

REPUBLIQUE ALGERIENNE DÉMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE

UNIVERSITE MOULOU D MAMMÈRI DE TIZI-OUZOU

FACULTE DES SCIENCES ÉCONOMIQUES, GESTIONS, ET SCIENCES

COMMERCIALES

DÉPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES



Mémoire fin d'étude



En vue de l'obtention du Diplôme de Master en science commercial

Spécialité : finance et commerce international

Thème

*Développement financier et le financement du commerce
extérieur par le crédit documentaire cas : CPA de Tizi-Ouzou*

Présenter par :

Lylia Akeb

Dirigé par :

Mr . Abidi mohamed

Promotion : 2021/2022



Remerciement



La réalisation d'un mémoire est une œuvre personnelle mais qui occasionne l'intervention d'autres personnes méritant un témoignage de reconnaissance :

Je remercie Dieu le tout puissant de m'avoir accordé la santé et la volonté et le courage pour accomplir ce travail.

Les personnes les très cher a mon cœur qui ont été a mes côtés durant cette période.

Je remercie « Mr allam houcin » mon encadreur au niveau de la CPA, aussi à tout le personnel de la banque pour leurs aides dans la réalisation de mon travail.

*Et mon encadreur « Mr **Abidi Mohamed** » pour avoir accepté de décaler ce travail.*

Dédicace

Je dédie ce modeste travail à :

A mon père décédé trop tôt, qui y a été mon premier enseignant et qui m'a toujours poussé et motivé dans mes études. J'espère qu'il apprécie cet humble geste comme preuve de reconnaissance.

A la personne devant laquelle tous les mots de l'univers sont incapables d'exprimer mon amour et mon affection pour elle, à l'être qui est le plus cher, à ma douce mère.

A mon frère « samir »

A mes sœurs « rachida, yamina ,amel »

A mes petits neveux « Arezki,samy,Ilyas ,Amine »



*Liste des
Abréviations*

Liste des abréviations

CCI : la chambre de commerce international

Cpa : crédit populaire d'Algérie

Opvm : organisation du placement collectif des valeurs mobilière

Opc : organisme de placement collectif

Mcne : mobilisation de créance nées sur l'étranger

Da : dinars algériens

Credoc : crédit documentaire

SWIFT: Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication

RUU : les règles usances uniforme

OMC : organisation mondiale du commerce

Cfr : cost and freight

Cif : cout assurance et fret

Cpt : carriage paid to

Daf : delivred at frontier

Ddu : delivery duty unpaid

Ddp : delivreed duty paid

Dat : delivred at terminal



*Liste des
Tableaux*

Tableau N°1: présenter la différence entre le Credoc et la remise documentaire.

Tableau N°2 : Evolution de capital sociale de CPA



*Liste des
Schémas*

Liste des schémas

Schéma N°1: des instruments des paiements

Schéma N°2: d'utilisation de la lettre de change

Schéma N°3 : utilisation du billet a ordre

Schéma N°4 : les techniques des paiements

Schéma N°05 : la remise documentaire contre paiement

Schéma N°06: La remise documentaire contre acceptation

Schéma N°07: fonctionnement de la remise documentaire

Schéma N°8 : rôle des intervenants

Schéma N°9: l'organigramme du CPA

Le schéma N°10 : de l'organigramme général de groupe d'exploitation de la banque CPA



Sommaire

Sommaire

Introduction Général1

Chapitre01 : le développement financier a l'international

Introduction

Section 01 : le processus de la globalisation financière.....

Section02 : l'évolution des marchés financiers a l'international.....

Section03 : les risques liés au commerce l'international.....

Conclusion

Chapitre 02 : les techniques et l'instrument de paiement et de Financement

Introduction

Section01 : Les instruments de paiement utilisés dans le commerce international.....

Section02 : les techniques de paiement à l'international

Section03 : les moyens de financement à l'international

Conclusion

Chapitre3 : les généralités du crédit documentaire

Introduction

Section01 : présentation du crédit documentaire

Section02 : déroulement du crédit documentaire.

Section 03 : Le mécanisme du fonctionnement d'un crédit documentaire

Conclusion

Chapitre4 : étude du cas d'un crédit documentaire au sein de la CPA

Introduction	
Section01 : présentation de CPA.....	
Section 2 : présentation du cadre méthodologique et d'analyse	
Section3 : Etude de Cas Pratique de crédit documentaire.....	
Conclusion	
Conclusion Générale	
Bibliographie	
Annexe	
Table de matière	



*Introduction
Générale*

Introduction général

La globalisation constitue un progrès humain indispensable pour l'humanité dans la mesure où elle peut ouvrir la voie à large perspective de croissance accélérée et l'intégration de l'économie et des sociétés. Ces développements équilibrés dans le monde et la confirmation de la finalité humaine et de développement.

La globalisation financière est le nom à des transformations qui ont affectés les principales de fonctionnement de la finance. Ce sont des transformations très profondes qui associent étroitement la libéralisation de systèmes financiers nationaux et l'intégration internationale. À l'ère de la mondialisation, et de la libéralisation financière, les entreprises bancaires sont soumises à une évolution profonde et spectaculaire, tant du point de vue des structures que de celui des statuts et de la réglementation. Ces banques doivent avoir tendance à s'intégrer, de plus en plus, dans un environnement concurrentiel accru.

Aujourd'hui la globalisation financière a connu plusieurs changements et la plupart des systèmes financiers ont été profondément modifiés, et ce grâce à la concurrence dans les différents places financières internationales. La création de divers types de marchés financiers internationaux, les nouvelles technologies de l'information et de la communication et les innovations financières sont considérées comme des éléments majeurs du phénomène de globalisation. Bien que la globalisation financière a permis une croissance économique dans certains pays, celle-ci a également des aspects négatifs charriés par les différentes crises financières, comme les inégalités sociales et les pertes d'emplois.

Les échanges internationaux se développent et prennent de l'ampleur jour après jour pour les produits commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre. Toutefois, cette évolution s'accompagne d'un accroissement des risques liés aux conditions de financement des importations à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées des exportations.

En effet Le commerce extérieur est considéré un pilier vital pour la santé économique d'un pays. Il repose sur l'échange de biens et services entre les différentes nations quelque soit leurs zones géographiques. Ce qui permet la diversification des produits qui sont vendus et acheminés par voie maritime, terrestre ou aérienne selon les conditions conclues dans le contrat commercial établi entre les parties souhaitant travailler ensemble. Le commerce extérieur peut s'accompagner de divers risques de nature politique, économique, financière ou catastrophique, etc. Ces risques peuvent s'aggraver lorsque la distance entre les parties est lente.

Il existe aussi, la technique du crédit documentaire qui permet de sécuriser les transactions à travers l'intervention des banques qui offrent un engagement irrévocable de paiement. Dans notre cas, il s'agit d'une étude de la technique du crédit documentaire afin de savoir son importance dans les transactions commerciales internationales et le degré de sécurité qu'il offre aux deux parties contractantes.

Le crédit documentaire par sa souplesse et son adaptation à chaque transaction, facilite les règlements internationaux et donne la possibilité à l'exportateur de mobiliser sur place ses créances et à l'importateur d'accroître ces achats à l'étranger, car il lui fournit le fond de roulement nécessaire en supplantant une insuffisance de fonds propres.

Les techniques de financement du commerce international sont en étroite relation avec les termes de vente internationale, connus sous le nom « Incoterms » ; qui permet la répartition des frais et des risques liés à l'acheminement des marchandises doit être précisé, car elle représente souvent une source de conflit.

« Le crédit documentaire est-il l'instrument de paiement le plus efficace dans le financement du commerce international ? »

1-En quoi consiste le crédit documentaire ?

2-Quels sont les acteurs mis en jeu dans cette procédure ?

3-Comment se réalise-t-il et quels sont ses différents types ?

Et afin d'aborder et de répondre à la problématique on peut poser les hypothèses suivantes :

- Le crédit documentaire est le moyen le plus utilisé à travers le monde.
- Le crédit documentaire est le plus efficace de tous les autres moyens de paiement

Pour cela, j'ai divisé le travail en deux parties :

la première représente le cadre théorique relatif au commerce extérieur et les techniques de paiement du crédit documentaire « Chapitre 1 et chapitre 2 » qui est basé sur la consultation des ouvrages, des articles et des textes réglementaires relatifs au commerce extérieur et au crédit documentaire.

La deuxième partie est consacrée au cas empirique qui repose sur une opération d'importation réalisée par le crédit documentaire au sein de la banque « CPA » qui est spécialisée dans les opérations d'import-export relative à notre thème abordé. Afin de répondre à la problématique posée, j'ai scindé mon travail en quatre chapitres :

Un premier chapitre subdivisé en trois sections : la première traite le processus de la globalisation financière, La deuxième section traite l'évaluation des marchés financiers et la dernière section tente de montrer les différents risques liés au commerce international.

Un deuxième chapitre composé de trois sections, dans lequel nous je vais exposer les différents instruments et techniques de paiement à l'international. Dans la première section, je vais mettre le point sur les différents instruments de paiement et la particularité de chacun. La deuxième section donne une explication des techniques de paiement à l'international. La troisième section porte sur les moyens de financement à l'importation et à l'exportation.

Un troisième chapitre, composé de trois sections, dans lequel je vais exposer la technique du crédit documentaire. Dans la première section, je vais présenter le crédit documentaire. La deuxième je vais parler sur le déroulement du crédit documentaire. La troisième section s'intéressera au fonctionnement de cette technique.

Un quatrième chapitre qui décrit le cas pratique est réparti en trois sections. La première est consacrée la présentation du cadre général de l'organisme d'accueil La deuxième décrit le cadre méthodologique de la recherche La troisième section s'intéresse au pratique traité au sein de la banque « CPA » et portant sur une opération d'importation réalisée par le crédit documentaire.

Au final, nous terminerons ce présent mémoire par une conclusion générale qui précisera l'importance du crédit documentaire en étant, à la fois, un moyen d'assurance et de sécurité aussi bien pour le donneur d'ordre (acheteur) que pour le bénéficiaire (fournisseur/vendeur) malgré les quelques insuffisances observées.



Chapitre 1

Introduction

Depuis plus de deux décennies, le monde financier en général, et le monde des affaires en particulier, évoluent dans l'esprit de la mondialisation des marchés, un terme parfois ambigu dans différentes réalités, mais dépassant le domaine de la finance et de l'économie. Le moteur de la situation et de la structure actuelles réside à la fois dans la mondialisation politique, notamment au niveau des autorités de régulation et de contrôle, au même titre que le pouvoir politique au sens strict, et dans la mondialisation culturelle, c'est-à-dire une plus grande ouverture d'esprit. Une culture jusqu'alors inconnue. C'est ce que nous allons essayer d'illustrer avec notre approche de la finance, bien qu'elle soit à bien des égards comparable à l'approche de l'industriel, la finance n'est finalement qu'un outil d'efficacité de l'économie réelle¹

Le Système Financier International (IFS) correspond à l'ensemble des arrangements monétaires et financiers en vigueur entre les grands acteurs publics et privés, et est responsable de la régulation des prix entre les devises, de l'apport de liquidités internationales et de l'allocation des ressources financières mondiales aux différents acteurs. Ces dernières années².

Les marchés financiers internationaux ont évolué en raison de la déréglementation de la géographie financière mondiale, qui les a transformés d'une situation fragmentée en une situation fragmentée. L'augmentation des échanges reflète la dynamique des marchés de capitaux, alors que le volume des échanges de titres négociables, d'actions et d'obligations augmente sur divers marchés financiers, ce qui peut s'expliquer par la libéralisation financière et le développement de systèmes d'information qui réduisent les coûts de transaction.³

Le commerce international au sens large implique inévitablement une série de risques. L'éloignement géographique et culturel n'est qu'une des raisons explicatives. Les importateurs et les exportateurs sont confrontés à de nombreux risques lorsqu'ils gèrent leurs opérations commerciales internationales. Ces risques peuvent être liés aux modes de financement du commerce international, aux opérations de change ou au risque de non-paiement des marchandises⁴.

La globalisation est une avancée essentielle pour l'humanité, car elle peut ouvrir de larges perspectives de croissance accélérée et d'intégration économique et sociale. Ces perspectives sont en fait des réponses à des exigences éthiques et historiques. But du développement humain⁵.

Section1 : le processus de la globalisation

Section2 : l'évolution des marchés financiers

Section3 : les risques liés au commerce international

¹ R.Gillet et Y.Wagner ; « Reflet et perspectives de la vie économique » ;année2002 ;TomeXLI ;page152.

² M.Drouni ; « système financier international » ;édition Armand colin ;Paris ;année2001 ;page18.

³ N.EL Mekkaoui-De Freitas « fond de pension et marché financier »édition L'harmattan , année 1999,page 117

⁴ https://www.memoireonline.com/10/13/7570/m_Le-financement-et-le-risque-du-commerce-exterieur

⁵D.Idjoudinene et R.Merabti ; « La Globalisation Financière L'insertion des pays en développement dans l'économie mondiale » ; Mémoire fin d'étude ;université abderrahmane mirabejaia , année2016/2017 ,page 04.

Section 1 : le processus de la globalisation financière.

La globalisation financière est un phénomène vaste et complexe avec un processus L'intégration des marchés financiers internationaux sous l'influence de la libéralisation Finance internationale et mobilité internationale accrue des capitaux. Présenté aujourd'hui à la suite de nouvelles technologies et innovations marchés financiers, il convient de souligner que la mondialisation financière est loin d'être un phénomène unique à ces dernières décennies⁶.

