par souci de rapidité, est un engagement accessoire qui se réfère au contrat commercial. En cas de mise en jeu, le bénéficiaire (l'acheteur étranger) doit fournir la preuve que le contrat principal n'a pas été rempli correctement par l'exportateur validée par une décision de justice à moins que le donneur d'ordre accepte la mise en jeu de la caution.

### 3.2. Les garanties en faveur de l'importateur

Il existe quatre garanties qui assurent l'importateur contre les risques du commerce :

### **3.2.1. La garantie de soumission (BID BOND)**

La garantie de soumission ou d'adjudication permet à l'acheteur étranger de s'assurer contre le risque de non-conclusion du contrat.

### **3.2.2. La garantie d'exécution de contrat (performance bond)**

Appelée garantie de bonne fin ou de bonne exécution ; elle engage la banque à payer une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles. L'effet de la garantie d'exécution cesse lors de la réception provisoire des travaux par le maître d'ouvrage (dans certains cas, à la réception définitive).

Réception provisoire des travaux par le maître d'ouvrage (dans certains cas, à la réception définitive).

### **3.2.3. La garantie de restitution d'acompte (avance paiement bond)**

Elle garantit à l'acheteur étranger que les acomptes versés lui seront remboursés si les travaux ne sont pas exécutés.

### **3.2.4. La garantie de retenue de garantie ou garantie de maintenance**

Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution en couvrant les vices de construction ou d'entretien pendant la période d'essais qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive des travaux.

## **3.3. Les garanties en faveur de l'exportateur**

Les garanties qui sont en faveur de l'exportateur sont :

### **3.3.1. La lettre de crédit stand-by**

Appelée également SBLC (stand-by lettre of crédit), est une garantie bancaire avec laquelle l'importateur garantit à son fournisseur que sa banque se substituera à lui s'il est défaillant, à condition que l'exportateur présente les documents réclamés comme preuve de l'existence de la créance.

### **3.3.2. Le crédit documentaire**

Le crédit documentaire, communément nommé Credoc, est l'engagement par signature d'une banque de payer, pour compte de l'acheteur, un montant déterminé au fournisseur d'une

marchandise ou prestation, contre remise, dans un délai fixé, de documents conformes prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée.

### **3.4. La gestion interne de risque de change**

Les techniques les plus courantes pour la gestion interne de risque de change sont :

#### **3.4.1. La clause de change contractuelle**

Cette clause consiste à indiquer dans le contrat un cours de conversion de référence afin qu'en cas d'évolution défavorables des cours de change, le vendeur puisse préserver sa marge. Généralement cette clause, assez difficile à négocier, indique un tunnel matérialisé par deux bornes autour d'un cours pivot. À chaque échéance, le prix du contrat est revu si le cours de change effectif se situe en dehors des bornes.

#### **3.4.2. Le netting**

C'est une pratique courante dans les grands groupes internationalisés qui permet de réduire le nombre et le montant des transferts entre la société mère et les filiales.

Cette technique diminue le niveau de risque de change, le coût des couvertures de change et des commissions bancaires de change et de transfert.

#### **3.4.3. Le termillage**

Le termillage consiste à accélérer ou retarder les encaissements ou les décaissements des devises étrangères selon l'évolution anticipée de ces devises. Cette technique vise donc à faire varier les termes des paiements afin de profiter de l'évolution favorable des cours.

#### **3.4.4. La compensation des flux**

Elle est possible que si l'entreprise réalise des opérations d'exportation et d'importation. Elle reçoit d'une part des flux en devises et procède à des transferts dans les mêmes devises. La coïncidence des échéances et des montants étant impossible, l'entreprise peut parvenir par le biais de compte centralisateur en devises étrangères minimiser son besoin de couverture. Elle ne couvre que le différentiel entre les encaissements et les décaissements en devises. Cette pratique est assez limitée car très contraignante.

### 3.4.5. Les swaps en devise

On nomme swap l'échange, entre deux entreprises, de deux prêts exprimés dans des devises différentes. L'opération permet de fermer la position de change de chaque protagoniste dans la devise de l'autre. Ceci annule le risque de change. À l'échéance du prêt, l'une des deux parties verse à l'autre le différentiel d'intérêt. Cette technique est recommandée dans les échanges entre une société mère et ses filiales

### 3.5. Techniques de couverture faisant appel aux banques

Les techniques de couverture faisant appel aux banques sont :<sup>36</sup>

#### 3.5.1. L'achat à terme

Cette technique permet à l'acheteur de bloquer le risque de change : une banque garantit un cours à une échéance donnée ou pour une période donnée. L'acheteur doit livrer les devises. Le contrat est ferme. Il est possible de le proroger. En cas de non levée des devises étrangères, la banque liquidera la position de l'acheteur et lui imputera les éventuels pertes ou bénéfices. Les banques proposent des achats à terme évolutifs qui permettent de bénéficier partiellement d'une évolution favorable de la devise étrangère (hausse de l'euro et diminution de la devise étrangère).

#### 3.5.2. Les avances en devises

Cette technique consiste à emprunter des devises étrangères pour régler son fournisseur. Ce prêt donne lieu au paiement d'intérêt sur la base du LIBOR devise étrangère + marge de la banque. Cependant, le prêt sert à obtenir un escompte pour paiement comptant du fournisseur. À l'échéance, l'importateur devra rembourser le banquier prêteur (capital + intérêts) par des recettes export ou un achat de devises selon son activité, sa trésorerie et l'évolution des marchés.

#### 3.5.3. L'option de change

L'option de change à l'import permet à l'importateur de couvrir le risque de change en période de négociation ou en période de crédit fournisseur ou durant les deux. La technique de l'option est adaptée au risque de change certain et incertain. Ainsi l'importateur achète une option d'achat de devises étrangères (USD par exemple) à un cours déterminé, appelé prix

---

<sup>36</sup> Bernet ( R ) : principe de technique bancaire » , 25 édition DUNOD , paris , 2008 p 265.

d'exercice pour une échéance prévue moyennant le paiement d'une prime. Lorsque l'importateur doit payer son fournisseur, il observe le marché des changes pour savoir s'il doit ou non exercer son option de change. Si la devise étrangère s'est appréciée (donc l'euro s'est déprécié), l'importateur va exercer son option. Dans le cas contraire, il ne l'exerce pas. Dans tous les cas, il perd la prime initialement versée. Cette technique permet une gestion dynamique du risque de change mais nécessite le paiement d'une prime.

#### **3.5.4. Change avec intéressement**

Couverture à terme qui garantit un cours à terme un peu moins favorable que la couverture à terme classique mais permet de profiter d'une évolution favorable de la devise étrangère dans une proportion définie dans le contrat (25 %, 50 % ou 75 % par exemple).

#### **3.5.5. Change budgété**

Couverture à terme, plus souple quant à l'échéance : La banque garantit un cours de change pour un montant maximum sur une période définie d'avance (entre un mois et un an).

#### **3.5.6. Option prime zéro**

L'entreprise est protégée un peu moins favorablement comparée à une option classique mais pour un coût nul (prime zéro basée sur la mise en place de deux options contraires : un achat d'option et une vente d'option dont les primes s'annulent).

### **4. Les incoterms**

Les incoterms ont été élaborés dans le but de fournir une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus couramment utilisés en commerce extérieur. Ces termes définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale, le plus souvent internationale.<sup>37</sup>

#### **4.1. Définition des incoterms**

Les INCOTERMS, sont l'abréviation de l'expression anglaise « International Commercial Terms ». Plus clairement il s'agit de clauses standardisées, reconnues par tous les acteurs du commerce international, qui permettent de répartir clairement les coûts et les

---

<sup>37</sup> S.HADDAD : « le crédit documentaire », éd pages bleues, 2009, P64.

risques entre l'acheteur et le vendeur lors de la conclusion et de la réalisation d'un contrat de vente à l'international<sup>38</sup>.

Ces clauses «standardisées» sont apparues il y a une trentaine d'année à l'initiative des «Chambres de Commerce Internationales» (CCI) qui se sont émues, à juste titre, du nombre croissant de litiges – ou, pour le moins de malentendus – qui existaient entre acheteurs et vendeurs.<sup>39</sup>

#### 4.2. Principes et objectif des incoterms

Ainsi en se référant, dans leurs contrats, à l'un des incoterms de la CCI, l'acheteur et le vendeur réduisent l'incertitude inhérente à toute transaction internationale : pratiques commerciales et interprétations différentes d'un pays à l'autre. Ils précisent leurs responsabilités et obligations respectives pour la livraison de marchandises et les obligations documentaires du vendeur<sup>40</sup>.

Ainsi les INCOTERMS, bien que facultatifs, sont des clauses standardisées et reconnues, qui permettent d'éviter les litiges en répartissant clairement entre l'acheteur et le vendeur :

- Les frais
- Les risques

Il importe, d'abord, de savoir qui de l'acheteur ou du vendeur va être chargé du transport. Qui, d'autre part, va assumer les risques encourus par «la chose» au cours de ce transport ? Qui va fournir les documents de transport ? Où l'acheteur va-t-il prendre livraison ?

En définitive, il importe que les deux parties sachent quels services vont être inclus dans «le prix».

L'objectif des incoterms est d'établir un ensemble de règles internationales pour l'interprétation des termes les plus utilisés dans le commerce international. Au moyen de ces

---

<sup>38</sup> LUC BERNET-ROLLANDE, « Principes de technique bancaire », ed DUNOD, Paris 2015

<sup>39</sup> Idem

<sup>40</sup> Idem

règles nous évitons les différentes interprétations qui peuvent apparaître entre ce qui est différents impliqués ou, au moins, ils pourront être réduits dans une grande mesure.<sup>41</sup>

### 4.3. Structure des Incoterms

On distingue quatre groupes<sup>42</sup> :

- **Incoterms E : Départs** : Le vendeur met les marchandises à la disposition de l'acheteur dans les locaux du vendeur même.
  - EXW – A l'usine
- **Incoterms F : Transport principal non acquitté** : Le vendeur remet les marchandises à un transporteur désigné par l'acheteur.
  - FCA – Franco transporteur
  - FAS – Franco le long de navire
  - FOB – Franco bord
- **Incoterms C : Transport principal acquitté** : Le vendeur conclut le contrat de transport sans assumer les pertes dommage, frais supplémentaires pour chargement ou expédition.
  - CFR – Coût et fret
  - CIF – Coût, assurance et fret
  - CPT – Port Payé jusqu'à
  - CIP – Port payé, assurance comprise jusqu'à
- **Incoterms D : Arrivée**

Le vendeur assume tous les frais et risques jusqu'à destination.

- DAF – Rendu frontière
- DES – Rendu ex ship
- DEQ – Rendu à quai
- DDU – Rendu droits non acquittés
- DDP – Rendu droit acquittés

---

<sup>41</sup> LUC BERNET-ROLLANDE, « Principes de technique bancaire », ed DUNOD, Paris 2015

<sup>42</sup> Idem

Tableau N°03 : Tableau des incoterms

Domination	Incoterm 2000 (anglais)	Incoterm 2000 (français)
EXW	Ex Works	Départ usine
FCA	Free carrier	Franco transporteur
FAS	Free alongside ship	Franco le long du navire
FOB	Free on board	Franco bord
CFR	Coas and freigh	Coût et frais
CIF (CAF)	Coct insurance and freigh	Coût assurance fret
CPT	Carriage paid to	Port payé jusqu'à
CIP	Carriage and insurance paid	Port payé assurance comprise jusqu'à
DAF	Delivered at frontier	Rendu frontière
DES	Delivered ex ship	Rendu à bateau
DEQ	Delivered ex quay duty paid	Rendu à quai droits acquittés
DDU	Delivered duty unpaid	Rendu droit non acquittés
DDP	Delivered duty paid	Rendu droit acquittés

**Conclusion**

Dans ce chapitre, nous avons exposé l'environnement institutionnel du commerce international préalable à toute transaction internationale à l'échelle internationale..

Nous avons également exposé, les théories du commerce international, à savoir, les théories traditionnelles et les nouvelles théories. Les théories traditionnelles ont montré que le commerce est avantageux pour les pays échangistes (la théorie classique), le pays n'a pas besoin d'être un producteur plus efficace que ses partenaires commerciaux pour tirer profit du commerce (avantage absolu), il lui suffit d'être relativement plus efficace qu'eux (avantage comparatif). Cette efficacité peut rendre le pays spécialiste dans la production d'un quelconque bien, c'est la spécialisation internationale. Cette dernière peut être obtenue par l'abondance relative des facteurs (la théorie néo-classique) ou la dotation en facteurs de production (le modèle de Heckscher-Ohlin).