1. L'historique et définition de la globalisation financière

1.1. Bref historique de la globalisation financière

La globalisation n'est pas un phénomène nouveau, elle existe depuis le 20^{ème} siècle, surtout dans la période 1870-1913. celui-ci passe par une pause après deux guerre mondiale. Mais avec le passage d'un système de taux de change fixe à un système de taux de change flottant, l'essor des nouvelles technologies de l'information et de la communication et Innovation financière, la mondialisation renoue sous une autre forme, avec plus d'intensité grande vitesse⁷

Les débuts de la globalisation financière remontent à 1870. La Première Guerre mondiale et le krach boursier de 1929 et la Seconde Guerre mondiale. La globalisation financière entre 1870 et 1914 est caractérisé par Nombre limité d'actifs, non seulement en raison des obstacles à l'information et la technologie et la stabilité des transactions autorisées par l'étalon-or. Avoir Avantages liés à la stabilité et au rééquilibrage du taux de change pendant cette période Les politiques actuelles favorisent l'intégration financière et réduisent la vulnérabilité aux crises. car Informations insuffisantes et barrières techniques, investisseurs Concentrez-vous sur des actifs et des obligations tangibles et transparents, et non sur partager. Les limitations techniques et informationnelles limitent les possibilités Investissez régulièrement Cette période est aussi marquée par les destinations mobiles Flux de capitaux vers les pays développés et les pays riches en ressources naturelles Une main-d'œuvre bien formée bénéficie de faibles coûts d'expédition⁸.

En raison de la Première Guerre mondiale, certains pays, notamment européens, ont jugé nécessaire Le retour à l'étalon-or a été arrêté en 1919. Ainsi, à partir de 1920, plusieurs réunions Établir un nouveau système monétaire international. Conférence de Gênes en mai En 1922, la plus importante de ces conférences, la délégation britannique La direction du gouverneur de la Banque d'Angleterre, Montagu Norman, a proposé une Proposition de réforme de la monnaie internationale, qui devint plus tard la base du système Échange d'or, Étalon d'échange d'or⁹.

⁶ N.Fali et G.Imazatene et Y.Hamadini ; « le système bancaire et financier algérien face aux défis de la globalisation financière » ;mémoire de fin d'étude ;université ummto tizi ousou ;année 2006-2007 ;page175.

⁷ A.LANDAU « globalisation et les pays en développements édition L'harmattan, année 2006,page 72.

⁸ F.violaine ; « quels enseignements tirer de la première mondialisation 1870-1914 ? Année octobre 2011; trésor-éco ; N°93 ; page1-7.

⁹ P.ISARD. Globalization and the international Financial system :what's swrong and what can be done ; Cambridge university presse ;uk ;année 2005 ;page14-17..

1.2. La définition de la globalisation financière

La globalisation financière est sujet de débat depuis ses premières traces à nos jours et plusieurs auteurs ont essayé de lui offrir une définition. Selon Moutoussé Marc et Chamblay Dominique « la globalisation financière désigne la transformation du système financier international causée par la suppression des frontières nationales sur les marchés des capitaux ainsi que par le décloisonnement des marchés financiers.¹⁰

Dans le dictionnaire des sciences économiques et sociales nous trouvons la définition suivante : « l'internationalisation correspond à une phase d'ouverture des économies nationales par le développement des échanges de biens et services et de capitaux ; la globalisation correspond à un fonctionnement libre de l'entreprise à l'échelle mondiale. Quant à la mondialisation, elle peut se définir comme un processus d'intégration économique et financier »¹¹

La globalisation financière peut être définie comme la mise en place à l'échelle de la planète d'un marché unifié des chapiteaux par l'intégration de plus en plus poussée des marchés financiers nationaux. Dans le dictionnaire des sciences économiques et sociales nous trouvons la définition suivante : « l'internationalisation correspond à une phase d'ouverture des économies nationales par le développement des échanges de biens et services et de capitaux ; la globalisation correspond à un fonctionnement libre de l'entreprise à l'échelle mondiale. Quant à la mondialisation, elle peut se définir comme un processus d'intégration économique et financier »¹²

Le FMI (Fonds Monétaire Internationale) traduit le terme anglo-saxon « globalization » par « mondialisation ». Il le définit comme « l'interdépendance économique croissante, provoquée par l'augmentation du volume et de la variété des transactions transfrontières de biens et services, ainsi que les flux internationaux de capitaux, en même temps que la diffusion accélérée et généralisée de la technologie ».¹³

Selon **François chesnais** économiste français , l'expression mondialisation financière désigne les « interconnexions très étroites entre les systèmes monétaires et les marchés financiers nationaux , qui ont résulté des mesure de libéralisation et de déréglementation adoptées d'abord par les états unis et le royaume uni 1979 et 1982 et par les autres principaux pays industrialisés dans les années suivantes le décloisonnement externe et interne des systèmes nationaux , précédemment fermés et compartimentés a permis l'émergence d'un espace financier mondial »

2.les caractéristiques de la globalisation financière ¹⁴

Selon **Bourguinat Henri**¹⁵ il existe principalement trois caractéristiques de la globalisation

¹⁰ M.Moutoussé et C.Dominique « 100 fiches pour comprendre les sciences économiques ;3eme édition Bréal Amazon ; France ;année 2005 ;page 162.

¹¹ R.RENé ; « Dictionnaire des sciences économiques et sociale édition Hachette ; Paris ;année 2002 ; page476.

¹² Revol René et autres ; « Dictionnaire des sciences économiques et sociales » ; Ed Hachette Education ; Paris ; 2002 ; p476.

¹³ [La Mondialisation Et L'internationalisation | PDF | Mondialisation économique | Mondialisation \(scribd.com\)](#)

¹⁴ <https://www.ecole-sup-paris.fr/cours-ligne-bts/economie/globalisation-financiere>

¹⁵ B.HENRI ; « finance international » ; presse université ;4eme édition ; Paris ;1991 ;page 77-87

financière, à savoir : le décloisonnement, la dérèglementation et la désintermédiation, qu'il désigne par « la règle des 3D ». Par la règle des 3D, la globalisation financière est en mesure de respecter la règle de l'unité de temps (les marchés financiers fonctionnent 24H/24) et l'unité de lieu (les places sont de plus en plus interconnectées)

- **Dérèglementation** : Un ensemble de mesures dans les années 1980 qui ont affaibli ou abrogé les réglementations qui auraient pu ralentir les flux de capitaux au niveau international. La circulation du capital a été libérée du contrôle de l'État. Supprimer les contrôles des changes qui restreignent les transferts de devises et allègent les impôts
- **Désectorisation** : Il s'agit d'un ensemble de dispositions qui évitent d'interdire aux agents nationaux ou étrangers d'interférer sur un marché ou un autre. C'est l'ouverture du marché aux capitaux étrangers. Il est ouvert aux interventions sur les marchés monétaires par des institutions non financières. La fin de la séparation des banques d'investissement et de dépôt
- **Désintermédiation par la titrisation** : Les institutions non financières (entreprises, ménages, Etats) peuvent intervenir directement sur les marchés financiers sans recourir à des intermédiaires. La désintermédiation passe par la titrisation des créances. La banque a transféré une partie de ses prêts à une entité juridiquement distincte (FCC). En contrepartie, le FCC émet du capital social souscrit par des investisseurs internationaux. Le risque de cession de créances est supporté par le FCC et ses souscripteurs, et non par la banque émettrice.

3. Les dimensions de la globalisation

La globalisation financière à deux dimensions¹⁶, l'une est la dimension temporelle et l'autre est la dimension spatiale. Le temps raccourcit non seulement les acteurs du marché qui doivent constamment réagir à de nouvelles informations, mais aussi les décideurs politiques. Pour ces derniers, cela signifie qu'ils ont moins de temps pour décider comment réagir à une crise. La source de ce raccourcissement des délais est principalement technique : elle est due à l'arrivée constante de nouvelles informations. C'est un aspect qui n'existait pas dans la première phase de globalisation

Le deuxième aspect de la mondialisation actuelle est que la géographie physique est moins importante pour les phénomènes financiers : une crise peut commencer dans une partie du monde et s'étendre au reste du monde quelles que soient les frontières et les distances. La crise asiatique de 1997 a parfaitement illustré cette contagion : la crise a débuté avec la dévaluation du baht thaïlandais en juillet et la faillite de nombreuses banques et institutions financières du pays. Puis elle a atteint la Corée du Sud, déjà fragilisée par la faillite de plusieurs grands groupes industriels. La panique sur les marchés des changes et des actions s'est rapidement propagée aux autres pays de la région (Malaisie, Indonésie, Philippines, Taïwan et Hong Kong) à l'automne, puis à l'Amérique latine et à la Russie en 1998. La quasi-faillite du fonds spéculatif américain LTCM, conséquence indirecte de la panique sur les marchés russes, montre que les marchés financiers des pays riches ne sont pas à l'abri d'un problème qui a commencé dans les petits pays asiatiques. On pourrait penser à une image de Gleick battant des ailes d'un papillon quelque part dans l'océan Pacifique, ce qui, en raison des lois de la physique dans un environnement sans friction, provoquerait un typhon très loin. La mondialisation financière peut être expliquée avec précision comme la convergence vers un monde sans friction (sur les marchés), conduisant au chaos

¹⁶F.Martin ; « La globalisation financière texte préparé, université tous les savoirs ; Paris et Londres ;année 200 ;page3-4.

4. les acteurs de la globalisation financière

Plusieurs parties prenantes ont contribué au processus de mondialisation. Il peut s'agir d'institutions financières et bancaires, de sociétés multinationales, de pays, etc. ; mais il peut également s'agir de produits financiers et de transactions telles que des actions, des obligations, des devises, des produits dérivés, de la spéculation et des transactions au comptant. Néanmoins, dans le cadre de cette étude, nous retiendrons les acteurs les plus influents sur les marchés financiers internationaux.

4.1. Investisseurs institutionnels

Les investisseurs institutionnels internationaux sont des acteurs majeurs au niveau mondial. De par leur poids économique, elles exercent une influence considérable sur la place financière française. Les grands investisseurs internationaux ont tendance à exporter leur professionnalisme, leur culture du marché et leur philosophie de gestion d'entreprise¹⁷

Les investisseurs institutionnels sont des organismes financiers qui, en raison de leur nature ou de leurs statuts, sont tenus de placer une grande partie de ressources qu'ils collectent, en instruments financiers.¹⁸

On retrouve donc des organismes comme les compagnies d'assurance, les banques, les organismes de placement collectif des valeurs mobilières (OPCVM). Les investisseurs institutionnels détiennent une véritable puissance comme actionnaires au sein de la société qui repose sur l'importance des fonds qu'ils gèrent et sur leur positionnement au cœur de la structure financière¹⁹

Mais qui sont ces investisseurs institutionnels internationaux, parfois dénommés « zinzins » et qui gèrent la plus grande partie de l'épargne mondiale ? Les « zinzins » se caractérisent par leur diversité, tant du point de vue de leurs statuts juridiques que de leurs stratégies. Selon les classifications habituelles, les investisseurs institutionnels regroupent trois principaux types d'institutions : les organismes de placement collectif (OPC), les compagnies d'assurances et les fonds de pension²⁰

4.1.1. Les différents types d'investisseurs institutionnels²¹

4.1.1.1. Les fonds de pension

Les fonds de pension ont pour vocation le financement des retraites spécifique à la retraite par capitalisation. Les salariés épargnent sur ces fonds pour leur retraite. Ils ont donc un fort essor dans les pays dont le système de retraite ce fait par capitalisation comme les États-Unis ou le Royaume-Uni. On a beaucoup entendu parlé de ces fonds lors de la crise des « subprimes », certains épargnant ayant tout perdu à ce moment-là

¹⁷ A.Marchal ;les critères d'investissement des grands gestionnaires de fonds internationaux dans les entreprises française ; bul cob n322 ; année 1998 mars ; page1.

¹⁸ C.bialés et J.LRivaud ;M.Biales et R.Leurion « Dictionnaire d'économie et des faits économiques et sociaux contemporains », éditions Foucher, Paris ;1999 ;page 105.

¹⁹ F. DEMARGINY, "Les investisseurs institutionnels : des actionnaires neutres ?", *Revue d'économie*, 1994, n° 31, page. 109

²⁰.E.Jeffers et D.PLIHON ; « L'importance et et diversité des investisseurs institutionnels »

²¹ <https://gestion-de-patrimoine.ooreka.fr/astuce/voir/608579/investisseur-institutionnel>

4.1.1.2. Les compagnies d'assurance

Les compagnies d'assurance sont des intermédiaires financiers spécialisés dans l'élaboration de contrats ayant pour objectif de protéger les souscripteurs d'un risque de pertes financières associées à la réalisation d'événements particuliers²²

4.1.1.3. Les organismes de placement collectif (fonds de placement, OPCVM)

Les organismes de placement collectif collectent des fonds auprès d'entités diverses (particuliers, entreprises et souvent entre investisseurs institutionnels) et les utilisent pour acquérir des actifs financiers²³

Il s'agit de fonds d'investissement possédant des actions, obligations gérées par des sociétés de gestion. Il y a deux types d'opc :

- les SICAV (société d'investissement à capital variable) ; « Les SICAV ont été créées en 1964 et ont été encouragées par la loi Monory de 1978 qui visait à favoriser l'épargne par des avantages fiscaux²⁴
- les fcp (fonds commun de placement).

Leur croissance a été la plus intense au cours des dix dernières années, dans l'ensemble des pays industrialisés

4.2. Les banques

La globalisation financière devait être fatale aux banques du fait de la concurrence des marchés financiers et du rôle grandissant des investisseurs institutionnels (fonds de pension, sociétés d'assurance...). Ces prédictions pessimistes ne se sont pas vérifiées. Si l'on a assisté à de nombreuses défaillances bancaires, telles celle du Crédit lyonnais en France, les banques ont largement tiré profit du développement des marchés et de la globalisation financière. Bien que plongés dans un environnement plus concurrentiel, les grands groupes bancaires n'ont cessé de se renforcer et leur activité n'a jamais été aussi florissante : le rendement financier des banques françaises, mesuré par le fameux ROE, Return On Equity, est passé de 3 % en 1995 à près de 15 % en 2005, ce qui correspond aux normes internationales du capitalisme financier mondialisé.

Toutefois, si les banques ne sont pas près de disparaître, le contenu de leur activité et leur fonctionnement se sont profondément transformés. Elles ont su remodeler leur activité selon les deux tendances clés de la globalisation financière : l'intégration (extension de leur périmètre d'activités aux métiers de l'assurance et de la gestion des titres financiers comme les actions et les obligations) et l'internationalisation (développement de leur activité à l'international)²⁵

4.3. Les firmes multinationales

²² B. Aurélie et F. Pansard ; « Les investisseurs institutionnels » ; édition la Découverte ; Paris ; année 2004 ; page 25.

²³ E. JEFFERS, D. PLIHON, "Importance et diversité des investisseurs institutionnels", dans La montée en puissance des fonds d'investissement, quels enjeux pour les entreprises ? sous la direction de D. PLIHON et J-P. PONSSARD, Documentation Française, Paris 2002 ; page 64.

²⁴ A. Bruno et C. Elleboode ; « Dictionnaire d'Economie et de sciences sociales » ; 3ème édition ; année 1998 ; page 311.

²⁵ <https://www.alternatives-economiques.fr/banques-acteurs-de-globalisation-financiere>

Les entreprises transnationales, par la « globalisation » de leurs activités, deviennent des acteurs privilégiés de l'intégration des territoires dans l'économie mondiale. Par leur forme « transnationale », ces entreprises multinationales « transcendent » les pays par leurs vastes réseaux, plaçant des territoires locaux très éloignés dans une interdépendance complexe : certaines unités du groupe échangent directement des produits, des salariés, des savoir-faire ; d'autres se retrouvent simplement sur un « égal » au groupe, acceptant et aidant à communiquer la culture d'entreprise et/ou les investissements du groupe. On peut alors s'interroger sur la pertinence des mesures de CTN proposées par l'économie internationale aujourd'hui pour expliquer ces processus complexes de réseaux territoriaux de CTN.²⁶

5. Les avantages de la globalisation financière

1. **Facteur de croissance économique (surtout pour les pays émergents) :** le déplacement du capital vers les pays où celui-ci est rare, favorise leur croissance économique. La globalisation accentue la concurrence entre les banques d'où une amélioration des conditions d'emprunts et de placement pour les agents économiques.
2. **Amélioration de la liquidité des marchés :** la globalisation permet d'améliorer la liquidité des marchés financiers. Il est devenu plus facile et plus rapide d'acheter ou de vendre des titres financiers à travers le monde.
3. **Couverture contre certains risques :** la création de produits dérivés permet aux entreprises de se couvrir contre les risques, du taux d'intérêts et des fluctuations du cours des matières premières.
4. **Diversification des patrimoines :** la globalisation financière permet la diversification accrue des actifs internationaux.
5. **Meilleure allocation des ressources :** le déplacement du capital d'un pays à faible taux de profit élevé permet d'optimiser la rentabilité du placement des capitaux à l'échelle du monde²⁷.

Le phénomène de la globalisation remonte bien loin dans l'histoire, et son processus d'évolution a transformé et change le système financier international. À travers les éléments de la globalisation, sont le commerce, l'investissement, le soutien institutionnel et les instruments économiques, leur convergence donne à la mondialisation un aspect spécifique.

Section 2 : évolution de marchés financières internationales

Les marchés financiers sont généralement définis comme le marché des capitaux disponibles, c'est-à-dire les capitaux apportés par les investisseurs pour répondre à leurs besoins de financement. Ce besoin de financement peut provenir d'entreprises ou même d'institutions publiques.²⁸

Les marchés financiers permettent de concrétiser des transactions en quelques millièmes de seconde, ce qui donne la possibilité de concilier les besoins de financement et les besoins de placement des différents acteurs. Pour résumer, les marchés financiers jouent un rôle

²⁶ C.Rozenblat ; « les entreprises multinationales : un processus urbain dans un environnement international et transnational Dans l'information géographique » ; année 2007 ;page43-66.

²⁷ <https://misterprepa.net/globalisation-financiere-ect/consulté>

²⁸ S.Neuville ; « Droit de la banque et des marchés financiers » ;édition puf droit ;année2005 ;page12.

fondamental dans le financement de l'économie mondiale²⁹

Les marchés financiers internationaux sont devenus une composante essentielle de la vie économique, puisqu'ils servent à contribuer au financement de nombreuses opérations publiques ou privées, commerciales, industrielles ou financières les marchés financiers sont des marchés sur lesquels sont négociés des instruments financiers³⁰.

1. Définition de marché financier

Les marchés financiers sont le lieu d'émission et de négociation des titres de long terme mobilisant l'épargne nationale et internationale et de toutes les opérations destinées à faciliter et à accompagner cette mobilisation³¹.

Le marché financier est la partie du marché des capitaux qui organise le contact direct entre les agents économiques qui ont des excédents de capitaux et ceux qui ont des besoins en capitaux pour financer leurs investissements, développer leurs activités ou déficitaires. Ce besoin de financement peut provenir d'entreprises ou même d'institutions publiques. On parle alors de financement direct ou sans intermédiaire, donc le marché financier est un marché d'épargne à long terme.

Les marchés financiers internationaux sont devenus un élément important de la vie économique car ils sont utilisés pour contribuer au financement de nombreuses entreprises publiques ou privées, commerciales, industrielles ou financières. "Par définition, les marchés financiers sont des marchés sur lesquels sont négociés des instruments financiers³².

2. Les acteurs des marchés financiers ³³

2.1. Les investisseurs

Parmi les investisseurs qui placent leur argent, les particuliers ont un rôle clé par le biais de la gestion de leur épargne. Ce sont soit des personnes privées, soit des clubs d'investissement qui regroupent les actionnaires individuels et qui recherchent la meilleure performance pour leur argent en plaçant leurs économies en bourse dans les sociétés cotées.

2.2. Les émetteurs

Du côté des émetteurs, on retrouve donc les entreprises qui viennent financer leurs projets en bourse en levant des capitaux propres (actions) ou en empruntant (obligations)...

2.3. Les intermédiaires

Parmi les intermédiaires on retrouve tout d'abord les entreprises de marché comme Euronext qui chapeaute les bourses de Paris, Lisbonne, Bruxelles et Amsterdam et qui sont réglementées et soumises aux autorités de surveillance. Euronext Paris pilote les marchés réglementés, principalement l'Eurolist sur lequel on retrouve toutes les grandes valeurs de la cote, mais aussi non réglementés (Euronext Growth, Euronext Access) qui sont soumis à un code moins strictes, notamment en ce qui concerne les informations des émetteurs.

²⁹ <https://www.journaldunet.fr/patrimoine/guide-des-finances-personnelles>

³⁰ J.Priolon ; Les marchés financiers institut des sciences du vivant et de l'environnement ; Novembre 2012 ; page4.

³¹ M.Mourgues ; « a monnaie financier et théorie monétaire » ; 3eme édition ; Economica ; année 1993 ; Page 210.

³² J.Priolon ; « Les marchés financiers institut des sciences du vivant et de l'environnement » ; Novembre 2012 ; page4.

³³ <https://www.boursier.com/guide/debuter-en-bourse>

2.4. Les régulateurs

Enfin, les autorités de marché (ou régulateurs) sont celles qui surveillent le marché et ses acteurs... ce sont des autorités publiques indépendantes dont la mission est d'assurer la protection des investisseurs et le bon fonctionnement des marchés financiers. Chaque pays a sa propre autorité de marché : en France, il s'agit de l'Autorité des marchés financiers (AMF), créée en 2003 en remplacement de la Commission des opérations de bourse (COB). Ses trois missions principales sont la protection de l'épargne investie en instruments financiers, l'information des investisseurs et le bon fonctionnement des marchés d'instruments financiers..

3. Les principaux types de marchés financiers ³⁴

3.1. Le marché actions (ou marché boursier)

C'est l'un des marchés de capitaux à long terme les plus connus avec le marché obligataire, émettant des titres de propriété aux entreprises publiques pour rechercher un financement. Les investisseurs qui achètent ces titres deviennent actionnaires de la société émettrice et perçoivent des dividendes (au prorata du nombre d'actions achetées) lorsque la société émettrice produit des résultats positifs

Pour rappel : une action est un titre de propriété qui représente une part du capital d'une société.

3.2. Le marché obligataire

c'est un marché d'émission et de négociation de titres de créance d'entreprises privées, de collectivités locales, d'établissements publics ou d'États pour attirer des capitaux étrangers. Les investisseurs qui achètent ces titres deviennent créanciers de l'émetteur et ont droit au remboursement des intérêts et du principal en contrepartie d'un financement en fin de période (d'une durée égale ou supérieure à 1 an

3.3. Le marché monétaire

Sur ce marché, les institutions financières (banques centrales, banques traditionnelles, compagnies d'assurances, gestionnaires de fonds, etc.) peuvent investir dans leurs actifs ou se financer à court terme (avec une durée ne dépassant pas un an) avec un risque minimal et une liquidité. Nous distinguons deux types de marchés monétaires:

- **le marché interbancaire.**
- **le marché des titres** de créances négociables où sont échangés les billets de trésorerie, les certificats de dépôts, et les bons du Trésor.

3.4. Le marché des changes ou Forex (FOReign – EXchange)

C'est un marché interbancaire où sont vendus, achetés ou échangés les devises des différents pays.

3.5. Le marché des dérivés

³⁴ <https://www.compta-online.com/description-des-differents-types-de-marches-financiers>

C'est un marché où sont négociés les instruments financiers dérivés (ex: futures, forwards, swaps, options, warrants, etc.), ces instruments financiers permettent de couvrir le risque de variation du prix des actifs, de taux, ou de change.

3.6. Le marché des matières premières ou commodités

Il s'agit d'un marché de produits dérivés liés aux ressources naturelles telles que l'énergie (pétrole, gaz naturel), les métaux précieux (argent, or, platine, uranium, palladium, etc.), l'alimentation (café, sucre, blé, métaux), etc. Il s'agit d'un marché de gré à gré où les commerçants vont directement entre les vendeurs et les investisseurs.

4. La classification des marchés financiers selon la maturité du marché

- le marché primaire ;
- le marché secondaire.

4.1. Le marché primaire (ou marché du neuf)

Sur ce marché, les entreprises créent de nouveaux instruments financiers à la suite d'augmentations de capital, d'introductions en bourse ou d'émissions d'obligations sur ce marché

Sur ce marché sont émis de nouveaux instruments financiers créés par des sociétés suite à une augmentation de capital, une introduction en bourse ou une émission obligataire sur ce marché.

4.2. Le marché secondaire (ou marché d'occasion)

Sur ce marché sont négociés (acheter, vendre ou échanger) des instruments financiers précédemment émis sur le marché primaire

La classification des marchés financiers selon l'organisation

4.2.1. Les marchés réglementés ou organisés

Les marchés réglementés sont fortement réglementés pour limiter les activités frauduleuses et illégales ; Le rôle de ce marché :

- assurer la diffusion des ordres d'achat et de vente ;
- assurer la liquidité des ordres ;
- assurer la sécurité et le respect des règles de fonctionnement du marché.

4.2.2. Les marchés de gré à gré (OTC)

Au sein de ce marché, les transactions s'effectuent entre acheteurs et vendeurs sans avoir recours à un intermédiaire dans un marché boursier réglementé. Les instruments financiers négociés sur ces marchés ne sont pas cotés en bourse (ex : contrats à terme, CFD, etc.).

Le système financier international représente l'ensemble des mécanismes et institutions destinés à organiser le commerce international. Il a connu plusieurs changements et mutations très importants.

Section3 : Les risques liés au commerce international

Le commerce international correspond à l'ensemble des mouvements de biens (marchandises) entre les différentes zones économiques ethniques. D'une manière générale, le commerce international correspond au mouvement de tous les biens (biens) et services entre au moins deux pays. Considérez les flux de services, car leur part dans le commerce international augmente rapidement (en particulier les transports, le tourisme et les services aux entreprises). Généralement sous l'appellation « commerce international », on trouve tout ce qui concerne l'organisation des échanges entre deux ou plusieurs pays : logistique internationale, technologie douanière, solutions de financement (moyens de paiement pour le commerce international), gestion des risques liés à ces échanges (risque de change, fiscalité , juridique, politique...)³⁵.