Les théories plus récentes mettent l'accent sur d'autres sources de gains qui ne sont pas liées aux différences entre les pays, telles que les économies d'échelle, la concurrence accrue, l'accès à une plus large gamme de produits et l'amélioration de la productivité, ce sont les fondements des nouvelles théories du commerce international.

On a bien compris que, le commerce avait un poids important depuis longtemps pour certaines économies, grâce à plusieurs facteurs qui ont contribué dans le développement des échanges internationaux aussi bien en volume qu'en valeur, et avec l'importance accordée au commerce international par les banques qui ont facilité les relations d'échanges (importations et exportations), en offrant les moyens de paiement qui répondent aux attentes de ses clients.

# *Chapitre 2*

---

*Les instruments et les techniques de  
paiement à l'international*

---

**Introduction**

Les entreprises qui importent ou exportent des marchandises, ont recours généralement aux techniques bancaires de paiements internationaux, car se sont considérées comme des moyens de paiement et de financement les plus pratiques dans les échanges internationaux. Parmi ces techniques « la remise documentaire », qui constitue une garantie efficace pour le vendeur qui veut s'assurer de l'encaissement du produit de ses ventes, et pour l'acheteur qui souhaite s'assurer de la bonne qualité du bien ou du service acheté avant tout règlement financier.

Le choix du moyen de paiement dans le contrat de vente est d'autant plus important dans les relations commerciales internationales que les risques de non paiement sont décuplés du fait de l'éloignement des entreprises. Différentes techniques sont à la disposition des entreprises.

Dans ce chapitre, nous allons exposer les différents instruments de paiement à l'international dans une première section. Ensuite nous allons, dans la deuxième section parler des différentes techniques de paiement à l'international. Et enfin terminer avec le crédit documentaire dans la troisième section.

**Section 1 : Les instruments de paiement à l'international**

Le règlement des transactions commerciales internationales ne se fait pas par la monnaie fiduciaire ou par la liquidité mais plutôt par la monnaie scripturale qui doit transiter par les banques en vue de contrôler le mouvement des devises.

Un instrument de paiement ou de règlement est le support de la monnaie avec lequel l'importateur règlera ses importations à l'international, il est à distinguer 6 moyens de paiement : le chèque, le virement bancaire international, la lettre de change, le billet à ordre, la carte bancaire et le mandat poste internationale.

**1. Le chèque**

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire, ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, libellé en monnaie nationale ou en devises étrangères. Peu coûteux et très répandu dans le monde, le chèque se caractérise par de nombreux inconvénients. L'inconvénient majeur de cet instrument réside dans l'acheminement postal qui rallonge les délais d'encaissement et accroît les risques de perte du chèque<sup>1</sup>

**1.1. Les caractéristiques du chèque****1.1.1. Les intervenants du chèque**

- Le tireur : c'est l'émetteur du chèque, c'est le débiteur (importateur) ;
- Le tiré : c'est la banque sur laquelle le chèque est tracé ;
- Le bénéficiaire : c'est la personne en faveur de laquelle le chèque est établi (l'exportateur).

**1.1.2. Les mentions obligatoires du chèque**

Le chèque doit contenir les mentions obligatoires suivantes :

- L'ordre de paiement dans lequel sera inséré la dénomination du chèque afin d'éviter toute confusion ;
- Le montant à payer écrit en chiffre et en lettre ;
- Le non du tiré et le lieu où le paiement doit être effectué ;
- Le lieu et la date de création du chèque ;

---

<sup>1</sup> V.MEYER et C.ROLIN : « techniques de commerce international » édition Foucher, Paris, 2005, P90

- L'indication du bénéficiaire et le non du tireur et sa signature.

## **1.2. Types de chèque**

### **1.2.1. Le chèque visé**

Il est payable dans une autre agence que celle où il a été émis, ce chèque assure au porteur de chèque qu'il sera payable dès sa présentation à la banque.

### **1.2.2. Le chèque barré**

Sur lequel seront tracées deux barres parallèles par le tireur, c'est un chèque qui ne peut être ni encaisser ni endosser.

### **1.2.3. Le chèque de banque**

Émis par une banque à la demande du tireur, ce type de chèque présente une garantie bancaire.

### **1.2.4. Le chèque de voyage**

Utilisé par les touristes et les voyageurs, émis par une banque est payable par l'une quelconque de ses banques correspondantes à l'étranger.

## **1.3. Avantages et inconvénients du chèque**

Le chèque présente quelques avantages tels que :

- Très répondu et utilisé dans le monde ;
- Peu couteux ;
- Une pièce juridique qui peut faciliter le recours contre le tiré ;
- Facilité d'utilisation.

Il présente aussi quelques inconvénients à savoir :

- Risque matériel (perte, vol, falsification) ;
- Danger du chèque sans provision ;
- Emission à l'initiative de l'acheteur ;
- Risque de change.

## **2. Les effets de commerce**

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

- il représente une créance d'argent d'un montant déterminé et exigible à court terme.
- il ne peut être payé qu'à celui qui détient matériellement le document.
- il est négociable, c'est-à-dire qu'il peut se transmettre par endossement : cette qualité constitue sa principale utilité en rendant sa circulation rapide et facile, en distingue la lettre de change, le billet à ordre, le warrant.<sup>2</sup>

## **3. La lettre de change**

La lettre de change appelée également « traite » est un écrit par lequel une personne (le tireur) donne l'ordre à une autre (le tiré) de payer à une certaine échéance une somme déterminée à un bénéficiaire en général le tireur lui-même. Dans la pratique, le tireur, souvent bénéficiaire, expédie la traite au tiré pour que celui-ci la lui retourne acceptée, c'est-à-dire signée.

### **3.1. Mentions obligatoires de la lettre de change**

- La dénomination de la lettre de change ;
- Le monnaie de payer une somme déterminée ;
- Le nom du tiré ;
- La date et le lieu de paiement ;
- Le nom du bénéficiaire et la signature du tireur.

### **3.2. Les intervenants de la lettre de change**

- Le tireur : c'est le donneur d'ordre, c'est l'exportateur.
- Le tiré : c'est l'importateur.
- Le bénéficiaire de règlement : c'est le tireur lui-même.

### **3.3. Avantages et inconvénients de la lettre de change**

Les avantages de la lettre de change sont :

- L'effet est émis à l'initiative du vendeur (le créancier) ;

---

<sup>2</sup> MASABIE FRANCOIS. M ; POULAIN.E ; Lexique du commerce international, Les 2600 mots actuels et pratiques de l'import- export, Ed Bréal, Paris, 2002, P19

- Il matérialise une créance qui peut dans certain cas, être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque.

Les inconvénients de la lettre de change sont :

- Elle est soumise à l'initiative de l'acheteur ;
- Risque de change ;
- Risque de vol.

#### **4. Le billet à ordre**

C'est un écrit par lequel un souscripteur (le débiteur) s'engage à payer au créancier (le bénéficiaire) une somme fixée à une date et à un lieu donnés. Son avantage principal est sa simplicité et la possibilité d'une mobilisation immédiate par l'escompte. Les limites du billet à Ordre sont fortes, il fait courir en particulier des risques non négligeable de non-paiement, de non transfert des fonds, d'émission tardive d'erreurs quant à la somme, la date ou le lieu. Cet instrument est peu utilisé dans les transactions importantes à l'international.<sup>3</sup>

##### **4.1. Les mentions obligatoires du billet à ordre**

Pour être valable le billet à ordre doit comporter obligatoirement un certain nombre d'indication :

- L'ordre de payer une certaine somme en chiffre et en lettre ;
- La date et le lieu du paiement ;
- La date et le lieu de création du billet à ordre ;
- La signature du souscripteur.

##### **4.2. Les avantages et les inconvénients du billet à ordre**

L'avantage du billet à ordre est :

- Peu couteux

Les inconvénients du billet à ordre sont :

- Le billet à ordre est généralement émis par le souscripteur ceci est un inconvénient pour le bénéficiaire qui ne peut pas mobiliser sa créance ;
- Le risque de change.

---

<sup>3</sup> Code commerce (Office National Des Travaux Déductifs) 1974, p388

## 5. Le warrant

Le warrant est un billet à ordre par lequel le souscripteur s'engage à payer une certaine somme à une certaine échéance. Il se distingue du billet à ordre ordinaire par le fait qu'il constitue, en outre, un nantissement (garantie) au profit du créancier sur des marchandises déposées dans un magasin général ou dans des entrepôts dont le stock est contrôlé par des sociétés de vérification des stocks.<sup>4</sup>

## 6. Le virement bancaire

C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur / importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par un document appelé ordre de virement. Il permet le transfert de fonds d'un compte d'un donneur d'ordre à un autre compte.<sup>5</sup> Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide et fiable<sup>6</sup>.

### 6.1. Indications obligatoires de l'ordre de virement

Le virement bancaire international doit contenir les mentions obligatoires suivantes :

- L'ordre du virement et le montant écrit en chiffre et en lettre ;
- L'indication du donneur d'ordre et du bénéficiaire et leurs numéros de comptes ;
- La date de l'ordre du virement et celle de paiement ;
- L'indication du moyen de transmission utilisé ;
- La raison du virement et la devise utilisée.

### 6.2. Les types de virement

#### 6.2.1. Le courrier

C'est le moyen de transmission le plus ancien il permet l'acheminement physique de documents, mais il présente des inconvénients en terme de lenteur de la période de l'acheminement.

---

<sup>4</sup> MASABIE FRANSOIS. M ; POULAIN.E

<sup>5</sup> BEGUIN.J-M – BERNARD.A « l'essentiel des techniques bancaires », éd groupe eyrolles,2008, paris, p58.

<sup>6</sup> TEKFI-L et ZERROUKI-L, « Les technique de financement du commerce extérieur cas de crédit documentaire », Mémoire de Master, UMMTO 2018/2019

**6.2.2. Téléx et fax**

Ils éliminent les inconvénients de courrier, mais ils présentent d'autres comme le piratage, ce moyen souffre d'encombrement de ligne ; d'où son inefficacité.

**6.2.3. Le SWIFT (society for worldwide interbank financial, telecommunication)**

C'est un moyen de transmission créé en 3 mai 1973 par 293 banques américaines, européennes et canadiennes pour échanger des données et des messages financiers normalisés, qui éliminent les distances entre les pays raccordés par ce système. Le SWIFT est considéré comme le fournisseur mondial de service de messageries financières sécurisées.

**6.3. Avantages et inconvénients du virement**

Le virement présente quelques avantages tels que :

- Peu coûteux ;
- Très utilisé dans le monde ;
- Les transferts sont sécurisés ;
- Le système fonctionne 24 /24.

Il présente aussi quelques inconvénients à savoir tels que :

- L'initiative de paiement appartient à l'importateur ;
- Le risque de change.

**7. Les cartes de paiements**

Une carte de paiement est une carte magnétique qui permet à son porteur d'acheter des biens et des services auprès des commerçants affiliés au réseau.

Le paiement par chèque présentant un certain nombre d'inconvénients le recours aux cartes de paiement est de plus en plus développé.<sup>7</sup>

**7.1. Les intervenants dans la carte de paiement**

La carte de paiement fait intervenir quatre opérateurs :

- Le porteur : c'est le titulaire de la carte ;
- L'affilié : c'est le commerçant qui accepte cette dernière comme moyen de paiement ;

---

<sup>7</sup> ROLLANDE L-B, « principes de technique bancaire », édition, DUNOD, paris 2008.p77.

- La banque du porteur : c'est la banque qui émet la carte et qui gère le compte du porteur ;
- La banque de l'affilié : c'est la banque qui gère le compte du commerçant affilié.

## **7.2. Les types de cartes bancaires**

On peut distinguer deux types :

### **7.2.1. La carte de débit immédiat**

Le compte du porteur est débité dès la présentation de la dépense à la banque.

### **7.2.2. La carte de débit différé**

La carte à débit différé est une carte de paiement permettant à son titulaire de régler ses achats et d'effectuer des retraits dans des distributeurs automatiques de billets.

## **7.3. Les avantages et les inconvénients de la carte de paiement**

Les avantages de la carte bancaire sont :

### **A-Pour le titulaire de la carte**

- La possibilité d'utiliser cette carte pour des achats à l'étranger si cette carte est internationale ;
- Utilisation d'un compte confidentiel à quatre chiffres connus seulement par le titulaire de la carte ;
- Règlement de ses achats sans manipulation d'espèce ou établissement de chèque.

### **B-Pour le commerçant de la carte**

- Pas de manipulation d'espèce ni de chèque sans provision.

Les inconvénients de la carte bancaire sont :

- Risque de vol ;
- Risque de retrait frauduleux en cas de vol ou de perte de la carte.