1. Définition du commerce international

Le commerce international est un moteur de croissance pour le développement de tout pays. D'autres font le contraire, ciblant certains pays (marginalisation des pays en développement), certains secteurs (disparition de secteurs traditionnels comme le textile français) et même en termes d'emploi (montée du chômage)... et prônant alors le recours à des mesures protectionnistes. Dynamique du commerce international Elle s'apprend aussi à travers ses participants. L'État est un acteur central car ses actions, sous diverses formes, stimulent (par exemple la baisse des tarifs) ou au contraire restreignent (par exemple la protection non tarifaire) les échanges avec les autres pays. Mais les États ne sont pas les seuls à intervenir dans la dynamique du commerce international.³⁶

2. Les différents risques liés à l'export et l'import

2.1. Risques a l'exportation

2.1.1. Risque commercial³⁷

Ce risque naît de la faillite de l'acheteur, ou de sa détérioration financier ou refuser de respecter ses engagements, la gestion des risques joue un rôle très important pour l'entreprise, car plus l'entreprise est petite, plus Cette nécessité devient impérative. Les entreprises échouent pour de nombreuses raisons. Ils sont liés aux conditions économiques et à l'absence de politiques de prévention des risques. Les risques commerciaux peuvent être considérés comme des événements généralement sous le contrôle de l'acheteur, notamment :

- Insolvabilité ou Faillite
- Impossible de payer pour des raisons financières
- Défaut de longue durée : défaut ou refus de payer les biens reçus
- L'acheteur annule le contrat

2.1.2. Risque politique

³⁵ <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/commerce-international.html>

³⁶ <https://ses.webclass.fr/notions/commerce-international>

³⁷ <https://www.assurance-credit-entreprise.fr/glossary/risque-commercial>

Le risque politique est considéré comme l'ensemble des mesures étatiques extraordinaires et des événements politiques qui se produisent à l'étranger, tels que les guerres, les révolutions, les annexions territoriales, les troubles civils, les embargos, les nationalisations, etc. Cette situation peut notamment entraîner le défaut de paiement du débiteur et la perte, la saisie ou la détérioration des marchandises.³⁸

2.1.3. Risque de change ³⁹

Le risque de change concerne généralement les créances et les dettes sur contrats en cours ou à exécuter dans un futur proche. Les taux de change des devises étrangères fluctuent constamment et les entreprises peuvent être contraintes de transférer des fonds de leurs activités internationales dans des conditions plus défavorables que prévu initialement. Par conséquent, les entreprises doivent adopter des politiques de change pour :

- Atténuer l'impact négatif des fluctuations des taux de change sur l'approvisionnement et les ventes
- Meilleur contrôle des flux de trésorerie
- Faciliter son processus de tarification sur les marchés nationaux et internationaux. Afin de formuler une politique de change appropriée, une entreprise doit diagnostiquer les risques de change et leur importance relative, répertorier les outils disponibles sur le marché qui peuvent couvrir ces risques, comparer et itérer sur les outils, et sélectionner celui qui convient. Le plus pertinent..

2.1.3.1. les principales politiques de change :

- **Couverture naturelle** : Cela comprend la réalisation de la plupart de vos revenus et dépenses dans la même devise étrangère. Cependant, la société n'assume pas le risque des soldes des comptes fournisseurs et des comptes clients.
- **Couverture sélective** Son but est de formuler des politiques sur certains échanges de devises lorsqu'il est difficile de prévoir la demande à l'avance.
- **Couverture systématique** : La société cherche à développer des politiques sur toutes les bourses afin de supprimer l'impact des fluctuations monétaires sur les marges bénéficiaire

2.1.3.1. Les principaux outils de couverture de change :

- **Contrat à terme** : C'est une promesse entre deux parties qui détermine les conditions exactes d'achat et de vente d'un certain montant de devises (taux de change, date). Sous certaines conditions, des contrats peuvent être ouverts ou figés si un délai de livraison est nécessaire pour une plus grande flexibilité .
- **Swap** : Il vous permet de faire deux transactions croisés et simultanés du même montant. Ce produit est utilisé pour faire correspondre les devises étrangères entrantes et sortantes à différentes dates, ainsi que l'extension ou l'avance des contrats à terme. Par exemple, un swap permet l'achat immédiat d'un montant en devise étrangère pour payer un compte fournisseur en échange d'un contrat à terme qui permet de revendre la devise après réception de la créance. Ainsi, la différence entre les taux ne viendra que du point à terme et sera garantie.
- **Option vanille** : Il peut transférer le risque de change à un tiers en échange d'une

³⁸ <https://www.kmu.admin.ch/kmu/fr/home/savoir-pratique/import-xport>

³⁹ <https://www.desjardins.com/coopmoi/entreprises/fiches-conseils/quels-risques-lies-commerce-international>

certaines primes. La société se réserve le droit d'acheter une certaine quantité de devises à un tiers à un certain taux de change à une date prédéterminée. Ainsi, les entreprises peuvent bénéficier d'une appréciation favorable de la devise tout en étant protégées dans le cas contraire. Les primes ne sont pas remboursables.

2.1.4. Autres risques

Il existe de nombreux autres risques pouvant survenir au cours de l'exportation, tels que les risques d'incendie, de transport, etc...

2.2. Risque liés à l'importation

2.2.1. Redevances douanières

Il est conseillé de connaître à l'avance les frais à payer lors de l'importation de marchandises en Suisse. Pour cela, le plus simple est de se renseigner auprès du vendeur sur le numéro tarifaire applicable au produit, puis de consulter le Tarif Électronique Suisse (Tare) pour connaître le montant des droits, TVA et autres taxes. par les autorités douanières suisses. Le poids à vide détermine également si les marchandises nécessitent une licence d'importation. Il est également recommandé de comprendre la détaxe ou la déduction de la TVA étrangère⁴⁰

2.2.2. Les risques liés aux opérations de change

Une entreprise se trouve exposée au risque de change à l'occasion d'une transaction commerciale ou financière effectuée dans une autre monnaie avec l'étranger⁴¹

Il se définit comme un risque associé à toute transaction sensible aux variations de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre⁴²

Dans notre monde où la valeur de la monnaie varie en permanence, dès qu'une entreprise ou individu réalise une opération qui implique une entrée ou une sortie de devises (monnaie étrangère) dans les mois ou les années à venir, il existe un risque de change, car l'entreprise ou l'individu ne connaît pas à l'avance la contrepartie de ses entrées ou sorties de devises futures⁴³

2.2.3. Le risque « pays » ou politique

Pour tous événements politiques ou économiques susceptibles d'entraver le bon déroulement des opérations commerciales ou d'investissement :

- Risque de perturbation du marché
- risque de non-paiement, risque de non-transfert,
- Risque de pillage, expropriation, nationalisation.

C'est un risque combiné car il regroupe tous les risques qui pourraient affecter un pays. Il fait l'objet d'une analyse et d'une évaluation avant tout engagement extérieur. Ceci dans le cadre de ses opérations commerciales avec des pays aux politiques instables. L'importateur ou l'exportateur algérien supporte donc le risque pays

⁴⁰ <https://www.kmu.admin.ch/kmu/fr/home/savoir-pratique/import-xport/couverture-risques/risques-import-export.html>

⁴¹ G.Legrand et M.hubert ; la gestion globale du Risque de Change ;Economica ;Paris ;année 1992;page109.

⁴²

⁴³ G.Legrand et M.hubert ;Gestion des Opérations Import-Export ;Dunod ;Paris ;année2008 ;page107.

2.2.3.1. Les formes du risque politique

Vis-à-vis de leurs opérations d'importation-exportations, le risque politique peut se manifester de plusieurs façons : la non-récupération de créances sur un acheteur étranger, un appel injustifié de caution ou l'annulation d'un marché

1. non-récupération de créances sur un acheteur étranger
 - Défaut de paiement motivé par une pénurie de devises dans le pays de l'acheteur.
 - Retard dans le transfert des fonds ou un blocage de fonds décidé par les autorités du pays de l'acheteur ; certains pays peuvent même déclarer unilatéralement un moratoire de leurs paiements, qui inclut aussi les dettes commerciales

Incapacité des entreprises locales clientes à faire face à leurs obligations de paiement, en raison de la désorganisation de leur pays et de son administration, suite à de larges mouvements sociaux, un coup d'État ou des actions de guérilla.

2. Appel injustifié à caution Lors de l'entrée sur un marché étranger, plusieurs cautions peuvent être exigées par les autorités du pays d'accueil : cautions de soumission, de restitution d'acompte et de bonne fin. Elles atteignent parfois jusqu'à 30 % du montant total de l'exportation et peuvent créer des difficultés financières chez le fournisseur étranger concerné.
3. L'annulation d'un marché Elle peut résulter d'une décision du pays d'origine de l'entreprise ou du pays d'accueil visant à interdire, l'une, l'exportation et l'autre, l'importation considérée. Elle intervient en général, après la signature du contrat, mais avant la fabrication, et porte donc sur la période de fabrication

2.2.3.2. Autres composantes du risque politique

Risque de non-paiement Mis à part le paiement d'avance, l'exportateur supporte le risque de ne pas être payé par son client. Outre le litige commercial, le défaut de paiement résulte soit de la carence ou de la faillite de l'acheteur, soit du contexte politique et économique dans le pays de ce dernier

2.2.4. Risque souverain

Est se traduit par une défaillance d'un État vis-à-vis de sa dette extérieure libellée en monnaie étrangère auprès des prêteurs extérieurs et intérieurs comme il est libellé aussi aux monnaies locales en prix des résidents⁴⁴

2.2.5. Le risque de catastrophe naturelle

Il est lié à la survenance dans le pays de résidence de l'acheteur d'un cataclysme naturel qui est susceptible d'affecter directement l'activité et la solvabilité de l'acheteur et de l'empêcher de s'acquitter de sa dette

2.2.6. Risques liés au transport de la marchandise

⁴⁴ G.Legrand et M.hubert ;Gestion des Opérations Import-Export ;Dunod ;Paris ;année2008 ;Page 106.

Navigabilité du navire ;

- fautes nautiques.
- actes de sauvetage.
- faits non imputables au Transporteur.
- grèves, lock-out.
- vices propres de la Marchandise.
- vices cachés du navire.
- faute du chargeur.

Nous avons constaté que les risques liés aux opérations de commerce extérieur peuvent être engendrés par des raisons multiples, à savoir des raisons logistiques, commerciales, économiques, juridiques, naturelles, politiques,...etc. Nous avons pu constater aussi que ces risques peuvent revêtir plusieurs formes, des risques liés aux opérations de change, au financement du commerce extérieur, le risque pays,...etc. Au plus à ces principales formes, les risques liés au commerce extérieur peuvent aussi se manifester sous d'autres aspects

Conclusion

La globalisation financière est une modification du système financier étroitement liée aux modifications du mécanisme de croissance des pays capitalistes avancés, elle fait prévaloir le principe de la finance de marché, une nouvelle logique financière par rapport à la logique financière de l'époque où le financement de la croissance était assuré, principalement auprès des banques. Les investisseurs institutionnels sont les principaux acteurs de cette nouvelle finance⁴⁵

Les marchés financiers sont des plates-formes virtuelles ou physiques où les acteurs économiques négocient des produits financiers. D'une part, ces opérations permettent de financer l'entreprise. Les investisseurs, quant à eux, peuvent placer leur épargne et espérer des gains financiers ou patrimoniaux. Les actions, obligations et autres titres de créance sont émis par les États, les pouvoirs publics et les entreprises, puis acquis par des acheteurs sur ce que l'on appelle le marché primaire. Ces premiers acheteurs peuvent ensuite revendre les titres au comptant sur ce que l'on appelle un marché secondaire. Par exemple, lorsqu'une entreprise entre en bourse ou augmente son capital, elle est sur le marché primaire. Une fois la participation acquise, les négociations entre investisseurs ont lieu sur le marché secondaire⁴⁶

Tous les opérateurs qui effectuent des transactions au delà de leurs frontières sont exposés à une série de risques à savoir, le risque politique, juridique, de change, économique ..., etc.

Le commerce international au sens large implique inévitablement une série de risques. L'éloignement géographique et culturel n'est qu'une des raisons explicatives. Les importateurs et les exportateurs sont de vastes entreprises commerciales internationales qui impliquent inévitablement une gamme de risques. L'éloignement géographique et culturel n'est qu'une des raisons explicatives. Importateurs et exportateurs s'affrontent confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations du commerce international. Ces risques peuvent être liés aux modes de financement du commerce international, aux opérations de change⁴⁷.

⁴⁵ M.Aglietta ;la globalisation financière ; « l'économie mondial 2000 » édition la découverte ;collection repères ; paris ;année1999 ;page 52-67.

⁴⁶ <https://www.journaldunet.fr/patrimoine/guide-des-finances-personnelles>

⁴⁷ https://www.memoireonline.com/10/13/7570/m_Le-financement-et-le-risque-du-commerce-exterieur--etude-comparative-entre-le-credit-documentair9.html



Chapitre 2

Chapitre 02 : les techniques et l'instrument de paiement et de Financement

Introduction

Il existe différentes méthodes de paiement sont utilisées au niveau international.

Les opérateurs du commerce international devront choisir des instruments et des techniques de paiement adaptés parmi une variété de possibilités, plus ou moins complexes et onéreuses, et ils n'apporteront pas les mêmes garanties de sécurité aux exportateurs, dont la principale préoccupation est le paiement du client.

En fait, les intérêts des parties contractantes sont dans une certaine mesure contradictoire. Les importateurs veulent recevoir les marchandises au meilleur prix et payer le plus tard possible, de préférence après la livraison, tandis que les exportateurs veulent vendre à profit et n'expédier que après que l'acheteur ait payé, il recherche donc un La forme qu'il offre au maximum sécurité et rapidité de paiement.

Section01 : Les instruments de paiement utilisés dans le commerce international

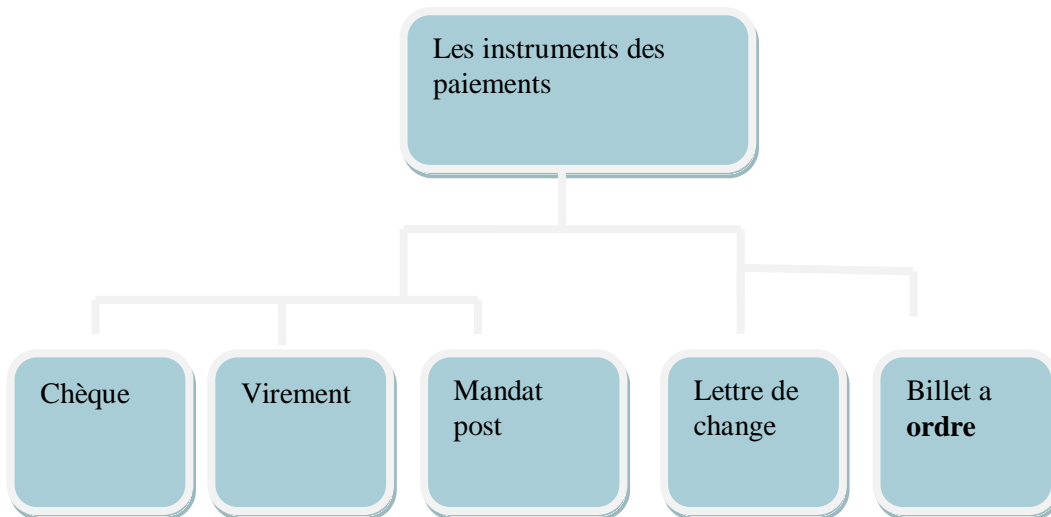
Section02 : les techniques de paiement à l'international

Section03 : les moyens de financement à l'international

Section1 : Les instruments de paiement utilisés dans le commerce international

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 :

Schéma N°1: des instruments des paiements



Source : conception personnelle.

1. Le chèque

1.1. Définition du chèque

Un chèque est un moyen de paiement par l'intermédiaire d'une banque ou d'un établissement financier, c'est une forme écrite par laquelle un titulaire de compte dit le tireur donne un ordre écrit à un banquier dit le tiré de payer une somme d'argent au bénéficiaire, ce mode de paiement peut être utilisé pour l'importation et l'exportation.⁴⁸

L'émission d'un chèque implique (03) trois parties:

- **Un tireur** : c'est la personne qui ordonne au payeur de payer le montant indiqué sur le chèque. Dans ce cas, le tireur représente la banque de l'acheteur.
- **Un tiré** : C'est la personne qui exécute l'ordre du tireur, pour le compte de la banque du vendeur
- **Un bénéficiaire**: c'est la partie qui reçoit le paiement (le vendeur)

⁴⁸ GHISLAINE Legrand, HUBERT Martini, Management des opérations de commerce international, 4ème édition – Dunod, Paris, 1999,

1.2. Les mentions obligatoires du chèque⁴⁹

Afin de traiter les chèques de manière sécurisée, nous avons adopté des normes strictes en matière de taille, de bande magnétique et de papier. Diverses mentions sont obligatoires. Pour être valables, les chèques comportent des informations pré-remplies, Vous devez remplir :

- le nom de la banque où le paiement doit être effectué (la banque qui vous a remis votre chéquier),
- Commandes payées par mot-clé
- Indiquez la date et le lieu où le chèque a été créé
- Montants en lettres (au milieu) et en chiffres (en haut à droite). S'il y a une différence entre ces deux montants, conservez le montant dans le texte,
- votre signature

1.3. Les types de chèque en commerce international⁵⁰

1.3.1. Le chèque d'entreprise :

Le chèque est tiré sur un compte bancaire et lorsque l'exportateur présente le chèque à sa banque, les provisions sur le compte de l'importateur peuvent être insuffisantes ou inexistantes et doivent être certifiées ou visées par la banque afin que l'exportateur ait l'assurance du paiement. Pour la banque.

1.3.2. Le chèque de banque :

L'émission de ce chèque a pour objectif d'apporter au bénéficiaire une garantie de risque commercial. Cependant, il ne protège pas contre le risque bancaire (la banque doit être solvable), le délai de paiement de ce chèque est de 03 ans et 20 jours (trois ans et vingt jours)

1.4. Les avantages et les inconvénients du chèque

1.4.1. Les avantages⁵¹

- Il représente un outil de paiement très utile et largement utilisé.
- C'est un outil de paiement peu coûteux
- Les exportateurs peuvent éviter le risque de non-paiement.

En utilisant le mécanisme du chèque SBF (hors Bonne Fin), l'exportateur créditera sa dette à réception du chèque sans attendre que la banque de l'importateur paie effectivement ses frais bancaires

1.4.2. Les inconvénients⁵²

Les chèques se caractérisent par plusieurs inconvénients

- Emission de chèques au gré de l'acheteur

⁴⁹ <https://www.lesclesdelabanque.com/particulier/les-mentions-obligatoires-du-cheque/>

⁵⁰ PEYRED Josette, gestion financière internationale, 4eme édition, vuibert, paris, 1999, p244.

⁵¹ Kebab kawthar, Salhi Sarah, Mémoire de fin d'études. Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, ENSSEA Promo 2011/2012 page 30.

⁵² Kebab kawthar, Salhi Sarah, Mémoire de fin d'études. Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, ENSSEA Promo 2011/2012 page 31

- Le temps de collecte est plus ou moins. Une fois le chèque émis, il est envoyé à l'exportateur qui le remet à sa banque afin qu'il soit présenté à la banque de l'importateur pour paiement.
- Si le chèque est libellé dans une devise étrangère, l'exportateur sera exposé au risque de change. Manque de sécurité : les chèques peuvent être volés, perdus ou même contrefaits
- Les chèques d'entreprise ne protègent pas les exportateurs du risque de non-paiement (chèques non provisionnés)

2. Le virement international

2.1. Définition

Un virement bancaire international est une facilité de paiement par laquelle un importateur demande à sa banque de transférer électroniquement une somme de son compte vers le compte d'un exportateur. Cette opération consiste donc à débiter un compte pour créditer l'autre. Lorsqu'un importateur demande à sa banque de transférer de l'argent à l'exportateur correspondant à sa créance sur l'exportateur, l'importateur est le donneur d'ordre (ou donneur d'ordre) et l'exportateur est le bénéficiaire.⁵³

2.2. Les différents types du virement international

Le virement est réalisé par :⁵⁴

2.2.1. Le virement SWIFT (society for worldwide interbank financial telecommunication)

Le réseau de paiements internationaux SWIFT est l'un des plus grands systèmes d'information financière au monde. Transfert Wise peut envoyer et recevoir certaines devises via SWIFT.

2.2.2. Le virement par courrier

L'ordre de virement est envoyé par voie postale, c'est-à-dire la remise physique du document ; par conséquent, le délai dépend plus ou moins de la distance et de l'organisation du réseau postal national concerné.

2.2.3. Le virement par télex

Le télex est plus rapide que le courrier et il offre également une plus grande sécurité, mais le support papier reste le véhicule de transmission et il existe un risque d'erreur. Avec l'expansion des échanges internationaux, il y a un risque de congestion, limitant la transmission du télex.

2.3. Mentions du virement international⁵⁵

- Nom et prénom du donneur d'ordre.

⁵³ NAJI .J, commerce international : mondialisation, enjeux et applications, 2ème édition, Québec, 2009, p 475

⁵⁴ REHAYEM : « technique du commerce international » édition FOUCHER, 2002, P90

⁵⁵C.BOURSOUTI.N.DJELLAB. «Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire CAS : CPA de Bordj Menaiel » UNIVERSITE MOULOU D MAMMERIDE TIZI-OUZOU promotion2018 /2019 Page45

- Le numéro de compte du donneur d'ordre.
- Le nom de la banque du donneur d'ordre.
- Le nom et prénom du bénéficiaire
- Le numéro de compte du bénéficiaire ;
- Le nom de la banque chez laquelle sera effectué le virement ;
- Le montant du virement en lettres et en chiffres.

2.4. Les avantages d'un virement international⁵⁶:

- La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées.
- Le virement est très rapide et ne coûte pas cher
- La facilité d'utilisation
- Le système fonctionne en continu et assure une bonne traçabilité de l'opération
- Fonctionne 24heures sur 24

3. La lettre de change ⁵⁷

3.1. Définition

Une lettre de change (aussi appelée lettre de change) est un effet de commerce négociable par lequel l'exportateur (tireur) donne ordre à l'importateur (payeur) ou à son représentant (son banquier) de lui payer à une date précise Un certain montant L'exportateur envoie la lettre de change à l'importateur pour que ce dernier la retourne pour acceptation, c'est-à-dire pour signature.

Avec une lettre de change, l'exportateur accorde à son client un délai de paiement plus ou moins long. Il peut lui-même mobiliser le crédit auprès de la banque en se renseignant

Remise sur ce mandat postal. Le porteur de la lettre de change peut également la conserver et l'encaisser à son échéance, voire la remettre au créancier par voie d'endossement.

Soutenu par des banquiers de premier ordre pour s'assurer que les paiements sont dus. Il s'agit d'une promesse faite par un tiers ou signataire de la lettre de change de constituer une garantie en vertu de la lettre de change. L'endossement peut porter sur le montant total de la traite ou sur un montant partiel. Sur la base de ce mécanisme, il convient d'interroger l'acheteur sur l'engagement d'aval de sa banque immédiatement après la signature du contrat .

3.2. Les mentions obligatoires de la lettre de change

- La dénomination de la lettre de change ;
- Le montant de payer une somme déterminée ; Le nom du tiré ;

⁵⁶« document virement à l'international » <https://www.capital.fr/votre-argent/virement-international>

⁵⁷ LASARY, le commerce international, édition Dalloz, Belgique, année 2005, p158

- La date et le lieu de paiement
- Le nom du bénéficiaire et la signature du tireur.

3.3.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.
-

3.4. Avantages et inconvénients de la lettre de change

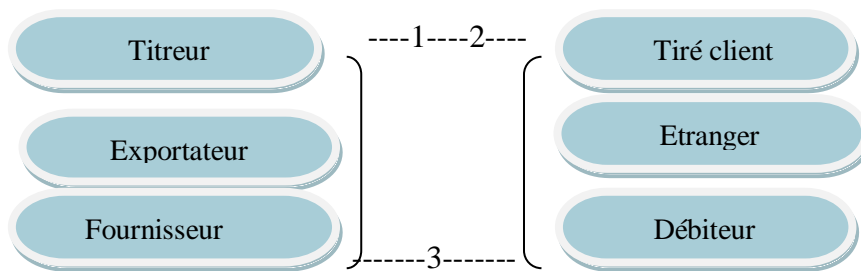
3.4.1. Avantages

- L'effet est émis à l'initiative du vendeur (le créancier) ;
- Il matérialise une créance qui peut dans certain cas,
- être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque.

3.4.2. Inconvénients

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

Schéma N°2: d'utilisation de la lettre de change



- 1-Emission de la lettre de change par le tireur
- 2-Envoi aux clients débiteurs pour acceptation
- 3-Retour aux fournisseurs après l'acceptation

Source : LEGRANG-G, MARTINI-H« management des opérations de commerce international »,2ème édition, DUNOD, paris, 2005, page 333.

2. Le billet à ordre

4.1. Définition⁵⁸

Un billet à ordre est un effet de commerce émis à l'initiative de l'acheteur (souscripteur), qui s'engage à payer à son créancier, le vendeur (le bénéficiaire), une somme à vue ou à une date déterminée. sur le Après que la banque présente le chèque de banque .

4.2. Les mentions obligatoires du billet à ordre⁵⁹

Le billet à ordre doit porter six mentions obligatoires :

- La mention : billet à ordre.
- L'engagement de payer et le montant à payer.
- La date du paiement.
- Le lieu de paiement, par l'indication exacte des coordonnées bancaires du souscripteur(RIB) et la domiciliation en clair.
- La signature du souscripteur.
- L'indication de la date et du lieu où l'effet de commerce est créé.

4.3. Les avantages et les inconvénients du billet à ordre⁶⁰

Le billet à ordre plusieurs avantages et inconvénients :

4.3.1. Les avantages

- Il sert de reconnaissance de dettes ;
- Il précise exactement la date de paiement ;
- Il permet l'escompte (par la mobilisation).

4.3.1. Les inconvénients

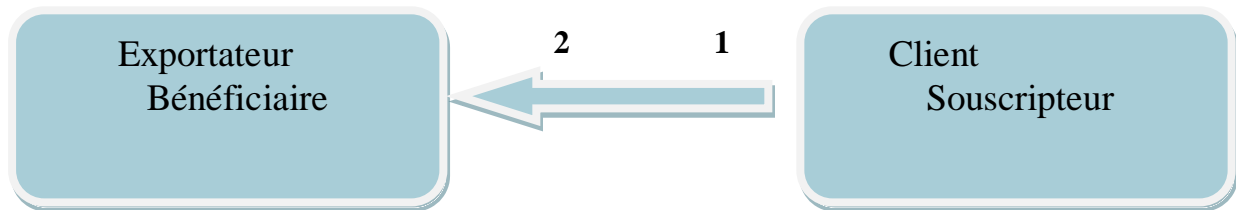
- Il émet à l'initiative de l'acheteur ;
- Il est soumis au risque de non-paiement ;
- Il est soumis aussi au risque de change

⁵⁸ LAZARY, «le commerce international». Ouvrage imprimé à compte d'auteur, 2005.p127

⁵⁹ J.M.Benammar, «Techniques du commerce international »édition Techniplus.Yvelines, 1995, p 120

⁶⁰ Sofi .Y et RAMDANE .M ,Mémoire fin d'étude »les techniques et les moyens de financement du commerce international »,2016/2017, Page67

Schéma N°3: utilisation du billet a ordre.