## **8. Le mandat poste international**

C'est un moyen de transfert de fonds par le biais des services postaux qui remplace le mouvement réel des valeurs, il est né au 19ème siècle en France sous sa forme moderne.

Le mondât se présente sous différents :

### **8.1. Le mondât ordinaire**

Cette méthode de transfert d'argent permet de transférer un avis de paiement du destinataire par le biais du réseau postal, il vous permet d'effectuer un transfert d'argent vers 52 pays et territoires en dehors de l'UE, cette opération peut être réalisée dans n'importe quel bureau de poste, il suffit de présenter au guichet, muni d'une pièce d'identité de payer le mondât et de préciser l'adresse du destinataire.

### **8.2. Le mondât de versement à un compte postal**

Le mondât de versement sur compte permet de transférer des espèces sur un compte postal à l'étranger, il donne la possibilité d'envoyer les fonds directement sur le compte du bénéficiaire.

### **8.3. Le mondât télégraphique**

Ce mode de paiement est très peu utilisé dans le commerce international d'autant que les montants transférables par ce moyen sont également limités.

Après avoir vu les différents instruments utilisés dans les paiements à l'international, nous allons à présent, nous intéresser aux différentes techniques de paiement.

## Section 2 : Les techniques de paiement à l'international

La technique de paiement désigne la procédure suivie pour que le paiement puisse être réalisé. Il s'agit donc des modalités d'utilisation de l'instrument de paiement, qui résulte de l'accord des parties au contrat. On distingue deux catégories de techniques de paiement à l'international.

### 1. Les techniques de paiement non documentaires

Dans cette section nous allons aborder trois techniques de paiement non documentaires à savoir ; Transfer libre, le contre remboursement et le compte à l'étranger.

#### 1.1. Transfert libre

Le transfert commercial libre ou encaissement simple représente la technique de règlement la plus simple, car elle demeure la moins formaliste et la moins complexe. Elle repose sur un critère fondamental qui est la confiance existante entre le vendeur et l'acheteur. En effet, l'exportateur convient d'expédier sa marchandise et entend de n'être payé qu'ultérieurement ; Il renonce ainsi à sa propriété sans aucune garantie en échange, mis à part la parole de son débiteur (l'importateur). L'encaissement simple consiste donc en l'acte par lequel l'acheteur (national) donne ordre à sa banque de transférer une somme définie au profit du vendeur (non résident) auprès d'une banque étrangère.<sup>8</sup>

##### 1.1.1. Conditions d'un transfert

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

##### 1.1.2. Les intervenants d'un transfert libre

- **L'exportateur :**
  - il expédie la marchandise comme convenue ;
  - Il envoie la facturée du montant convenu.
- **L'importateur :**
  - il réceptionne la marchandise ;
  - Il paie à la réception de la facture ou à l'échéance fixée

---

<sup>8</sup> GUY CAUDAMINE, Jean Montier, « banque et marché financiers », éd Economica paris, 1998.

### 1.1.3. Avantages et Inconvénients du Transfert Libre

Le transfert libre dans le cadre du paiement des opérations commerciales du commerce extérieur procure plusieurs avantages à son utilisateur à savoir

- Simplicité de la procédure.
- Modération des coûts.
- Rapidité.
- Souplesse.

Cependant son utilisation ne manque pas d'avoir certains inconvénients notamment :

- L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'acheteur (débitteur) ;
- Il peut exister un risque de change dans le cas d'un virement en devise ;
- Lenteur d'encaissement si le virement est par courrier ;
- Elle apporte peu d'assurance à l'exportateur qui est exposé au risque de non paiement puisque l'acheteur prend possession des biens avant de payer ;
- De plus, en n'étant pas basé sur des documents, elle ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le non-paiement.

### 1.2. Le contre remboursement (cash on delivery)

Cette technique donne au transporteur final de la marchandise un mandat d'intermédiaire financier. Le transporteur ne livrera la marchandise à l'importateur que contre son paiement. Il se chargera donc de l'encaissement du prix et de son rapatriement pour le compte du vendeur, moyennant rémunération. Notons que le contrat de contre-remboursement est juridiquement distinct du contrat de transport.

#### 1.2.1. Conditions contre remboursement

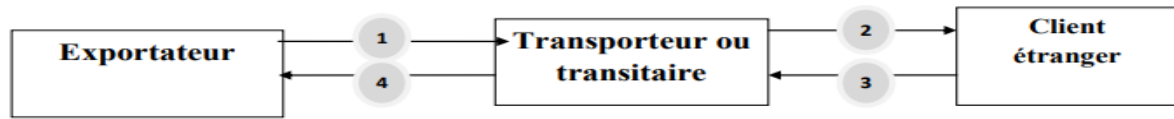
Cependant, Cette technique de règlement est d'utilisation très limitée, elle n'est utilisable que lorsque :

- L'exportateur est sûr que l'acheteur acceptera la marchandise.
- Les expéditions sont des colis de faible valeur unitaire.

#### 1.2.2. Le déroulement du contre remboursement

L'opération s'effectue en quatre étapes, et peut être schématisé comme suit

Figure N°01 : Schéma de déroulement du contre remboursement



Source : B.GUENDOUI. « Relations économiques internationales », 2000, p.15.

- 1) le vendeur (exportateur) expédie la marchandise par l'intermédiaire, jusqu'à l'acheteur (importateur) avec l'instruction irrévocable à ce transitaire de ne livrer la marchandise que contre paiement reçu ;
- 2) le transitaire, au moment où il présente la marchandise au destinataire (l'acheteur), il demande le paiement de celle-ci ;
- 3) dès que le paiement est effectué, le transitaire remet la marchandise à (l'acheteur l'importateur) : c'est la livraison ;
- 4) le transitaire transmet le paiement à son donneur d'ordre qu'est le vendeur (exportateur).

### 1.2.3. Avantages et inconvénients du contre remboursement

Ses avantages sont comme suit :

- Le contre remboursement est technique facile à utiliser, très simple et très rapide ;
- Le règlement peut s'effectuer au comptant, par chèque ou par acceptation d'une lettre de change ;
- Le contre remboursement reste intéressant pour des ventes à des particuliers dans le cadre de la vente par correspondance.

Le paiement contre remboursement ne garantit pas :

- Le refus des marchandises, car elles peuvent être endommagées et/ou non-conformes à celles commandées ;
- Le risque politique de non-transfert des fonds encaissés
- Le risque commercial du chèque sans provision

### 1.3. Le compte à l'étranger

Lorsque votre banque dispose d'une filiale ou d'une succursale dans le pays de l'importateur vous avez la possibilité d'y ouvrir un compte. C'est technique très intéressante,

lorsque l'exportateur exporte couramment vers un pays et, surcroît, pour des sommes importantes.

En effet, cette centralisation des recettes provenant de ce pays sur un compte local permet :

- A l'acheteur de payer sur un compte de son pays
- Eventuellement le paiement de fournisseurs locaux.
- Les paiements effectués à partir d'un compte à l'étranger ne coûtent généralement moins cher que les paiements internationaux.
- De réduire le montant de commissions liées aux rapatriements, vu la globalisation des recettes<sup>9</sup>

L'exportateur donne l'instruction à ses acheteurs d'envoyer leurs chèques, virements, lettres de change aux guichets de cette filiale ou de cette banque étrangère, le rapatriement des sommes payées ce fait dans les délais convenus avec l'exportateur.

## **2. Les techniques de paiement documentaires**

Dans les opérations internationales, la prise en charge des marchandises nécessite des opérations douanières et logistiques. Très souvent, elles ne peuvent se réaliser si l'acheteur ne dispose pas d'un minimum de documents indispensables.

### **2.1. La remise documentaire (L'encaissement documentaire)**

Lorsqu'il existe des relations commerciales régulières entre un importateur et un exportateur, ces derniers peuvent recourir pour le règlement de leur transaction commerciale, à une technique très simple et assez souple, basée surtout sur la confiance qui existe entre les deux parties (importateur et exportateur) qui est la remise documentaire, appelée aussi encaissement documentaire.<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup> Christian DESCAMPS, Jacques SOICHOT, « économie et gestion de la banque », édition EMS, Paris, 2002

<sup>10</sup> MEYER.V et ROLIN, Technique du commerce international et techniques financières internationales, 7ème édition, Edition Economica, Page 92.

### 2.1.1. Définition

La remise documentaire est une technique de paiement dans laquelle une banque a reçu un mandat d'un exportateur, de ne remettre à l'acheteur les documents représentatifs de marchandise que contre paiement ou acceptation d'effet de commerce.<sup>11</sup>

Autrement dit, c'est une technique de paiement par laquelle le vendeur exportateur (appelé « donneur d'ordre ») mandate sa banque (« banque remettante ») pour recueillir, par l'intermédiaire de sa correspondante (« banque présentatrice »), le règlement ou l'acceptation de l'acheteur (« tiré ») au moment de la présentation des documents représentatifs de la marchandise (documents de transport et d'assurance, facture, certificat d'inspection, certificat d'origine, liste de colisage...).

L'exportateur ou le vendeur est le donneur d'ordre de la remise documentaire confiée à sa banque les documents commerciaux représentatifs de la marchandise et les instructions relatives aux modalités de délivrance de ces documents à l'importateur. Les documents peuvent être accompagnés, ou non, d'un effet de commerce à faire accepter par l'importateur.

La remise documentaire appelée communément « l'encaissement documentaire » est une technique de règlement moins compliquée, elle est conseillée lorsque :

- Il y a une confiance et de bonnes relations d'affaire entre les partenaires ;
- L'exportateur a des fournisseurs dans le pays de son client (il se sert du règlement de son client pour payer ses propres fournisseurs afin d'éviter le risque de change) ;
- La situation politique, économique et monétaire du pays de l'importateur est stable ;
- L'importateur a la possibilité d'inspecter la marchandise avant de procéder au règlement.

L'encaissement documentaire est le traitement de documents par les banques selon les instructions reçues. Ce n'est pas comme on pourrait le croire à l'évocation du mot encaissement, un paiement ou une avance de paiement par une banque.

---

<sup>11</sup> AIT DRIS-D et AOUDIA-A, « Utilisation d'un crédit documentaire dans une opération d'importation », Mémoire, Université de formation continue de Tizi-Ouzou, 2011/2012

### 2.1.2. Les caractéristiques d'une remise documentaire

La remise documentaire obéit, sauf convention expresse, aux « Règles et Usances Uniformes relatives aux encaissements » publiées par la Chambre de Commerce Internationale. Il y a lieu de noter certaines observations ci-après :

- Une banque qui reçoit un ordre d'encaissement est libre de ne pas le traiter, mais elle est dans l'obligation d'informer dans retard la partie qui lui a confié l'encaissement.
- Le devoir d'une banque dans une opération d'encaissement se limite à exécuter les instructions reçues par son mandant.
- Vérifier que les documents reçus ont l'apparence de ceux énumérés dans l'ordre d'encaissement en signalant, sans retard, tout document manquant à la partie qui lui a transmis l'ordre d'encaissement.
- L'exportateur ne doit jamais expédier sa marchandise directement à l'adresse d'une banque sans l'accord préalable de celle-ci.
- L'ordre d'encaissement doit contenir les informations suivantes :
  - Les coordonnées complètes des banques remettante et présentatrices ;
  - Les coordonnées complètes du donneur d'ordre et du tiré ;
  - Le montant à encaisser et dans quelle monnaie ;
  - La liste des documents joints et le nombre d'exemplaire pour chacun ;
  - Les termes et les conditions selon lesquels le paiement doit être obtenu ;
  - Les frais et intérêt à encaisser ;
  - Le mode de paiement ;
  - La démarche à suivre en cas de non-paiement ou de non-respect des instructions.<sup>12</sup>

### 2.1.3. Formes de réalisation

La remise documentaire se réalise suivant plusieurs formes :

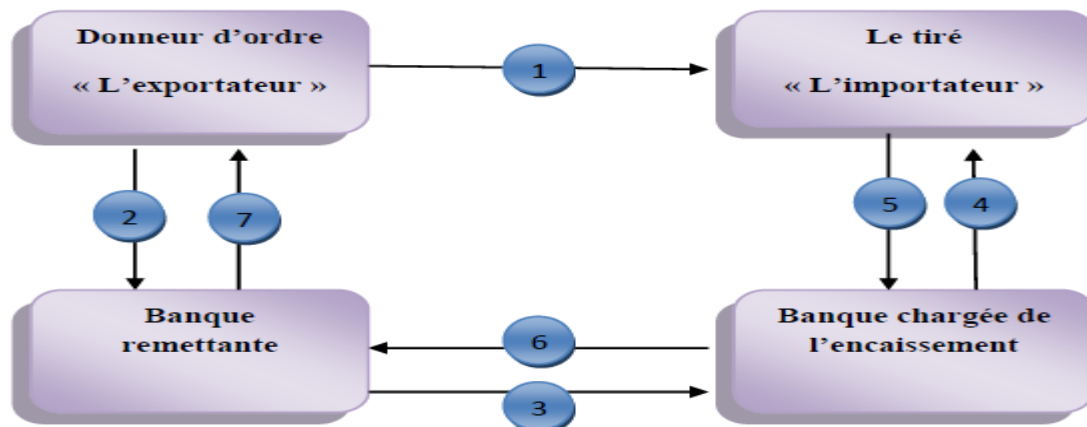
#### 2.1.3.1. Document contre paiement (D/P)

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les remet que contre le paiement immédiat de la somme due et de tous les frais rattachés à l'opération.<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup> BERNET(Rolland) : principe de technique bancaire,25 édition Dunod ,paris 2008,p.358

Figure N°02 : Présentation schématique de la remise documentaire contre paiement



- 1) L'exportateur dans ce cas expédie la marchandise à l'importateur.
- 2) L'exportateur remet les documents à sa banque (remettante).
- 3) La banque remettante à son tour, envoie les documents à la banque chargée de l'encaissement.
- 4) La banque chargée de l'encaissement ne pourra délivrer les documents à l'importateur que contre paiement au comptant.
- 5) Les documents ne doivent, dans ce cas être libérés par la banque chargée de l'encaissement que s'il dispose immédiatement du montant payé.
- 6) Règlement de la banque remettante par la banque chargée de l'encaissement.
- 7) Paiement de l'exportateur par la banque remettante.