- 1- émission du bille à ordre par le client souscription au profit du bénéficiaire exportateur
- 2- transmission du bille a ordre.

Source : LEGRAND-G MARTINI-H. « management des opérations de commerce international », 2ème éd, DUNOD, paris,2005, p333.

5. Le mandat poste international⁶¹

Il peut prendre trois formes : un mandat-poste ordinaire, un mandat-poste versé sur un compte postal et un mandat-poste électronique. En raison de restrictions géographiques, ce mode de paiement est rarement utilisé dans le commerce international, d'autant plus qu'il existe également des autorisations limitées qui peuvent être transférées par ce moyen. Laissez le soin à l'acheteur de prendre l'initiative ; pour cela, recommandez aux entrepreneurs qui se connaissent. En ce qui concerne les contrôles, les exportateurs préfèrent les chèques certifiés pour éviter les inspections NSF. Enfin, deux lettres de change (une lettre de change et un billet à ordre, mais la première est activement utilisée par l'exportateur, mais doit être endossée pour se protéger du risque de non-paiement.

Il existe plusieurs moyens de paiement a la disposition qui sont a la disposition pour régler les transactions.

Section02 : les techniques de paiement à l'international

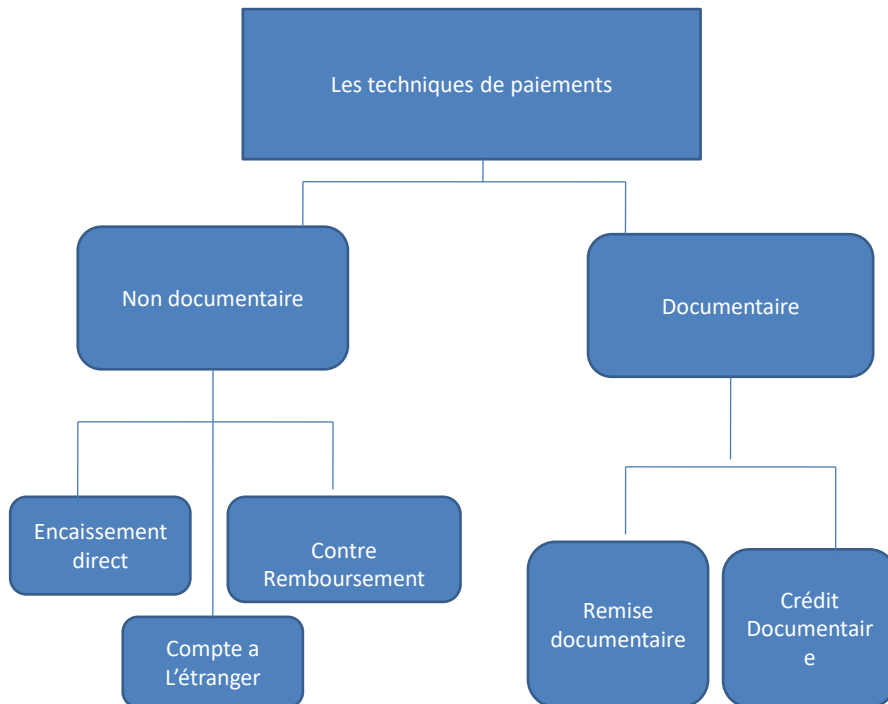
La techniques de paiement fait référence à la procédure à suivre pour effectuer un

⁶¹ C.BOURSOUTI.N.DJELLAB. «Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire CAS : CPA de Bordj Menaiel » UNIVERSITE MOULOUD MAMMERIDE TIZI-OUZOU promotion2018 /2019 Page 49.

paiement, et donc aux conditions d'utilisation de l'instrument de paiement résultant de l'accord.

1. Les techniques de paiement documentaire

Schéma N°4 : les techniques des paiements



1.1. Le crédit documentaire

(Credoc) est l'engagement bancaire de payer un montant défini au fournisseur d'une marchandise ou d'un service, contre la remise dans un délai déterminé, des documents conformes aux attentes de l'acheteur. C'est au moment de la rédaction du contrat commercial de vente que vous stipulerez un mode de paiement par crédit documentaire⁶²

1.2. La remise documentaire

C'est une technique de paiement documentaire par laquelle l'exportateur donne l'ordre à sa banque (la banque remettante) de remettre les documents justifiant l'expédition de la marchandise à l'importateur étranger par l'intermédiaire de sa banque (banque présentatrice) cette technique est soumise à des règles (RUE 522) de la chambre du commerce international qui précisent les droits et obligations des parties et la nature de l'examen des documents, les banques ne donnent aucun engagement de paiement, elles examinent les documents en vérifiant qu'ils correspondent à la liste énoncée dans le mondât reçu du fournisseur c'est-à-dire du créancier⁶³.

⁶² Y.SIMON.S.MANNA : « technique financières internationales », édition economica, année 2002, page 324.

1.2.1. Les intervenants de la remise documentaire⁶⁴

- **Le donneur d'ordre** : qui est l'exportateur il vend la marchandise et met en place la remise documentaire selon les conditions du contrat ;
- **La banque remettante** : qui est la banque de l'exportateur elle reçoit le mandat de transmettre les documents à la banque de l'importateur contre présentation des documents (soit D/P) soit (D/A) ;
- **La banque présentatrice** : qui est la banque de l'importateur elle reçoit un mandat de
- **la banque remettante** pour ne livrer les documents que contre paiement ou engagement de paiement ;
- **L'acheteur** : qui est l'importateur.

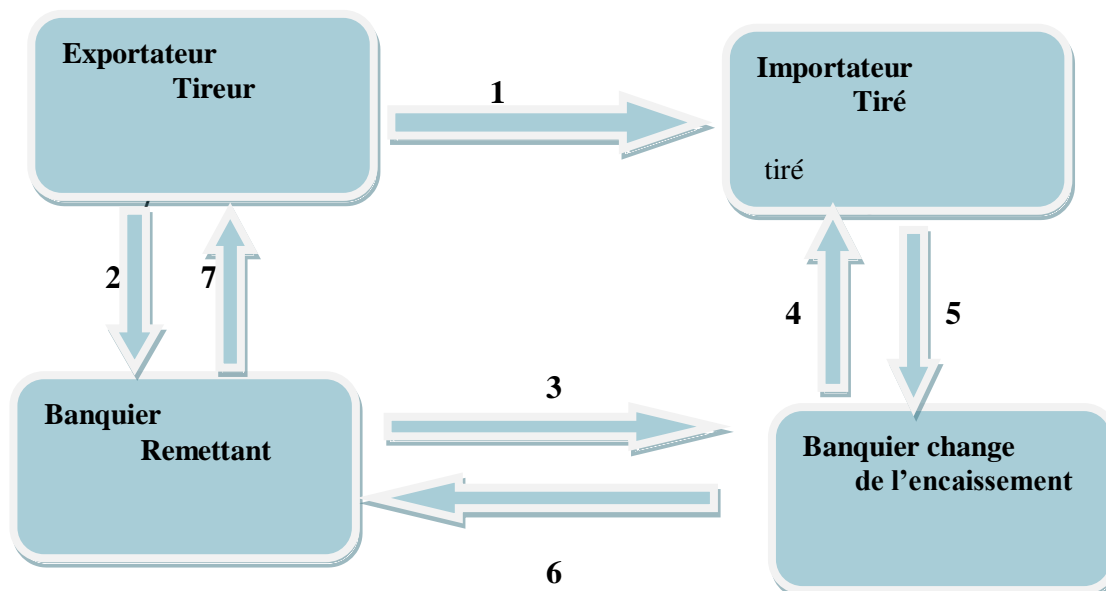
1.2.2.. Les formes de réalisation de la remise documentaire

A la réception des documents la banque remettante doit vérifier la forme de la remise documentaire devant être précisés sur l'ordre d'encaissement et qui peut revêtir l'une des formes suivantes⁶⁵

1.2.2.1. Documents contre paiement (document against paiement D/P)

Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur qui reste néanmoins soumis au risque de refus des documents et de la marchandise par l'acheteur. La banque présentatrice ne remet les documents au tiré que contre paiement immédiat.

Schéma N°05 : la remise documentaire contre paiement



1. Marchandises expédiée 3. Document 5. Paiement
2. Document 4. Document 6. Règlement 7. Paiements

⁶⁴ Page 54 Mémoire Le financement des importations par la remise documentaire Cas du pratique : CPA agence 120 de TIZI OUZOU Melle MOUDOUD Lynda2018/2019

⁶⁵ DESCAMPS-C, SOICHOT-J « économie et gestion de la banque », édition EMS paris, 2002.

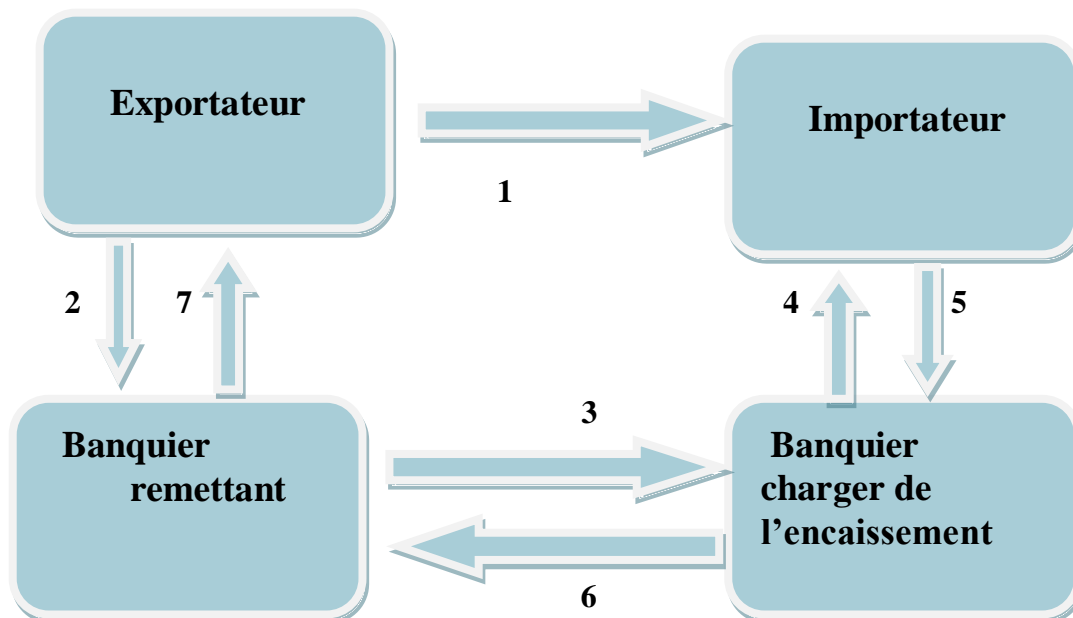
Source : PP.Monod : « moyens et techniques de paiements internationaux p.59 »

- L'exportateur expédie la marchandise à l'importateur
- il remet les documents à son banquier
- le banquier envoie les documents au banquier chargé de l'encaissement
- Règlement du banquier remettant par le banquier l'encaissement
- paiement de l'exportateur par le banquier remettant

1.2.2.2. La remise des documents contre acceptation (documents against acceptance D/A)

La banque présentatrice ne délivre les documents à l'importateur que s'il accepte une ou plusieurs traites qui seront payés à échéance.

Schéma N°06: La remise documentaire contre acceptation



Source : PP. Monod : « moyens et technique de paiement international »page59

- l'exportateur expédie les marchandises vers le pays de l'importateur
- il remet les documents exigés
- le banquier remettant envoie les documents à la banque chargée de l'encaissement
- l'importateur ne dispose pas des documents qu'après avoir signé
- le banquier chargé de l'encaissement remet les documents à son client importateur pour qu'il puisse retirer la marchandise
- le banquier remettant paiera l'exportateur à l'échéance de la traite après avoir transféré des fonds par la banque de l'importateur.

1.2.2.3. La remise des documents contre une lettre d'engagement

Dans ce cas la banque présentatrice remet les documents à l'acheteur contre une lettre d'engagement dont l'énoncé est fixé par la banque remettante ou le donneur d'ordre par cette lettre le tiré s'oblige à payer le montant de l'encaissement à une date précise.

1.2.3. Les étapes de déroulement de la remise documentaire⁶⁶ :

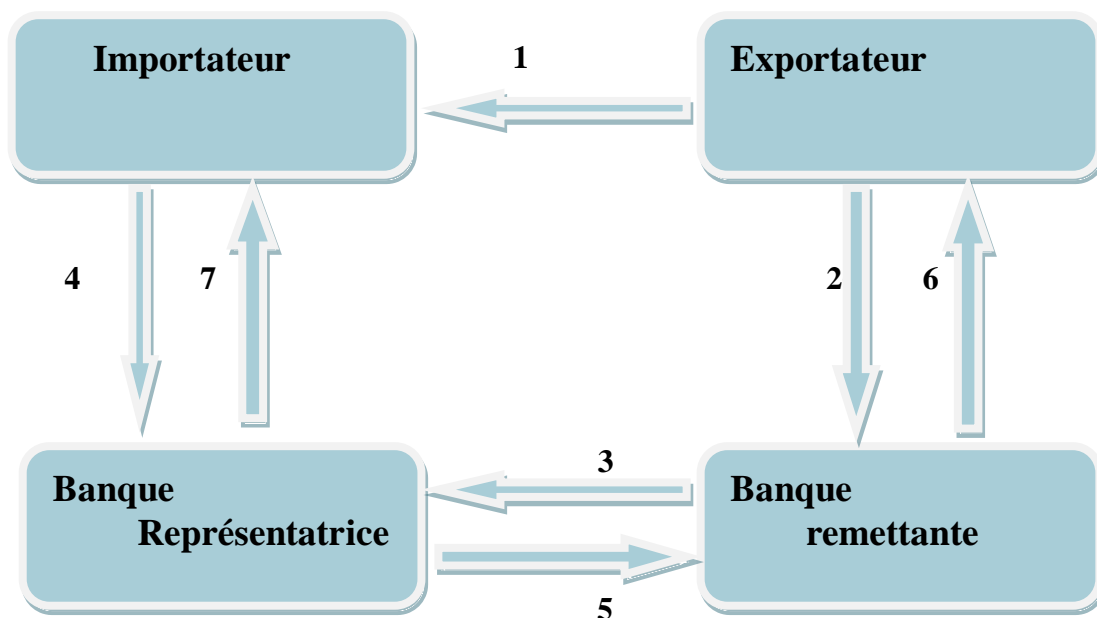
On distingue sept étapes de la remise documentaire

Le vendeur expédie les marchandises dans le pays de l'acheteur, obtient les documents d'expédition et établit les documents restants ;

- Remettez les documents à la banque de remise, la banque de l'exportateur
- La banque expéditrice envoie les documents et instructions à la banque présentatrice, généralement sa banque correspondante dans le pays de l'acheteur
- La banque présentatrice remet les documents à l'acheteur contre paiement ou acceptation d'une ou plusieurs lettres de change
- L'acheteur paie ou accepte des factures en échange de documents livrés
- La banque présentatrice paiera à son tour ou enverra la traite acceptée à la banque d'encaissement
- Paiement final par la banque de remise

1.2.4. Le fonctionnement de la remise documentaire

Schéma N°07: fonctionnement de la remise documentaire



On distingue six étapes dans cette procédure⁶⁷

⁶⁶ Mémoire Le financement des importations par la remise documentaire Cas du pratique : CPA agence 120 de TIZI OUZOU Melle MOUDOUD Lynda2018/2019 Page 55.

- **Étape 1** : Le vendeur expédie la marchandise vers le pays de l'acheteur et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque représentative.
- **Étape 2** : Les documents sont remis à la banque remettante : C'est la banque de l'exportateur dans le pays d'origine
- ✓ **Étape 3** : La banque remettante transmet les documents et la lettre d'introduction à la banque représentatrice dans le pays de l'importateur
- ✓ **Étape 4** : La banque représentatrice remet les documents à l'importateur soit contre paiement ou acceptation d'une ou plusieurs traites. En acceptant les documents, on dit que l'acheteur lève les documents, ceux-ci lui permettent de réceptionner les marchandises.
- ✓ **Étape 5** : La banque représentatrice transmet le paiement ou la traite acceptée à la banque remettante.
- ✓ **Étape 6** : La banque remettante procède au paiement de l'exportateur ou lui remet la traite acceptée.

1.2.5. Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire⁶⁸

1.2.5.1. Les avantages

- L'acheteur ne pourra retirer la marchandise à la douane sans avoir préalablement réglé le montant de l'escompte documentaire auprès de sa banque ;
- Le programme est plus souple qu'un crédit documentaire en termes de documents et de dates.
- faible coût. - Il s'agit d'un mode de paiement flexible et à moindre coût par rapport à un crédit documentaire ;
- Pour les importateurs, il offre quasiment la même garantie qu'un crédit documentaire
- Dans certains cas, l'importateur peut inspecter la marchandise avant paiement ou acceptation de la traite.
- En utilisant une lettre de change, l'importateur peut prendre possession des marchandises avant que le paiement effectif ne soit effectué. Il peut profiter de la vente et obtenir suffisamment d'argent pour payer son mandat. Ainsi, la remise documentaire peut constituer un mode de financement

1.2.5.2. Les inconvénients

La remise documentaire comprend également les inconvénients suivants :

- Cette technique ne protège pas les exportateurs du risque de change - Si le client ne se présente pas, la marchandise sera réparée. Il devait être vendu à bas prix sur place ou rapatrié, donc encore une fois les frais de port étaient payés. Dans ce cas, il est important que le vendeur, dans la lettre d'instruction, explique à la banque

⁶⁷ G. LEGRAND & H. MARTINI, « Management des opérations du commerce international », 6ème édition, DUNOD PARIS, 2003, p 100.

⁶⁸ Mémoire Le financement du commerce extérieur par crédit documentaire : Cas d'une opération d'importation initiée par l'ENIEM, exécutée par la BEA de Mr abdou lounas et DJENNAD Nassim 2014 /2015 Page 23

présentatrice les démarches à entreprendre pour conserver la marchandise dans le cas où le client ne prendrait pas les documents ;

- Les acheteurs peuvent énumérer de nombreuses raisons de non-paiement. C'est pourquoi il est fortement recommandé de faire un dépôt dans l'ordre pour éviter cela ;
- Aucun engagement de la banque intervenante. L'entreprise peut pallier cette difficulté en demandant à l'importateur l'approbation bancaire de sa traite (en cas de remise par document d'acceptation)
- Cette technique est fortement soumise au risque politique. Si l'entreprise la destine vers un marché instable, il lui est conseillé de contracter une assurance-crédit.

2.1. Les techniques de paiement non documentaires

Si les techniques de non-documentation ne posent pas de problèmes particuliers dans leur mise en œuvre, alors elles ne disposent pas du même mécanisme de collecte de documents. Nous avons identifié les difficultés que ces technologies de paiement peuvent engendrer suite à une documentation non conforme. Cependant, ils assurent un équilibre entre les obligations de l'acheteur et les obligations du vendeur, notamment dans le cas d'un crédit documentaire.⁶⁹

2.1.1. L'encaissement direct⁷⁰

Si les techniques de non-documentation ne posent pas de problèmes particuliers dans leur mise en œuvre, alors elles ne disposent pas du même mécanisme de collecte de documents. Nous avons identifié les difficultés que ces technologies de paiement peuvent engendrer suite à une documentation non conforme. Cependant, ils assurent un équilibre entre les obligations de l'acheteur et les obligations du vendeur, notamment dans le cas d'un crédit documentaire.

Il existe quatre types d'encaissement direct :

2.1.1.1. L'encaissement simple :

Inclut les documents commerciaux collectés directement par les importateurs. Ces derniers s'engagent à payer directement sans attendre la réception des marchandises.

2.1.1.2. Le paiement à la commande :

Ce montant équivaut à un acompte, ce qui traduit la confiance absolue de l'importateur en son chargeur et profite pleinement à l'exportateur

2.1.1.3. L'encaissement à la facturation :

L'importateur reçoit une facture commerciale de son exportateur, qui peut être payée sur demande ou à l'échéance avec un instrument de paiement.

2.1.1.4. L'encaissement ex usine

C'est le paiement dès que la marchandise est prête à être expédiée pour éviter les retards dus à

⁶⁹ LASARY : « le commerce international a la portée de tous », édition 2005, p197

⁷⁰ Mémoire Le financement du commerce extérieur par crédit documentaire : Cas d'une opération d'importation initiée par l'ENIEM, exécutée par la BEA de Mr abdou .l et DJENNAD N 2014 /2015 Page 18

la date de départ de l'expédition et à sa durée.

2.2. Le contre remboursement (CR)

2.2.1. Définition du contre remboursement :

Appelé C.O.D (paiement à la livraison). Cette technique donne au transporteur ultime des marchandises le pouvoir financier d'agir en tant qu'intermédiaire. Le transporteur ne livrera les marchandises à l'importateur qu'après le paiement, de sorte que le transporteur sera responsable de percevoir le prix et de le réexpédier au nom du vendeur. La technologie est utilisée pour les petites transactions et peut être payée en espèces, par chèque ou par acceptation de mandat.⁷¹

2.2.2. Le mécanisme du contre remboursement

Cette technique de paiement fonctionne selon les étapes suivantes :

1. Le vendeur expédie la marchandise par l'intermédiaire d'un transitaire et ne livre la marchandise qu'à réception du paiement ;
2. Le transitaire exige le paiement sur présentation de la marchandise à l'acheteur ;
3. Après paiement, le transitaire livre la marchandise à l'acheteur : c'est la livraison ;
4. Le transitaire envoie le paiement à son commettant : le vendeur

2.2.2.1. Les avantages et les inconvénients du contre remboursement⁷²

2.2.2.2. Les Avantages

- Le paiement à la livraison s'intéresse à la vente aux particuliers dans le cas de la vente par correspondance.
- C'est une technique de paiement simple, rapide et sécurisée.

2.2.2.3. Les inconvénients

Le principal risque pour l'exportateur est que sa marchandise soit rejetée par l'acheteur, et il y a plusieurs raisons à ce rejet:

Éjectée par l'acheteur, et il y a plusieurs raisons à ce rejet :

- Biens endommagés;
- les marchandises ne correspondent pas à la commande ;
- L'acheteur n'a pas obtenu de licence d'importation ;
- L'acheteur ne reçoit pas la devise demandée.

2.3. Le compte à l'étranger

Lorsque la banque de client dispose d'une filiale ou d'une succursale dans le pays de l'importateur, ce client a la possibilité d'y ouvrir un compte. C'est une technique très intéressante, lorsque l'exportateur exporte couramment vers un pays et, de surcroît pour des

⁷¹ Document « définition de paiement contre remboursement- Le dico du commerce » <https://www.glossaire-international.com>

⁷² « Document contre remboursement » <https://www.blog.shippypro.com/fr/cod-avantages-inconvenients>

sommes importantes.⁷³

Tableau 1: présenter la différence entre le Credoc et la remise documentaire.

les éléments communs.	les éléments de différence	
	Le crédit documentaire	La remise documentaire
Ce sont des techniques de paiement .	C'est le moyen le plus utilisé parce que c'est le moyen le plus sûr .	S'utilise seulement dans les opérations qui se connaissent donc la confiance existe .
Dans les deux modes il existe l'intervention des banques	Il offre le maximum de sécurité et de garanties.	L'ordre de l'ouverture de l'opération R-doc se fait par l'exportateur
La vérification des documents se fait sur le contenu et la qualité	Le règlement de transaction se fait selon deux possibilités : le règlement au comptant ou au crédit	Le règlement de transaction se fait au comptant (à vue ou par acceptation)

La source : G .LEGRAND et MARTINI, Management des opérations du commerce international », 6ème édition, DUNOD PARIS, 2003, page 113.

Lors d'une transaction internationale il faudrait connaître toutes les techniques de paiements et choisir la plus correspondante selon les différents critères négociés entre les parties contractantes

Section 3 : les moyens de financement à l'international

Il existe des modes de financement pour les exportations et d'autres modes de financement pour les importations. Afin d'assurer la sécurité de paiement des clients étrangers, le vendeur adopte des modes de financement pour prévenir les problèmes avant qu'ils ne surviennent. Dans cette section on va citer les différents moyens de financement.

1. Les moyens de financement à l'exportation

1.1. L'Avance En Devises

Une avance en devises est une avance en espèces pour le montant que vous exportez. Il vous

⁷³ G .LEGRAND et MARTINI, op. cit p99.

permet de financer des créances tout en faisant face au risque de change de votre entreprise.⁷⁴ Financement bancaire en espèces pour les exportateurs offrant des conditions de paiement aux acheteurs étrangers. Il s'agit d'un exportateur qui fait des créances en devises sur des clients étrangers pour que leurs banques leur fournissent un crédit de trésorerie à court terme. Les intérêts du prêteur sont payés lorsque l'avance est remboursée et sont calculés ex post comptés⁷⁵

1.2. Crédit fournisseur

Il s'agit d'un crédit à moyen et long terme accordé par l'exportateur à son acheteur dans le cadre de son contrat commercial. L'objet du contrat doit être l'exportation de biens et/ou de services. L'entreprise contacte alors sa banque pour refinancer le crédit accordé au client⁷⁶

Il s'agit d'un prêt bancaire émis par une banque à un fournisseur (exportateur) aux fins de paiement différé à un acheteur (importateur).

Les fournisseurs peuvent ainsi escompter leurs dettes puis percevoir les paiements dus par les acheteurs étrangers pour rembourser la banque lors de la livraison des marchandises exportées.

Le fonctionnement : Ce crédit fournisseur couvre essentiellement la différence de trésorerie entre le préfinancement et les versements échelonnés spécifiés dans le contrat

Le montant du prêt (capital + intérêts) est égal au montant de la dette payable sur une base régulière. Pour que l'escompte soit possible, la créance doit être commerciale, exigible et issue d'un contrat d'exportation

Les conditions de crédit des fournisseurs varient généralement de 18 mois à 7 ans. S'il s'agit d'un prêt à long terme, il peut être supérieur à 7 ans.

Le crédit fournisseur peut être payé en plusieurs fois. L'exportateur mobilise les comptes débiteurs en raison d'une livraison partielle due à l'exécution du contrat d'exportation.⁷⁷

1.3. Crédit acheteur⁷⁸

Le crédit acheteur est une technique de financement du commerce international. Il s'agit d'une lettre de crédit émise par une banque française directement à un acheteur étranger ou sa banque sous la garantie de la Coface, permettant de régler le fournisseur au comptant.

Le crédit acheteur est une procédure gérée par les pouvoirs publics (DGTPE, COFACE, etc.), dans le cadre des exigences de l'arrangement OCDE, et dans le cas des crédits à l'exportation, les signataires s'engagent à respecter cette procédure. Cette disposition détermine:

- Cotisation (en principe 85% de la partie française du contrat),
- Durée de remboursement (2 à 10 ans),
- Taux de crédit.