### 2.1.3.2. Documents contre acceptation (D/A)

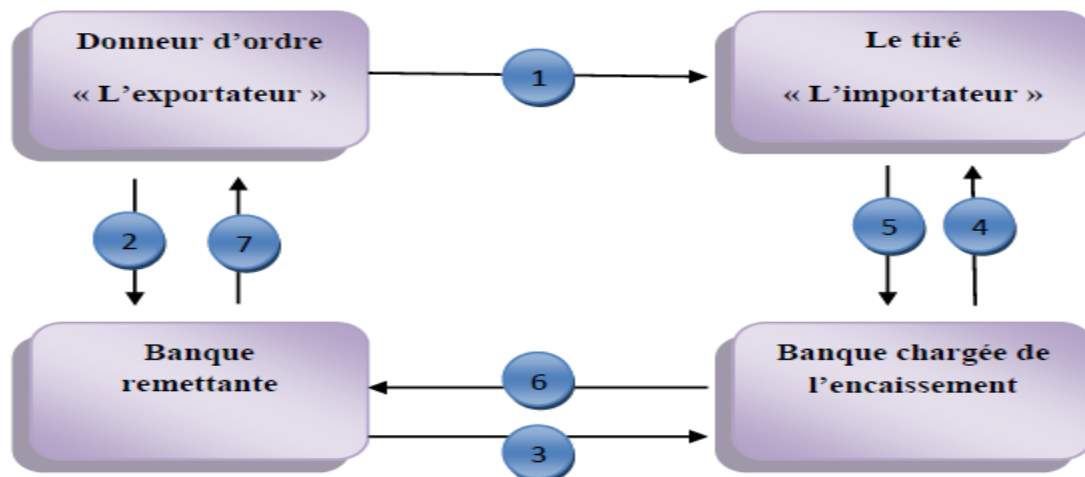
La banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure.<sup>14</sup>

Cette formule n'offre pas de garantie sûre au vendeur, puisque le règlement de l'acheteur n'interviendra qu'à l'échéance de la traite.

<sup>13</sup>HASSANI-T et OUERD-A, « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », Mémoire du Master, UMMTO 2016/2017

<sup>14</sup>AIT DRIS-D et AOUDIA-A, « Utilisation d'un crédit documentaire dans une opération d'importation », Mémoire, Université de formation continue de Tizi-Ouzou, 2011/2012

Figure N°03 : Présentation schématique de la remise documentaire contre acceptation



- 1) L'exportateur expédie la marchandise vers le pays de l'importateur.
- 2) L'exportateur remet les documents exigés accompagnés d'une traite une à la banque remettante.
- 3) La banque remettante envoie les documents accompagnés de la traite à la banque chargée de l'encaissement.
- 4) Remise des documents commerciaux par la banque chargée de l'encaissement à l'importateur contre la traite signée par ce dernier.
- 5) La banque chargée de l'encaissement transmet la traite acceptée à la banque remettante.
- 6) La banque remettante paiera l'exportateur à échéance. Les fonds seront transférés par l'importateur vers sa banque puis vers la banque remettante à l'échéance de la traite.

### 2.1.3.3. Document contre acceptation et aval (garantie, caution)

Pour pallier le risque d'insolvabilité de l'importateur et disposer d'une garantie de règlement, l'exportateur, en plus de l'acceptation des traites par son client, peut exiger un aval de la banque de l'importateur sur ces traites.<sup>15</sup>

## 2.2. Crédit documentaire ou la lettre de crédit

Les insuffisances que présente la remise documentaire ont conduit la Chambre de Commerce Internationale à recommander une technique de paiement plus sûre qui est le crédit documentaire.

<sup>15</sup>REZKI-DJ, TATACNAK-S, « Financement des opérations du commerce extérieur », Mémoire du master, Université de Bejaïa 2010-2011, P24.

La lettre de crédit est un engagement de paiement d'une banque à une autre banque, généralement d'un autre pays; contre présentation de documents conformes.

Le crédit documentaire est une technique de paiement appropriée aux acteurs du commerce international, elle permet d'apporter la sécurité de paiement recherchée par le vendeur et en même temps la sécurité de livraison pour l'acheteur.

Cette technique de paiement demeure la plus utilisée de nos jours dans les échanges internationaux, sera développée dans en détail dans la troisième section de ce chapitre.

Dans la section 3 nous allons voir les principales étapes de déroulement d'un crédit documentaire.

### Section 3 : Présentation du crédit documentaire

Le crédit documentaire, appelé aussi la lettre de crédit, est un engagement de paiement d'une banque à une autre banque, généralement d'un autre pays; contre présentation de documents conformes.

#### 1. Définition

Le crédit documentaire est utilisé dans le monde entier comme instrument de paiement dans les opérations de commerce international, pour garantir le bon déroulement des échanges et de résoudre toute conflit d'intérêt entre l'acheteur et le vendeur ; or, le crédit documentaire est une technique de paiement née spontanément des besoins de la pratique, il est régi tant dans son principe que dans son fonctionnement opérationnel par les usages de commerce international, auxquels les parties concernées décident de se soumettre sans intervention des différents législations nationales.<sup>16</sup>

#### 2. Les intervenants

Le crédit documentaire fait intervenir 04 parties :<sup>17</sup>

- **Le donneur d'ordre** : Il s'agit de l'importateur qui donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur (exportateur) en précisant les documents qu'il exige et le mode de réalisation du crédit documentaire.
- **Le bénéficiaire** : Il s'agit de l'exportateur qui bénéficiera de l'engagement bancaire.
- **La banque émettrice** : C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture
- **La banque notificatrice** : C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. La banque notificatrice peut être invitée à confirmer le crédit documentaire. On parle alors de banque confirmante.<sup>18</sup>

#### 3. Les différentes formes de crédit documentaire

Il existe différents types du crédit documentaire, classées selon trois grands critères :

---

<sup>16</sup>BENOIT-F et ANDRE-P, « le crédit documentaire », Edition Vuibert, Paris 2010, P216.

<sup>17</sup>MASABIE FRANSOIS. M ; POULAIN.E,Op.cit,P56..

<sup>18</sup> Les crédits et encaissements documentaires, Des instruments de paiement pour vos opérations commerciales internationales, revue Banque et assurance, édition Belfius, p 9.

### 3.1. Selon le critère de sécurité

Il existe trois sortes de crédits documentaires qui définissent le degré d'engagement des banques et protègent d'une manière croissante l'exportateur :

#### 3.1.1. Le crédit documentaire révocable

Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment amendé ou annulé par la banque émettrice sans avertissement préalable tant que les documents ne sont pas présentés. Ce type de crédit est très rarement utilisé, car il n'apporte aucune sécurité pour le vendeur.<sup>19</sup>

#### 3.1.2. Le crédit documentaire irrévocable

La banque émettrice est seule engagée au paiement et ne peut modifier ou annuler son engagement sans l'accord de toutes les autres parties (l'acheteur, le vendeur et la banque notificatrice) : ce type de Credoc protège l'exportateur du risque de non-paiement ou risque commercial.<sup>20</sup>

#### 3.1.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

Ce crédit assure à l'exportateur un double engagement de paiement, celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays de l'exportateur (banque confirmatrice), qui est généralement la banque notificatrice.<sup>21</sup>

### 3.2. Selon le critère modes de réalisation

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

#### 3.2.1. Le crédit réalisable par paiement à vue

Le vendeur reçoit le paiement de ses documents par l'établissement financier désigné dès que celui-ci les a reconnus conformes.<sup>22</sup>

---

<sup>19</sup> GHISLAINE LEGARANDE et HUBERT MARTINI, « management des opérations de commerce international import –export », 7<sup>ème</sup> éd, DUNOD, paris, 2002, P103

<sup>20</sup> HASSANI-T et OUERD-A, « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », *Mémoire du Master, UMMTO 2016/2017*

<sup>21</sup> AIT DRIS-D et AOUDIA-A, « Utilisation d'un crédit documentaire dans une opération d'importation », *Mémoire, Université de formation continue de Tizi-Ouzou, 2011/2012*

<sup>22</sup> Document Interne de CPA

### 3.2.2. Le crédit réalisable par paiement différé

Le vendeur accorde un délai de paiement à l'acheteur (paiement à terme sans création de traite) ; le paiement intervient à l'échéance du délai fixé.<sup>23</sup>

### 3.2.3. Le crédit réalisable par acceptation de traite

L'exportateur qui accorde à l'importateur des délais de paiement préfère se prémunir contre les éventuels risques en exigeant aussitôt la contrepartie de sa créance sous la forme d'une traite mobilisable tirée sur la banque émettrice, confirmatrice ou encore toute autre banque. Cette forme de crédit implique l'acceptation de la traite dès la présentation des documents et le paiement à l'échéance fixée.<sup>24</sup>

### 3.2.4. Le crédit réalisable par négociation

En fonction de ses considérations propres, l'exportateur souhaite parfois le paiement avant l'arrivée à échéance de la traite. Il devra recourir dans ce cas à la négociation de sa traite, avec la banque, en vue d'aboutir à l'escompte de cette dernière. L'exportateur bénéficiera alors du paiement par anticipation moyennant déduction des intérêts négociés dus à la banque. Pour mettre en œuvre ce type de crédit, l'exportateur remet à la banque notificatrice les documents accompagnés d'une traite tirée sur la banque émettrice.<sup>25</sup>

## 3.3. Selon le critère de financement

On distingue quatre crédits documentaires spéciaux :

### 3.3.1. Crédit documentaire revolving

Ce type de crédit porte sur un montant renouvelable dans la limite d'un plafond convenu. Il permet donc le règlement de plusieurs expéditions successives, sans qu'il soit nécessaire de procéder à l'ouverture d'un crédit documentaire distinct pour chacune d'entre elles.<sup>26</sup>

---

<sup>23</sup> MANSOUR-R et ZENATI-M, « Le financement d'une opération d'importation par la méthode REMDOC », Mémoire de Master, UMMTO 2015/2016

<sup>24</sup> HASSANI-T et OUERD-A, « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », Mémoire du Master, UMMTO 2016/2017

<sup>25</sup> Document interne de CPA

<sup>26</sup> Didier -pierre MONOD, « moyens et techniques de paiement internationaux », 4eme éd, ESKA, 2007, P140.

### 3.3.2. Le crédit documentaire transférable

C'est une autorisation que donne l'importateur et la banque à l'exportateur pour transférer tout ou partie du crédit documentaire en faveur d'un ou plusieurs seconds bénéficiaires dans son propre pays ou à l'étranger. Il est utilisé généralement lorsque l'exportateur emploie des sous-traitants et divers fournisseurs.<sup>27</sup>

### 3.3.3. Le crédit RED Clause

Ce crédit comporte une clause spéciale autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer une avance au bénéficiaire, contre son engagement d'effectuer l'expédition et de présenter ultérieurement les documents prévus. Cette clause, insérée à la demande du donneur d'ordre, précise le montant de l'avance autorisée.<sup>28</sup>

### 3.3.4. Le crédit documentaire adossé ou back to back

C'est un second crédit documentaire donné par la banque et dont le donneur d'ordre est bénéficiaire d'un crédit documentaire initial, et ce pour permettre la réalisation de la transaction. Le vendeur, en tant que bénéficiaire du premier crédit, l'offre à la banque notificatrice en « garantie » de l'émission du second crédit. En qualité de donneur d'ordre pource second crédit, il est responsable vis-à-vis de cette banque du remboursement des paiements, qu'il soit lui-même réglé ou non, dans le cas du premier crédit.<sup>29</sup>

## 4. Les caractéristiques du crédit documentaire

Le crédit documentaire possède la particularité d'être à la fois :

- Un arrangement bancaire pour le règlement des transactions commerciales internationales.
- Un engagement conditionnel c'est à dire une garantie de paiement pour l'exportateur, sous réserve du respect des clauses et conditions du crédit.
- Une garantie pour l'acheteur, quant à l'accomplissement par le vendeur de ses obligations contractuelles.

---

<sup>27</sup>HASSANI-T et OUERD-A, « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », *Mémoire du Master, UMMTO 2016/2017*

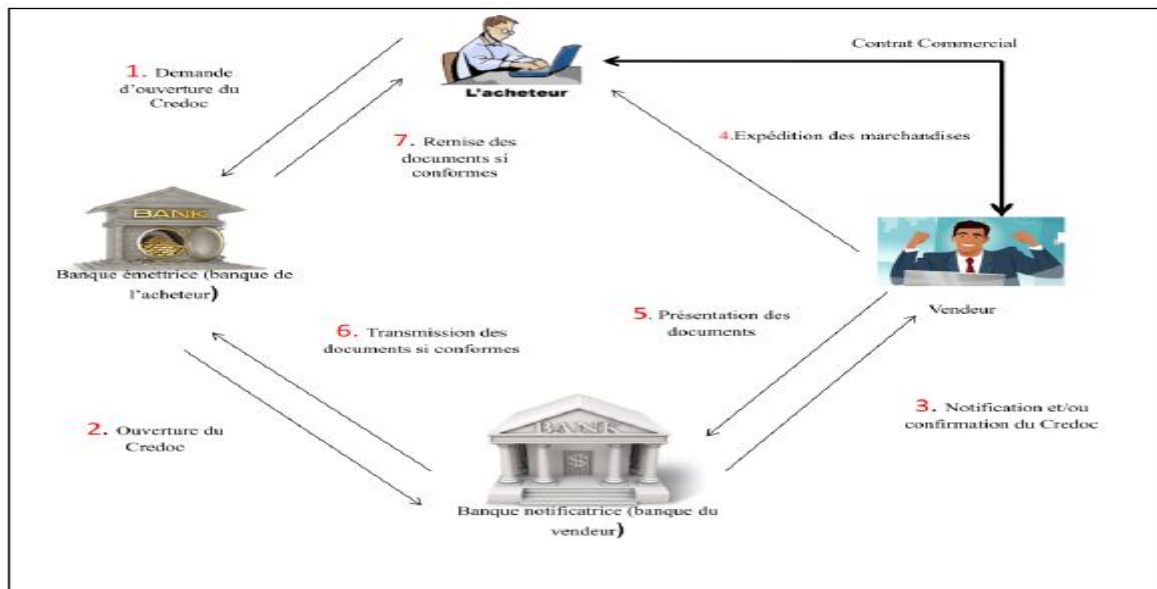
<sup>28</sup>TEKFI-L et ZERROUKI-L, « Les technique de financement du commerce extérieur cas de crédit documentaire », *Mémoire de Master, UMMTO 2018/2019*

<sup>29</sup>AMIEUR-S, «Les moyes de paiement : crédit documentaire », *Revue trimestrielle BNA fiance No06 2003*, P14.

- Un mode de paiement fondé sur la circulation des documents et non point sur celle de la marchandise.<sup>30</sup>

## 5. Déroulement d'un crédit documentaire

Figure N°04 : Fonctionnement de CREDOC



- L'acheteur/donneur d'ordre demande à sa banque l'ouverture d'un crédit documentaire auprès de la banque du vendeur/bénéficiaire, pour le compte de ce dernier.
- La banque émettrice, celle de l'acheteur, transmet l'ensemble des documents à la banque notificatrice, celle du vendeur, tout en précisant les conditions d'utilisation et de paiement (montant, date, nature de la marchandise, date limite d'expédition, conditions de vente, de transport et d'assurance, documents demandés, et le délai de paiement).
- Dès ce moment, la banque émettrice s'engage à régler le vendeur, à condition que ce dernier respecte exactement les conditions exigées, en fournissant surtout tous les documents nécessaires dans les délais prévus.
- La banque du vendeur lui notifie cette ouverture de crédit, sans aucun engagement de sa part.

<sup>30</sup>HASSANI-T et OUERD-A, « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », Mémoire du Master, UMMTO 2016/2017

- Dès la réception de la notification du Credoc, le vendeur doit vérifier que les conditions fixées sont conformes au contrat commercial défini avec le client, et que tous les documents essentiels sont fournis dans les délais accordés.
- Quand tout est conforme, le vendeur expédie la marchandise. L'acheteur doit s'assurer de la bonne qualité des biens achetés pour informer sa banque dans le but de tout règlement financier.<sup>31</sup>

## 6. Avantage et inconvénients du Crédit documentaire

Le crédit documentaire présente plusieurs avantages à savoir :

### 6.1. Les Avantages du Credoc

- C'est une technique de paiement et un instrument de financement rapide, efficace très reconnu et utilisé partout dans le monde.
- Le Credoc garantit la livraison des marchandises avec la quantité demandée et dans des délais fixés à l'avance.
- Il est utilisé que dans des conditions commerciales favorables.
- Facilite les opérations commerciales entre les acteurs internationaux.
- Pour l'exportateur : Sécurité maximale quand il s'agit d'un crédit documentaire confirmé.
- Pour l'importateur : sécurité de paiement car il paye si seulement si, les documents sont conformes.<sup>32</sup>

### 6.2. Les inconvénients du Credoc

- Procure des risques communs au vendeur et à l'acheteur.
- La moindre erreur, le crédit documentaire doit être annulé ou modifié ce qui engendre des frais supplémentaires.
- Procédure lourdes et complexes.
- C'est un moyen de paiement coûteux, d'ailleurs, même en cas de non-utilisation ou de non-exécution, il y a un paiement de la commission.<sup>33</sup>

---

<sup>31</sup>HASSANI-T et OUERD-A, « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », *Mémoire du Master, UMMTO 2016/2017*

<sup>32</sup>KHADIR-T, « Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire: Quel impact sur la rentabilité de la banque », *Mémoire du Master, Université de Bejaia 2016/2017*

<sup>33</sup>Ibid, P39.

**Conclusion**

Le risque d'impayé en matière de commerce international est décuplé du fait de l'éloignement et des crises économiques mondiales de plus en plus fréquentes. Le recouvrement de créances en devient compliqué. Aussi, pour payer vos fournisseurs ou vous faire payer par des clients à l'international, il importe de choisir le moyen de paiement le plus convenable en considérant le niveau de sécurité qu'il apporte, sa simplicité d'utilisation et sa rapidité d'exécution

Le choix d'un instrument de paiement se rapporte à la forme matérielle du support au paiement. Plusieurs instruments existent ; chacun présente des avantages et des inconvénients notamment pour le risque d'impayé.

Les différents modes de paiement du commerce international évoqué dans ce chapitre sont considérés comme un soutien financier des banques sur lequel repose les entreprises mais il est toutefois indispensable de vérifier au préalable si le mode de paiement est adéquat et s'il ne comprend pas de risque. Ces risques, de plus en plus diversifiés à cause l'évolution rapide du commerce international, aux opérations de change, ou encore aux risques de non-paiement.

A cet effet, et afin de se protéger contre tous ces risques il appartient à l'importateur et à l'exportateur de se prémunir contre ces risques par tous les moyens dont ils disposent.

# *Chapitre 3*

---

*Analyse d'une opération d'importation  
au sein du PRA de Tizi-Ouzou*

---

### **Introduction**

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

A cet effet, nous allons présenter dans la première section l'agence CPA son historique et son évolution, les fonctions et les services de la CPA, la seconde section sera consacrée au mode de règlements au niveau du CPA. La dernière section traitera de réalisation de l'opération d'importation par le Crédoc.

### Section 1 : Présentation de l'agence bancaire CPA 194 de Tizi-Ouzou

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

#### 1. Présentation du centre d'accueil « CPA 194 de Tizi-Ouzou »

Le crédit populaire d'Algérie (CPA), est une banque commerciale créée par l'ordonnance du n° 66 36 du 19/12/1966 et immatriculée au registre du commerce d'Alger sous le n°84 B 803. Le CPA a repris l'ossature de : la banque Algéro-Mesr, la société Marseillaise de crédit, la banque régionale du crédit populaire d'Algérie et la compagnie française de crédit et de banque.

Son réseau compte 117 agences implantées sur l'ensemble du territoire national, et sont rattachées à 19 groupes d'exploitation, Au niveau d'Alger les agences du CPA sont au nombre de 25 issus de 3 groupes d'exploitation : Alger Est, Alger Centre et Alger Ouest.

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

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

- Deux sous directeurs :
  - un sous-directeur administratif
  - un sous-directeur d'exploitation
- Un chef de service (caisse/portefeuille).
- un chef de service (crédit).
- chef de service (étranger)
- Une secrétaire.
- Un assistant de contrôle, chargé aussi de la télé compensation.
- Deux chargés d'études (crédit).

- Deux guichetières, chargées en outre, des virements, des mises à disposition et des opérations de recette et deux caissiers

### 2. Historique du CPA

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

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

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

Le passage des banques Algériennes à l'autonomie a fait qu'elles se trouvaient doublement sollicitées par un mouvement de mue d'une ampleur et d'une profondeur déjà appréciable. Le crédit Populaire d'Algérie a ainsi engagé un programme de réorganisation profonde ses structures et de ses méthodes

La mise en place d'un réseau de distributeurs automatiques de billets dans les grands centres urbains et la carte CPA VISA pour les paiements en devises, sont les premiers éléments d'une gamme de produits larges Le CPA a renforcé ses missions internationales. Les nouvelles dispositions relatives à l'extérieur confortent le rôle de la banque dans l'assistance des entreprises. En multipliant ses prises de participation à l'étranger dans des banques ou des sociétés de trading et d'investissement.

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

### 3. Evolution du CPA

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

- En 1988, le CPA est devenue une entreprise publique économique par action, dont le capital est propriété exclusive de l'Etat.
- En 1990, l'échelon intermédiaire entre la direction et les agences a été supprimé. Des Unités conçues comme reproduction de la direction générale ont été remplacés par des Succursales
- En 1992, les structures centrales ont été réorganisées par la création de la direction adjointe (DGA), regroupe plusieurs directions centrale.
- En 1995, le CPA a adopté de nouveaux organismes d'exploitation visant à adopter l'architecture commerciale de la banque à une économie de marché.

Après avoir satisfait les conditions d'éligibilité prévue par les dispositions de la loi sur la monnaie et du crédit (Loi 90- 10 avril 1990), le CPA a obtenu le 7 avril 1997 son agrément du conseil de la monnaie et du crédit, devenant ainsi la deuxième banque à être agréée.

Le capital social de la banque initialement fixé à 15 millions DA a évolué comme suit :

**Tableau N°04 : Evolution de capital social de CPA**

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

Source : <http://www.cpa-bank.dz>

### 4. Fonction et objectifs des différents services de CPA

#### 4.1. Fonction du CPA

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

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

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

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

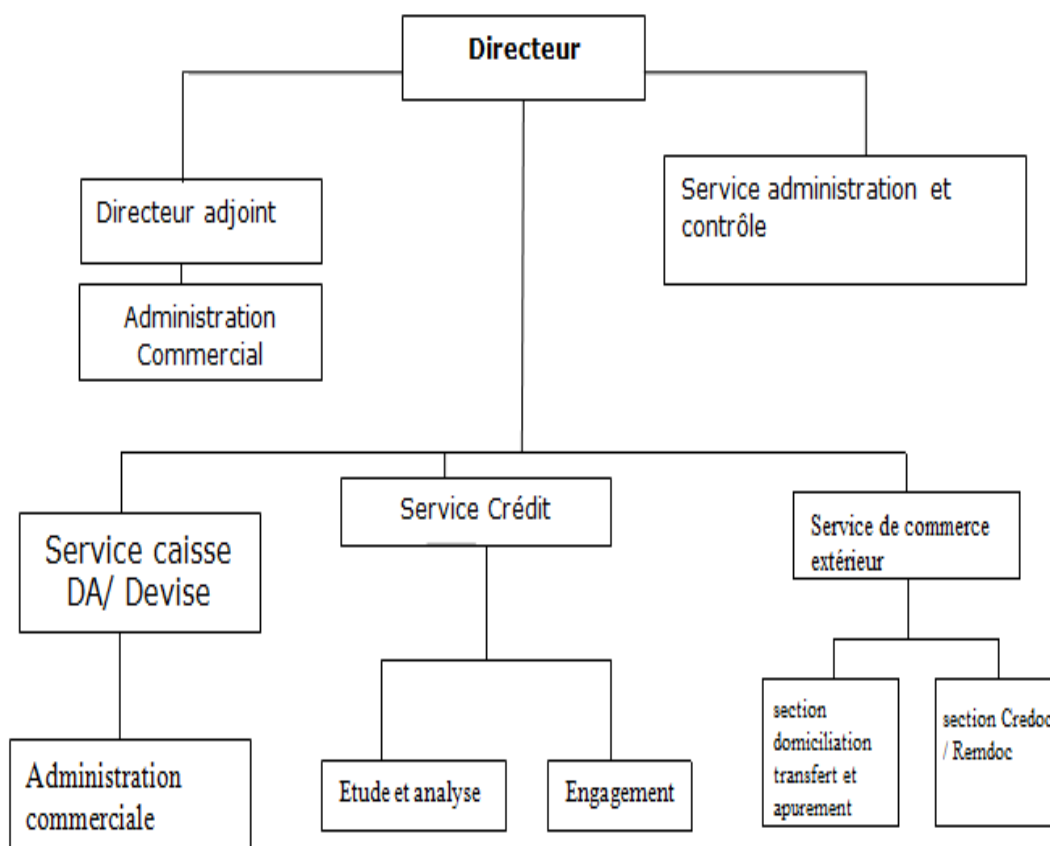
#### 4.2. Services du CPA

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

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

Au CPA nous trouvons une structure organique retracées par l'organigramme suivant :

Figure N°05 : Organigramme du CPA



Source : document interne au CPA 194 de Tizi-Ouzou

### 4.2.1. Service crédit

Le service crédit est chargé d'étudier les dossiers de crédit. Évaluer les risques et proposer des solutions de financement au comité de crédit. Ses missions sont :

- Réunir tous les éléments nécessaires à l'étude et à l'appréciation de la demande de Crédit da client. -Mettre en place les crédits, les suivre et adresser des comptes rendus périodiques à ladirection générale, à la direction du contrôle et le suivi des engagements, Inspection générale,D.E.G.C
- Assurer le recouvrement des créances

### **4.2.2. Le Service Contrôle**

Il est placé sous l'autorité du directeur d'agence et a pour but de rétablir l'auto Contrôle de l'agence, ainsi, il est chargé de :

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

### **4.2.3. La cellule animation commerciale**

Elle est en étroite collaboration avec le chef d'agence et a pour mission d'appliquer le plan d'animation commerciale de la banque. Son activité essentielle est de :

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

### **4.2.4. Le service des opérations du commerce extérieur**

Il est chargé d'exécuter les opérations qui lient les clients nationaux avec leurs partenaires étrangers. A ce titre il est chargé de :

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

### **4.2.5. Le service administratif**

Il est chargé de :

- Elaborer le budget et s'assurer de sa réalisation.

- Gérer les dossiers individuels du personnel.
- Veiller à l'application rigoureuse des normes de sécurité

En outre, il est chargé de veiller au paiement à bonne date des impôts et des charges d'assurances, de la maintenance du matériel de l'agence. Il est également chargé de la gestion des imprimés et des fournitures de bureau.

Elaborer des statistiques destinées à la hiérarchie et aux instances de contrôle des changes de la Banque d'Algérie.

#### 4.2.6. Le service caisse

Le service caisse a pour fonction de recevoir les dépôts d'espèces, d'exécuter des virements pour le compte de la clientèle et d'effectuer les règlements ou paiements ordonnancés par celle-ci dans la limite des montants dont elle dispose. Ce service est donc chargé d'exécuter des opérations comportant un mouvement d'espèces ou un mouvement de compte à compte, de suivre le traitement des comptes de la clientèle et de certains autres comptes et de remplir les tâches administratives qui lui incombent.

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

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

L'organisation de service caisse doit être conçue en fonction de 04 notions fondamentales : la notion d'exploitation, la notion d'engagement, la notion de trésorerie et la notion de sécurité

Selon la circulaire 01-093 du 25/09/1999, le service caisse est composé d'une manière probable de 2 compartiments :

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

### 4.2.7. Le service portefeuille

Le service portefeuille est chargé du traitement des chiques et effets payables en dinars et remis par le client en vue de leur escompte ou leur encaissement et celui de leur présentation au débiteur pour recouvrement ainsi que la mobilisation des crédits

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

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

### 5. La place et le rôle du service étranger dans l'organisation de la banque

Le service étranger a pour fonction de réaliser toutes les opérations en relation avec l'étranger, en conformité avec la réglementation des changes et du commerce extérieur. Parmi ses fonctions principales, on peut citer :

- La domiciliation de toutes les opérations d'importation et d'exportation initiées par la clientèle.
- L'exécution des opérations avec l'étranger effectuées par ou pour le compte de la clientèle.
- L'exécution des transferts ordonnancés par celle-ci.
- Le recouvrement des créances provenant de l'étranger en faveur de la clientèle.
- La transmission à la banque d'Algérie les comptes rendus d'apurement des dossiers d'importation ou d'exportation.

Le chef de service commerce extérieur assure la direction sous l'autorité du directeur d'agence et par délégation de ce dernier.

Le service étranger, au niveau de l'agence : CPA 194, est organisé en différentes sections qui sont :

- **Section domiciliation et apurement** : il est assuré à ce niveau :
  - la domiciliation préalable des opérations d'importation et d'exportation des biens et services réalisés par les opérations économiques nationales avec l'étranger.

- l'apurement des dossiers de domiciliation.
- **Section Crédoc/Remdoc** : il est assuré au niveau de cette section :
  - La réception des ordres d'ouvertures des crédits documentaires.
  - La transmission vers les correspondants étrangers des ordres d'ouvertures des Credoc.
  - La réception et le contrôle des documents dans le cadre des ouvertures des Credoc.
  - Le traitement des remises documentaires import (réception des documents, contrôle de leur conformité et enregistrement).

### **Section 2 : Réalisation d'une opération d'importation par le Credoc**

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

#### **1. Méthodologie opté dans le cas d'une opération d'importation par leCredoc**

Dans ce cas on va aborder plusieurs points :

##### **1.1. Approche et stratégie de recherche**

###### **1.1.1. Approche de recherche**

Dans un travail de recherche, les études qualitatives qui pour but de comprendre ou d'expliquer un phénomène (comportement de groupe, un phénomène, un fait ou un sujet) Il s'agit d'une méthode de recherche plus descriptive et qui se n concentre sur des interprétations, des expériences et leur signification.

Ce type d'étude s'appuie sur une collecte de données obtenues grâce à deux méthodes principales : observations, entretiens. Et les études quantitatives qui servent à prouver ou démontrer des faits en quantifiant un phénomène. Ici Les résultats sont souvent exprimés sous forme de données chiffrées (statistiques) ces deux études représentent des approches complémentaires. Il s'agit pour son auteur de bien distinguer la première de la seconde. Comme il y'a l'étude mixte qui fait référence à la combinaison et à l'intégration de méthodes qualitatives et quantitatives dans une même étude. Donc dans notre étude il s'agit d'étude qualitative

###### **1.1.2. La stratégie de recherche**

L'étude de cas est une étude approfondie d'un fait, d'un sujet, d'un phénomène, d'une institution ou d'an groupe de personnes, le but de cette étude et d'apporter des informations qualitatives à travers une étude spécifique d'un cas déterminé

##### **1.2. Justification du choix de l'entreprise CPA de Tizi-Ouzou**

- La CPA possède une expertise et les connaissances pour répéter les tendances dumarché
- La pourra analyser, proposé des solutions et planifier des finance à long termes

### 1.3. La méthode d'analyse des données

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

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

### 2. Objet de l'opération

L'opération consiste en une importation de 155.555,00 EUR d'une centrale à béton par un importateur algérien qui est chargé d'importer des centrales à béton destiné à la production (fonctionnement).

Les intervenants dans cette opération sont :

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

### 3. Déroulement de l'opération

Le contrat commercial conclu entre l'importation M et l'exportation X consiste à ce que X fournisse à M du carton couche d'un montant de 63176,09EUR, à travers un crédit documentaire irrévocable payable à vue.

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

#### 3.1. L'ouverture du crédit documentaire

Les étapes de l'ouverture de Crédit documentaire sont :

### 3.1.1. Demande d'ouverture d'un Crédit documentaire

Le 13/08/2019, un importateur algérien s'est présenté à l'Agence Société Générale à Tizi-Ouzou avec les documents suivants afin de déterminer le lieu du processus d'importation.

- Facture pro-forma.
- Attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation,
- Engagement d'importation.
- Et il doit remplir une demande d'ouverture de Credoc et une demande de domiciliation.

Le conseiller clientèle charge de domiciliation a vérifié par Check -list domiciliation import.

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

- Demande d'ouverture de crédit documentaire.
- Facture pro-forma.
- Engagement d'importation
- Attestation de la taxe de domiciliation bancaire opérations d'importation.

L'agent charge de l'opération de domiciliation procède à la vérification des documents présentés il s'est assuré que :

- **La demande de domiciliation** : est signée par l'importateur est correctement renseignée et englobe les informations suivantes :
  - Nom et prénom ou raison social de l'importateur
  - Adresse
  - capital social
  - numéro d'identification statistique (NIS)
  - numéro d'immatriculation de registre de commerce
  - numéro d'identification fiscal (NIF)
  - Code d'activité
  - Nature de marchandise
  - Origine, provenance
  - Destination de la marchandise (revente en l'état, équipement, fonctionnement ou transformation, service)

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

#### 3.1.2. Domiciliations de l'opération

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

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

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

**15** : le code de l'agrément de la banque

**01** : le code de l'agrément du guichet domiciliaire.

**2015** :l'année de domiciliation.

**5** : trimestre.

**10** : nature de contrat

**00002** : nature d'ordre chronologique da dossier.

**USD** : devise de facturation selon la norme ISO

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

- **Frais de domiciliation**
  - **Débit** : compte client
  - **Crédit** : commission d'ouverture
  - **Crédit** : commission TVA
- **Constitution de la provision**
  - **Débit** : compte client
  - **Crédit** : provision

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

### 3.1.3. Ouverture de Credoc

Après l'opération d'extourne l'agent chargé de l'ouverture de Credoc sur DELTA(le système informatique de la banque) accède à l'ouverturede Crédoc en prélevant les commissions d'ouverture comptabilisées comme suit :

- **Débit** : compte client
- **Crédit** : commission d'ouverture de Credoc
- **Crédit** : commission d'engagement
- **Crédit** : commission Swift
- **Crédit** : TVA

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

### 3.1.4. Emission du Credoc par SWIFT MT 700

Après avoir effectué l'ouverture de Credoc sur DELTA le BACK OFFICE procède à l'émission du crédit documentaire en envoyant sur SWIFT MT 700 & Société Générale le 15/08/2019 pour ouverture à leurs caisses d'un crédit documentaire, dont les conditions sont :

- Type de crédit : **irrévocable et confirmé.**
- Date d'émission : **15/08/2019**
- Date et lieu de l'expédition : **le 11/11/2019 Port Turc**
- Adresse : **XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX.**
- Bénéficiaire : **Exportateur X.**
- Code devise et montant : **155 000 €.**
- Banque notificatrice: Société générale
- Envois partiels : non autorisé.
- Transbordement : non autorisé.
- Embarquement depuis : **Port Turc**
- À destination du port : **Alger Port.**
- Date ultime d'envoi : **31/12/2019**
- Description des biens : **CARTON COUCHE**
- Incoterm : **CFR port Alger Algérie incoterms 2010.**
- Connaissances originaux (clean on board, date de jour) établi ou endossé à l'ordre de SGA notifie ordonnateur fret paye d'avance.
- 6 factures commerciales certifiant que la marchandise est à tous points de vue conformes à la pro-forma N°57349-2020-0005 du 03/06/2020 ;
- Déclaration du bénéficiaire certifiant d'avoir envoyé par DHL. (Société de courrier express) à l'adresse du donneur d'ordre les documents suivants
- 2 connaissances originaux
- 4 factures commerciales originales
- Certificat d'origine originale.

### 3.2. Réalisation du crédit documentaire (levée des documents)

L'importateur fait la levée des documents par les étapes suivantes :

### 3.2.1. Expédition de la marchandise et constitution du dossier

La Société Générale reçoit le SWIFT (Society for World wide Interbank Financial Télécommunication) et procède à l'ouverture du crédit irrévocable et conformément en faveur de son client bénéficiaire, cette dernière notifie l'émission du crédit à son client

Le fournisseur (exportateur) est informé de l'émission d'un crédit documentaire en sa faveur le 26/28/2019 il procédera donc à l'expédition de la marchandise par voie maritime.

A ce moment il a déjà conclu un contrat de transport selon les conditions stipulées par le contrat commercial (CFR Alger Port), embarque la marchandise et récupère le jeu de connaissance maritime au nom de la société générale, il rédige la facture commerciale dont il inclut les frais de transport et procède à la constitution du reste des pièces du dossier documentaire.

Ensuite ce dernier, remet le dossier à sa Société Générale qui va le vérifier, ensuite il envoie les documents liés à la marchandise à son client comme il a été stipulé dans le contrat commercial à savoir deux plis séparés l'un par courrier DHL (société de courrier express) et l'autre par courrier EXPRESS à l'adresse de la banque émettrice (société générale Algérie)

L'agent chargé de l'opération CREDOC, informe le client algérien de la réception des documents et les lui remet

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

- **Débit** : compte client Credoc.
- **Crédit** : commission levée des documents
- **Crédit** : compte TVA.

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

- Comptabilisation des comptes internes à la banque :
  - **Débit** : compte client pour Credoc.
  - **Crédit** : compte liaison.
- Comptabilisation des commissions :

- **Débit** : compte client.
- **Crédit** : commission de règlement.
- **Crédit** : commission Swift
- **Crédit** : TVA collectée.

### 3.2.2. Levées des documents et règlement

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

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

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

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

- Règlement
  - **Débit** : compte client.
  - **Crédit** : compte liaison.

### 3.3. L'apurement du dossier

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

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

Le dossier étant complet, l'agent chargé de l'apurement a vérifié que la valeur réellement importée et dédouanée est en conformité avec la valeur domiciliée et transférée, il apure le dossier. Si le montant de la formule statistique 4 est inférieur au montant de la

### **Chapitre 3 Analyse d'une opération d'importation au sein du CPA de Tizi-Ouzou**

---

facturedéfinitive il déclare le dossier « excédent de règlement » à, la Banque d'Algérie dans le cas contraire il déclare le dossier « insuffisance de règlement ».

La banque doit déclarer toutes les opérations import à la Banque d'Algérie juste après la réception de la formule statistique 4, et elle a un délai d'un mois pour les dossiers à échéance après le dossier règlement et quatre mois pour les dossiers d'importation à vue.

Après avoir envoyé les déclarations la Banque d'Algérie effectue son propre contrôle au niveau de la CPA. Elle vérifie le taux de change appliqué, les documents présentés par l'importation et envoyés par le fournisseur sont-ils originaux dans le cas contraire la CPA doit envoyer un courrier officiel au client pour le solliciter à ramener la pièce originale pour apurer son dossier.

Le crédit documentaire est une pratique bien établie comme la démontre la première étude de cas. L'importateur doit choisir judicieusement les documents qui doivent être sollicités, en contrepartie l'exportateur lui veillera à ce que les termes et les conditions de crédit documentaire qu'il a reçus soient strictement conformes aux clauses de contrat signés par l'importateur.

#### **Conclusion**

Nous avons essayé, à travers de ce chapitre relatif à une importation de carton couches par crédit documentaire irrévocable et confirmé, de donner un aperçu pratique concernant la réalisation des opérations du commerce extérieur, réputées par leur aspect administratif.

Durant notre stage au niveau de la CPA, nous avons constaté à quel point les opérations d'échanges du commerce extérieur peuvent être complexes et délicates, ce qui nécessite la mise en place de nouveaux instruments financiers permettant le bon déroulement des opérations commerciales. Cela nous a permis en premier lieu de consolider nos connaissances déjà acquises pendant notre formation théorique. En second lieu, notre présence nous a permis d'avoir des connaissances plus étendues.

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



# *Conclusion Générale*



Le commerce international regroupe toutes les activités liées aux importations et aux exportations d'un pays. On peut y inclure les différents stades des opérations d'import-export : étude pays, prospection, négociation, vente, logistique, transport...

Le solde du commerce international est la différence entre la valeur des exportations et celle des importations entre deux pays (ou deux zones). Il peut être relatif à un produit ou à l'ensemble des échanges de produits (biens et services).

La finalité des théories expliquant le commerce international, est que chaque pays se spécialise dans les biens pour lesquels il possède un avantage, c'est-à-dire, dans lequel il est plus efficace que les autres pays dans la production de ces biens. Les théories diffèrent essentiellement dans l'explication de l'origine de cet avantage. Et chaque organisation économique a ses propres missions, son propre système et ses objectifs dans le but de favoriser les échanges.

L'usage de ces opérations dans le commerce international est une nécessité, puisqu'ils déterminent les obligations, les responsabilités ainsi que les risques entre les partenaires. Ils facilitent le règlement de l'opération, mais aussi ils permettent à l'utilisateur une meilleure maîtrise dans le traitement de financement des importations et des exportations.

Le secteur du commerce international joue un rôle très important pour toute économie, désirant développer des secteurs d'activités et s'intégrer dans l'économie mondiale. Cependant, cette intégration requiert la mise en place de mécanismes de développement des exportations et de structuration des importations, ainsi que le renforcement du rôle du secteur bancaire qui doit tendre de plus en plus à la maîtrise des techniques de financement, techniques qui demandent précision et simplicité dans l'exécution.

Le financement du commerce international en général et les importations en particulier est une nécessité pour couvrir les besoins d'approvisionnement du marché national. Alors que c'est difficile d'imaginer une économie fermée sans contact avec l'extérieur.

De ce fait, l'ouverture croissante des économies aux échanges extérieurs entraîne de nouvelles contraintes et de nouvelles relations entre les pays. En effet, pour permettre la libre circulation des biens et des services entre les pays, il est mis en place des moyens et des techniques de paiement adéquats qui facilitent cette dernière.

En effet, toute opération de commerce international, nécessite l'intervention d'un nombre d'agents habilités à accomplir cette opération, des documents qui facilitent son exécution dans le respect des règles internationales et des incoterms qui déterminent les termes et conditions de vente et de transport entre l'acheteur et le vendeur. Ce qui permet d'éliminer tout éventuel conflit qui peut en découler du partage des charges et risques. Cependant, on ne peut tout de même éliminer tous les risques que peut engendrer cette opération. Une autre procédure qui permet d'assurer le bon déroulement de l'opération, Il s'agit de la domiciliation bancaire.

Au terme de ce travail, nous devons reconnaître que le service international occupe une place très importante au sein de l'agence bancaire, il charge d'exécuter avec rigueur les opérations qui découlent d'une transaction commerciale engagée par ses clients avec l'étranger.

A cet effet nous avons essayé tout au long de ce travail de recherche d'éclairer une partie d'un vaste domaine du commerce extérieur étudiant profondément la remise documentaire comme une technique de paiement à l'internationale.

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

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

L'importance des transactions commerciales oblige les deux parties de prendre leurs précautions lors de la négociation du contrat commercial et de se mettre d'accord sur ses conditions. C'est de ce point qu'apparaît la nécessité d'outil d'aide pour gérer les relations commerciales internationales qui fait naître les techniques de paiement dont le crédit documentaire appartient et présente la technique la plus sécurisée.

Au terme de notre travail, après avoir présenté les contours d'une opération de commerce international en explicitant les instruments et les techniques de paiements, nous avons traité une opération de paiement des importations par crédit documentaire au niveau de CPA : agence 194. Nous avons constaté que le crédit documentaire occupe une place très importante dans le financement des importations, car il offre d'une part, l'assurance à l'exportateur et que le montant de la marchandise commandée sera réglé dans les délais et avec la devise convenue dans le contrat de vente. Il offre d'une autre part, la garantie à l'importateur de recevoir la marchandise commandée avant le paiement et dans les délais conclus, en tenant compte de la qualité précisée dans le contrat de vente. Cette étude nous a mené à confirmer que le crédit documentaire est une technique usuelle dans le paiement des importations au niveau du CPA.



# *Bibliographie*



### Ouvrages

- 1- ANDRE-P, B.-F. e. (2010). *Le crédit documentaire*. Paris: Vuibert.
- 2- BEGUIN.J-M – BERNARD.A « l'essentiel des techniques bancaires », éd groupe Eyrolles,2008, paris
- 3- BEITTON.A. (2007). *dictionnaire des sciences économiques*. PARIS: Armand colin.
- 4- BEITTON-A et autre, « Dictionnaire des sciences économiques », 2eme Édition Armand Colin, Paris 2007
- 5- BERNET-ROLLANDE, L. (2015). *Principes de technique bancaire*. Paris: DUNOD.
- 6- C.ROLIN, V. e. (2005). *Technique de commerce international*. PARIS: FOUCHER.
- 7- CHEHRIT Kamel,« techniques et pratiques bancaires et financières », édition collection Guides-plus, Alger, 2004
- 8- De Melo. J, Grether J-M, Commerce international : théories et applications, Ed De Boeck, Paris, 1997
- 9- DEPPE-A, L. (2009). *Marketing international*.PARIS: Economica.
- 10- EITTON-A et autre, « Dictionnaire des sciences économiques », 2eme Édition Armand Colin, Paris 2007
- 11- Farouk bouyakoub, « l'entreprise et le financement bancaire », édition casbah, Algérie, 2003
- 12- FIGLIUZZI .A, Economie international : faits-théories-débats contemporains, ED Ellipses, Paris, 2006
- 13- FRANCIS-P, « Accès à la finance : Guide pratique pour la PME exportatrice », Edition Dalloz, Paris 2009
- 14- FRANCIS-P. (2009). *Accès à la finance: Guide pratique pour la PME exportation*. Paris: Dalloz.
- 15- JEAN-CLAUDE, B. (2005). *Commerce international et diversification économique*.
- 16- LAIN DEPPE-A, « Marketing international », Edition Economica, Paris 2009
- 17- LAZARY. (2005). *Le commerce international*.

- 18- LEGRAND (G) et MARTINI (H): Gestion des opérations import-export, édition DUNOD, Paris, 2008
- 19- LEGRAND.G ET MARTINI.H, « Le petit export », édition DUNOD, paris, 2009
- 20- LUC BERNET-ROLLANDE, « Principes de technique bancaire », ed DUNOD, Paris, 2015
- 21- MARTINI, G. L. (2002). *Management des opération de commerce international import-export*. PARIS: DUNOD.
- 22- MARTINI.H, L. e. (2008). *Gestion des opérations import-export*. Paris: DUNOD.
- 23- MARTINI.H, L. e. (2009). *Le petit export*. PARIS: DUNOD.
- 24- MASABIE FRANSOIS. M ; POULAIN.E ; *Lexique du commerce international, Les 2600mots actuels et pratiques de l'import- export*, Ed Bréal,Paris, 2002
- 25- MICHEL, R. (2009). *le commerce international*. Paris: La Découverte.
- 26- MONOD, D.-P. (2007). *Moyensn et technique de paiement internationaux*. ESKA.
- 27- MORE-T, « Les enclosures »,1ere Edition Dunod, Paris 1996
- 28- P.Krugman et M. Obstfeld, *Economie international*, Ed De Boeck, 4éme édition, Paris, 1995
- 29- POULAIN.E, M. F. (2002). *Lexique de comerce international*. PARIS: Bréal.
- 30- RAINELLI, Michel. « Le commerce international ». La Découverte, Paris, 2009
- 31- ROLLANDE, L. B. (2008). *Principe de technique bancaire*. PARIS: DUNOD.
- 32- S.HADDAD. (2009). *le crédit documentaire*. pages bleues.
- 33- SCHUMPETER Joseph « théorie de l'évolution économique », Dalloz, Paris ,1999.
- 34- V.MEYER et C.ROLIN : « techniques de commerce international » édition Foucher, Paris, 2005

### Thèses et Mémoires

1. AIT DRIS-D et AOUDIA-A, « Utilisation d'un crédit documentaire dans une opération d'importation », Mémoire, Université de formation continue de Tizi-Ouzou, 2011/2012
2. HAMEDY Hayat : « le financement du commerce international au niveau d'une banque » ; mémoire fin d'étude ; UMMTO ; 2011, P5
3. HASSANI-T et OUERD-A, « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », Mémoire du Master, UMMTO 2016/2017
4. HOUCHI Fatima, « les opérations de commerce extérieur : Environnement international et financement » ; Thèse Magister ; UMMTO.2012 ; P41.
5. KHADIR-T, « Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire: Quel impact sur la rentabilité de la banque », Mémoire du Master, Université de Bejaia 2016/2017
6. KIAS-K, LAHDIR-L, « Financement du commerce international : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire et leur contribution au financement des importations », Mémoire du Master, Université de Bejaia 2016, P33
7. MANSOUR-R et ZENATI-M, « Le financement d'une opération d'importation par la méthode REMDOC », Mémoire de Master, UMMTO 2015/2016
8. TEKFI-L et ZERROUKI-L, « Les techniques de financement du commerce extérieur cas de crédit documentaire », Mémoire de Master, UMMTO 2018/2019
9. REZKI-DJ, TATACNAK-S, « Financement des opérations du commerce extérieur », Mémoire du master, Université de Bejaia 2010-2011, P24



# *Annesses*





# *Table des matières*



<b>Remerciements</b>	
<b>Liste des tableaux</b>	
<b>Liste des figures</b>	
<b>Sommaire</b>	
<b>Introduction générale.....</b>	<b>01</b>
<b>CHAPITRE 1 : HISTOIRE ET RISQUES LIES AU COMMERCE INTERNATIONAL</b>	
<b>Introduction .....</b>	<b>04</b>
<b>Section 1 : Concepts et théories du commerce international .....</b>	<b>05</b>
1. Définition et émergence du commerce international .....	05
1.1. Définition du commerce international .....	05
1.2. Emergence du commerce international .....	06
1.2.1. Des échanges limités jusqu'au XVIIIe siècle.....	06
1.2.2. Naissance du commerce international.....	06
1.2.3. Le protectionnisme du commerce au début du XIXe siècle.....	07
1.2.4. Le libre échange de la seconde moitié du XIXe siècle.....	07
1.2.5. Développement du commerce international.....	08
1.3. L'évolution du commerce extérieur en Algérie .....	09
2. Les théories du commerce international .....	09
2.1. Les théories traditionnelles du commerce international .....	10
2.1.1. La théorie des avantages absolus d'Adam Smith .....	10
2.1.2. La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo .....	10
2.1.3. Le théorème HOS.....	11
2.2. Les nouvelles théories du commerce international .....	12
2.2.1. La théorie de l'écart technologique.....	12
2.2.2. La différenciation des produits: moteur des échanges internationaux .....	13
2.2.2.1. Le rôle des économies d'échelle et de la différenciation des produits.....	13
2.2.2.2. Échanges internationaux et rendements croissants .....	14
2.2.2.3. Échanges internationaux et différenciation des produits.....	14
2.3. L'apport de la nouvelle théorie du commerce international en matière d'incitation à l'exportation .....	15
<b>Section 2 : La domiciliation bancaire .....</b>	<b>16</b>
1. Définition de la domiciliation bancaire .....	16
2. Les conditions préalables à la domiciliation .....	16
3. La domiciliation des importations.....	17
3.1. Principe de la domiciliation des importations .....	18
3.2. Procédure de domiciliation des importations .....	18
3.3. La tenue de répertoire .....	19
3.4. L'attribution du numéro de domiciliation .....	19
4. La domiciliation des exportations .....	20
4.1. L'ouverture d'un dossier de domiciliation export .....	21
4.2. Gestion du dossier de domiciliation .....	21
4.3. Apurement de la domiciliation .....	22
<b>Section 3 : Les risques et les garanties liés au commerce international .....</b>	<b>23</b>
1. Les risques liés au financement des importations .....	23

1.1. Les risques associés à la remise documentaire .....	23
1.1.1. Risque pour l'importateur .....	23
1.1.2. Risque pour l'exportateur .....	23
1.1.3. Risque pour la banque du vendeur .....	24
1.2. Les risques associés au crédit documentaire .....	24
1.2.1. Le risque pris par la banque émettrice .....	24
1.2.2. Le risque pris par la banque du vendeur (notificative) .....	24
1.2.3. Risque pris par l'acheteur .....	25
1.2.4. Risque pris par le vendeur .....	25
2. Les risques liés au financement des exportations .....	25
2.1. Les risques associés au crédit acheteur .....	25
2.1.1. Les risques de fabrication .....	25
2.1.2. Le risque de crédit .....	26
2.2. Les risques associés au crédit fournisseur .....	26
2.2.1. Le risque de fabrication .....	26
2.2.2. Le risque de crédit .....	26
2.2.3. Le risque d'insolvabilité .....	27
3. Les garanties et couvertures des risques à l'international .....	27
3.1. La définition de la garantie et le cautionnement .....	27
3.1.1. Les garanties .....	27
3.1.2. Les cautionnements .....	27
3.2. Les garanties en faveur de l'importateur .....	27
3.2.1. La garantie de soumission (BID BOND) .....	28
3.2.2. La garantie d'exécution de contrat (performance bond) .....	28
3.2.3. La garantie de restitution d'acompte (avance paiement bond) .....	28
3.2.4. La garantie de retenue de garantie ou garantie de maintenance .....	28
3.3. Les garanties en faveur de l'exportateur .....	28
3.3.1. La lettre de crédit stand-by .....	28
3.3.2. Le crédit documentaire .....	28
3.4. La gestion interne de risque de change .....	29
3.4.1. La clause de change contractuelle .....	29
3.4.2. Le netting .....	29
3.4.3. Le termaillage .....	29
3.4.4. La compensation des flux .....	29
3.4.5. Les swaps en devise .....	30
3.5. Techniques de couverture faisant appel aux banques .....	30
3.5.1. L'achat à terme .....	30
3.5.2. Les avances en devises .....	30
3.5.3. L'option de change .....	30
3.5.4. Change avec intéressement .....	31
3.5.5. Change budgété .....	31
3.5.6. Option prime zéro .....	31
4. Les incoterms .....	31
4.1. Définition des incoterms .....	31

4.2. Principes et objectif des incoterms .....	32
4.3. Structure des Incoterms .....	33
<b>Conclusion.....</b>	<b>35</b>

**CHAPITRE 2 : LES INSTRUMENTS ET LES TECHNIQUES DE PAIEMENT A  
L'INTERNATIONAL**

<b>Introduction .....</b>	<b>36</b>
<b>Section 1 : Les instruments de paiement à l'international .....</b>	<b>37</b>
1. Le chèque .....	37
1.1. Les caractéristiques du chèque .....	37
1.1.1. Les intervenants du chèque .....	37
1.1.2. Les mentions obligatoires du chèque .....	37
1.2. Types de chèque .....	38
1.2.1. Le chèque visé .....	38
1.2.2. Le chèque barré .....	38
1.2.3. Le chèque de banque .....	38
1.2.4. Le chèque de voyage .....	38
1.3. Avantages et inconvénients du chèque .....	38
2. Les effets de commerce.....	39
3. La lettre de change .....	39
3.1. Mentions obligatoires de la lettre de change .....	39
3.2. Les intervenants de la lettre de change .....	39
3.3. Avantages et inconvénients de la lettre de change .....	39
4. Le billet à ordre .....	40
4.1. Les mentions obligatoires du billet à ordre .....	40
4.2. Les avantages et les inconvénients du billet à ordre .....	40
5. Le warrant .....	41
6. Le virement bancaire.....	41
6.1. Indications obligatoires de l'ordre de virement .....	41
6.2. Les types de virement .....	41
6.2.1. Le courrier .....	41
6.2.2. Téléx et fax .....	42
6.2.3. Le SWIFT (society forworldwide interbank financial, telecommunication) .....	42
6.3. Avantages et inconvénients du virement .....	42
7. Les cartes de paiements .....	42
7.1. Les intervenants dans la carte de paiement .....	42
7.2. Les types de cartes bancaires .....	43
7.2.1. La carte de débit immédiat .....	43
7.2.2. La carte de débit différé .....	43
7.3. Les avantages et les inconvénients de la carte de paiement .....	43
8. Le mondât poste international .....	43
8.1. Le mondât ordinaire .....	44
8.2. Le mondât de versement à un compte postal .....	44
8.3. Le mondât télégraphique .....	44
<b>Section 2 : Les techniques de paiement à l'international .....</b>	<b>45</b>

1. Les techniques de paiement non documentaires .....	45
1.1. Transfert libre .....	45
1.1.1. Conditions d'un transfert .....	45
1.1.2. Les intervenants d'un transfert libre .....	45
1.1.3. Avantages et Inconvénients du Transfert Libre .....	46
1.2. Le contre remboursement (cash on delivery) .....	46
1.2.1. Conditions contre remboursement .....	46
1.2.2. Le déroulement du contre remboursement .....	46
1.2.3. Avantages et inconvénients du contre remboursement .....	47
1.3. Le compte à l'étranger .....	47
2. Les techniques de paiement documentaires .....	48
2.1. La remise documentaire (L'encaissement documentaire).....	48
2.1.1. Définition .....	49
2.1.2. Les caractéristiques d'une remise documentaire .....	50
2.1.3. Formes de réalisation .....	50
2.1.3.1. Document contre paiement (D/P).....	50
2.1.3.2. Documents contre acceptation (D/A).....	51
2.1.3.3. Document contre acceptation et aval (garantie, caution) .....	52
2.2. Crédit documentaire ou la lettre de crédit .....	52
<b>Section 3 : Présentation du crédit documentaire.....</b>	<b>54</b>
1. Définition .....	54
2. Les intervenants.....	54
3. Les différentes formes de crédit documentaire .....	54
3.1. Selon le critère de sécurité .....	55
3.1.1. Le crédit documentaire révocable .....	55
3.1.2. Le crédit documentaire irrévocable .....	55
3.1.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé .....	55
3.2. Selon le critère modes de réalisation.....	55
3.2.1. Le crédit réalisable par paiement à vue .....	55
3.2.2. Le crédit réalisable par paiement différé .....	56
3.2.3. Le crédit réalisable par acceptation de traite .....	56
3.2.4. Le crédit réalisable par négociation .....	56
3.3. Selon le critère de financement .....	56
3.3.1. Crédit documentaire revolving .....	56
3.3.2. Le crédit documentaire transférable .....	57
3.3.3. Le crédit RED Clause .....	57
3.3.4. Le crédit documentaire adossé ou back to back .....	57
4. Les caractéristiques du crédit documentaire .....	57
5. Déroulement d'un crédit documentaire .....	58
6. Avantage et inconvénients du Crédit documentaire.....	59
6.1. Les Avantages du Credoc.....	59
6.2. Les inconvénients du Credoc .....	59
<b>Conclusion.....</b>	<b>60</b>

**CHAPITRE 3 : ANALYSE D'UNE OPERATION D'IMPORTATION AU SEIN DU CPA DE TIZI-OUZOU**

<b>Introduction</b> .....	<b>61</b>
<b>Section 1 : Présentation de l'agence bancaire CPA 194 de Tizi-Ouzou</b> .....	<b>62</b>
1. Présentation du centre d'accueil « CPA 194 de Tizi-Ouzou » .....	62
2. Historique du CPA .....	63
3. Evolution du CPA .....	64
4. Fonction et objectifs des différents services de CPA .....	65
4.1. Fonction du CPA .....	65
4.2. Services du CPA .....	65
4.2.1. Service crédit .....	66
4.2.2. Le Service Contrôle .....	67
4.2.3. La cellule animation commerciale .....	67
4.2.4. Le service des opérations du commerce extérieur .....	67
4.2.5. Le service administratif .....	67
4.2.6. Le service caisse .....	68
4.2.7. Le service portefeuille .....	69
5. La place et le rôle du service étranger dans l'organisation de la banque .....	69
<b>Section 2 : Réalisation d'une opération d'importation par le Credoc</b> .....	<b>71</b>
1. Méthodologie opté dans le cas d'une opération d'importation par le Credoc .....	71
1.1. Approche et stratégie de recherche .....	71
1.1.1. Approche de recherche .....	71
1.1.2. La stratégie de recherche .....	71
1.2. Justification du choix de l'entreprise CPA de Tizi-Ouzou .....	71
1.3. La méthode d'analyse des données .....	72
2. Objet de l'opération .....	72
3. Déroulement de l'opération .....	72
3.1. L'ouverture du crédit documentaire .....	72
3.1.1. Demande d'ouverture d'un Crédit documentaire .....	73
3.1.2. Domiciliations de l'opération .....	74
3.1.3. Ouverture de Credoc .....	75
3.1.4. Emission du Credoc par SWIFT MT 700 .....	76
3.2. Réalisation du crédit documentaire (levée des documents) .....	76
3.2.1. Expédition de la marchandise et constitution du dossier .....	77
3.2.2. Levées des documents et règlement .....	78
3.3. L'apurement du dossier .....	78
<b>Conclusion</b> .....	<b>80</b>
<b>Conclusion générale</b> .....	<b>81</b>
<b>Bibliographie</b>	
<b>Annexes</b>	
<b>Table des matières</b>	