1.3.1. Les avantages du crédit acheteur

1.3.1.1. Pour l'importateur (acheteur)

Le crédit acheteur peut permettre à un acheteur étranger de se financer à un taux plus attractif que ce qu'il peut obtenir dans son pays d'origine. C'est un argument qui peut être déterminant dans la négociation d'un contrat commercial.

⁷⁴ <https://banqueentreprise.bnpparibas/fr/international/financement-de-votre-activite-a-l-international/avance-en-devises>

⁷⁵ « Avance en devise » <https://www.vernimmen.net/Pratiquer/Glossaire/definition/Avance>

⁷⁶ Le crédit fournisseur <https://www.glossaire-international.com>

⁷⁷ « Document fonctionnement de crédit fournisseur » <https://leasing.ooreka.fr/astuce>

⁷⁸ « Document Crédit acheteur » <https://www.groupe-credit-du-nord.com>

1.3.1.2. L'acheteur peut en outre bénéficier :

- des conditions de crédit plus longues que celles proposées par les banques de son pays,
- Possibilité d'inclure les primes COFACE dans le financement.
- Pour les exportateurs (vendeurs)
- L'exportateur a, quant à lui, l'avantage :
- Payer en espèces
- Exonérer ses acheteurs étrangers du risque financier, du suivi administratif des paiements et de la responsabilisation des débiteurs défaillants,
- Supprimer les comptes débiteurs du bilan

2. Moyens de financement à l'importation

2.1. Le crédit bail

Le crédit-bail est un mode de financement d'un investissement : c'est l'équivalent commercial de la location et de l'achat d'options. Plus connu sous le nom de "location", il s'agit d'une opération financière dans laquelle un organisme de crédit appelé "crédit bailleur" loue des biens d'équipement, tels que fonds de commerce, outils, voitures, flottes ou biens immobiliers, à créditer des locataires⁷⁹

Le crédit-bail est un mode de financement des immobilisations. Cette immobilisation comprend tous les biens durables détenus par l'entreprise sur plusieurs exercices comptables et non destinés à la revente. Ces matières premières représentent des investissements réalisés pour développer le potentiel de production d'une entreprise.⁸⁰

2.1.1. Les avantages du crédit-bail

Le crédit-bail s'avère être un avantage important pour les entreprises utilisant ce mode de financement. L'avantage de la location réside dans trois points principaux

- Contribution personnelle
- Ne change pas la dette
- Réductions d'impôt.

2.1.2. Les inconvénients du crédit-bail

Le crédit-bail présente également des inconvénients, comme tout processus de prêt. Le crédit-bail est conçu pour vous garantir la meilleure expérience et vous aider à répondre aux besoins de votre entreprise,

- le processus peut être plus coûteux qu'un prêt traditionnel.

2.2. L'affacturage

⁷⁹ « Document crédit bail » <https://www.dictionnaire-juridique.com/definition/credit-bail>

⁸⁰ « Document crédit bail » <https://www.weareclimb.fr/guides/credit-consommation/le-credit-bail-definition>

L'affacturage est un mode de financement et de recouvrement mis à la disposition des entreprises qui consiste à confier à un organisme tiers (établissement de crédit spécialisé) la gestion de leur dette pour des avantages tels que le remboursement anticipé⁸¹

2.2.1..Les intervenants dans l'affacturage ⁸²

- **Le Factor** : c'est la personne qui fournit le service. Elle doit remplir certaines conditions pour donner un maximum de garanties à ses membres. Elle doit d'abord obtenir le statut d'organisme de crédit et l'agrément du CECEI (art. 15 L. 24.1.1984). Deuxièmement, il doit passer les inspections de la Commission bancaire.
- **Le client** : C'est la personne qui bénéficie de l'exécution de l'élément contrat. Il doit répondre à un certain nombre de critères pour bénéficier de l'affacturage. Ces critères dépendent de l'institution financière :
 - Chiffre d'affaires minimal
 - Taille de l'entreprise
 - Secteur d'activité
 - Nombre de clients et de factures
 - Qualité financière du client
 - Montants minimum et moyen des factures
 - La solvabilité de l'entreprise
 - Conditions de paiement (espèces, conditions de crédit : 30, 45, 60, 90 jours)
 - Processus d'exploitation et de facturation C'est pourquoi il est nécessaire d'avoir un aperçu rapide de ces normes avec des comparateurs.
- **Les débiteurs** : C'est le point le plus important. Car le financement dépend principalement de la solvabilité du client suiveur. Pour les débiteurs éligibles, la société d'affacturage les contactera directement pour son compte (si la facture est cédée au factor) ou pour le compte de ses adhérents (si la créance n'est pas garantie) en subrogation.

2.3. Le forfaitage ⁸³

Le forfaitage est une technique de financement qui consiste en la cession (vente) sans recours (vous transférez le risque) de créances commerciales détenues sur un client étranger. Ces créances, dont les délais de paiement vont de 1 mois à 10 ans, sont donc assorties d'une garantie bancaire. Vous êtes payés comptant du montant de ces créances tout en étant dégagés de tous les risques liés à ces opérations.

2.3.1. Les caractéristiques principales

- Un taux forfaitaire s'applique aux créances commerciales détenues à l'étranger avec des conditions de paiement allant de 1 mois à 10 ans
- Les créances ne sont pas globalisées

⁸¹ « Document l'affacturage » <https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier>

⁸² <https://www.affacturage.fr/assistance/fonctionnement-affacturage>

⁸³ « Document forfaitage » <http://www.assurance-credit-verzekering.be>

- Le financement est accompagné d'une garantie bancaire irrévocable émise par la banque de l'importateur
- Les paiements uniques sont disponibles pour tous les types de créances (effets, lettres de change, crédits documentaires, billets à ordre, etc.).

2.3.2. Les particularités

- Il vaut mieux laisser le « forfeiter » dans la négociation commerciale prendre en compte les frais afférents, les conditions du crédit accordé, obtenir son accord sur la qualité des garanties bancaires étrangères...

2.3.3. Les avantages

- Rapidité de mise en œuvre
- Financement immédiat de la dette commerciale
- Possibilité d'accorder aux acheteurs des délais de paiement plus longs
- Transfert du risque de change à une société "package"
- Transférer le risque de non-paiement
- Administration simplifiée et remise du processus de collecte au "confisler"
- Ses coûts peuvent être inclus dans les transactions commerciales

2.4. La Mobilisation de créances nées sur l'étranger (MCNE)

Correspond au financement à court terme des créances des banques sur les entreprises exportatrices. Elle est réalisée dans le cadre de la ligne de crédit accordée par la banque. Également connu sous le nom de "Foreign Daily" ou "Financement des comptes débiteurs étrangers", le MCNE permet aux entreprises de mobiliser des créances à l'exportation et de disposer de liquidités en devises étrangères immédiatement avant que le produit des ventes ne soit effectivement récupéré. Ensuite, nous avons parlé de "reconstituer des liquidités avant de rembourser la dette."⁸⁴

Il existe une multitude de moyens de financement pour l'exportateur et l'importateur qui lui permet de trouver le degré de sécurité qu'il cherche

⁸⁴ <https://agicap.com/fr/article/mobilisation-de-creances-nees-sur-l-etranger-mcne-definition>

Conclusion

Les techniques et outils de paiement utilisés dans les relations commerciales internationales sont divers. L'interopérabilité dépend de la nature de l'échange et du niveau de confiance mutuelle entre les parties contractantes



Chapitre 3

Chapitre3 : les généralités du crédit documentaire

Introduction

Le crédit documentaire, par sa souplesse et son adaptation à chaque transaction facilite les règlements internationaux et donne la possibilité à l'exportateur de mobiliser sur place ces créances et l'importateur d'accroître ses achats à l'étranger, car il lui fournit les fonds propres. Un crédit documentaire est une réponse appropriée au conflit d'intérêt entre acheteurs et vendeurs dans le commerce international. Le Credoc par l'intervention du système bancaire d'un ou plusieurs pays, par différents moyens possibles (révocable, irrévocable, confirmé, non confirmé, transférable, accompagné, paiement à vue, paiement différé, etc.). Cela signifie que l'acheteur s'engage à se fier aux documents qu'il choisira pour refléter l'exécution du contrat commercial. Pour le vendeur, cela signifie également qu'il dispose des biens avant paiement, ce qui peut aller à l'encontre de la promesse de la banque, dont la principale condition est de livrer les documents selon les termes du contrat.

Crédit documentaire offre certains avantages à l'exportateur, dont le plus important est la garantie de l'encaissement dans les meilleures conditions, du produit de sa vente à l'étranger, qui, s'il est correctement rédigé, offre à l'importateur une garantie de bon service. Les questions stipulées dans le contrat, les conditions que l'exportateur peut remplir et la liste détaillée des documents pour s'assurer que l'importateur livre comme convenu dans le contrat sont déterminantes.

Section1 : présentation du crédit documentaire

Section2 : déroulement du crédit documentaire.

Section 3 : Le mécanisme du fonctionnement d'un crédit documentaire

SECTION I : PRESENTATION DU CREDIT DOCUMENTAIRE

Le crédit documentaire est un mode de règlement très utilisé dans le commerce international, en raison du degré de sécurité qu'il présente pour les contractants. Pour cela on va présenter le mécanisme et le fonctionnement du crédit documentaire.

1. L'origine de crédit documentaire

Le crédit documentaire est né essentiellement pour répondre aux besoins de sécurité des acheteurs et des vendeurs dans les transactions internationales. Ce procédé primitif a longtemps été ignoré par la jurisprudence et la doctrine, et ce n'est que récemment que nous avons commencé à nous intéresser à cette forme de crédit. Il constitue une garantie que le vendeur recevra le prix convenu dans le délai indiqué, et au lieu de délivrer les documents justificatifs attestant que la prestation est conforme au contrat conclu, l'acheteur n'est tenu de payer qu'à la remise du document attestant que le service conforme au contrat. Les biens demandés et/ou les services effectivement rendus ont été livrés. Dans sa forme actuelle, le crédit documentaire semble avoir véritablement pris naissance au XIXe siècle avant le développement du commerce international.

Elle trouve cependant sa source dans un système qui semble remonter à l'Antiquité : les lettres de crédit. Cette origine se retrouve encore dans le terme utilisé pour les crédits documentaires dans la pratique anglo-saxonne : "commercial crédit (lettre crédit commercial). Il suffit de modifier légèrement cet ancien mode de transfert de fonds en le soumettant à la présentation de documents faisant apparaître les marchandises retournées pour obtenir un crédit documentaire. Aujourd'hui, un crédit documentaire sera la meilleure technique pour financer l'exportation de biens d'un pays à l'autre.⁸⁵

2. Définition du crédit documentaire

Un crédit documentaire est une émission irrévocable et pris par une banque émettrice au profit du bénéficiaire (vendeur) sur instruction de l'acheteur (initiateur) ou en son nom propre avec escompte des documents, Un engagement limité dans le temps pour justifier l'expédition des marchandises. Cet engagement est régi par les règles et pratiques internationales, révisées pour la dernière fois le 1er juillet 2007 (RUU 600). Ce mode de paiement est très sécurisé, d'autant plus qu'il est irrévocable et confirmé⁸⁶.

2.1. Définition du crédit documentaire a l'import et a l'export⁸⁷

Qu'elle soit importatrice ou exportatrice, une entreprise peut rencontrer un crédit documentaire à l'importation ou un crédit documentaire à l'exportation. Dans le premier cas, l'entreprise importatrice doit solliciter l'émission d'un crédit documentaire au profit de son fournisseur étranger dans les conditions précisées dans le contrat commercial, tandis que le crédit documentaire export est généré par l'entreprise exportatrice et initié par l'étranger pays acheteur. Le compte est ouvert auprès d'une banque étrangère (banque émettrice) dans le pays

⁸⁵ M.LAHLLOU, « Le crédit documentaire, Un instrument de garantie, de paiement et de financement du commerce international », ENAG Editions, Alger, 1999, pp 15-18.

⁸⁶ G. Legrand et H. Martini, « Commerce international », édition DUNOD, Paris, 2000, P 149.

⁸⁷ J. TEULIE & P.TOPSACALIAN, « Finance », 2^{ème} Edition, VUIBERT 1997, p 589

de l'acheteur. Celui-ci envoie un télégramme d'ouverture à la banque nationale chargée de notifier et/ou de confirmer l'accréditif au vendeur.

Le credoc est le crédit signée envisagée par les banques pour introduire une confiance de base entre deux parties qui effectuent des transactions commerciales internationales, ne se connaissant pas pleinement en raison de la distance. Le processus peut se résumer comme suit : la banque émettrice délivre une lettre de crédit au bénéficiaire ; en retour, ce dernier envoie la marchandise à l'acheteur et transmet à la banque un document attestant que la marchandise est conforme aux termes du contrat. Après vérification, la banque émettrice paie le vendeur et récupère son argent auprès du donneur d'ordre

3. Les intervenants de crédit documentaire

3.1. Le donneur d'ordre (acheteur- importateur)

Est-ce l'acheteur qui donne des instructions pour ouvrir un crédit documentaire en faveur de ses fournisseurs, ou bien il précise les documents et modes de paiement qu'il souhaite⁸⁸.

3.2. La banque émettrice (banque de l'importateur)

C'est la banque de l'acheteur qui accepte l'instruction du client et ouvre Credoc conformément à l'instruction du client⁸⁹.

3.3. La banque nidificatrice

C'est la banque correspondante de la banque émettrice (généralement située dans le pays du vendeur). Il avisera le vendeur d'ouvrir un crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur⁹⁰.

3.4. Le bénéficiaire (vendeur- exportateur)

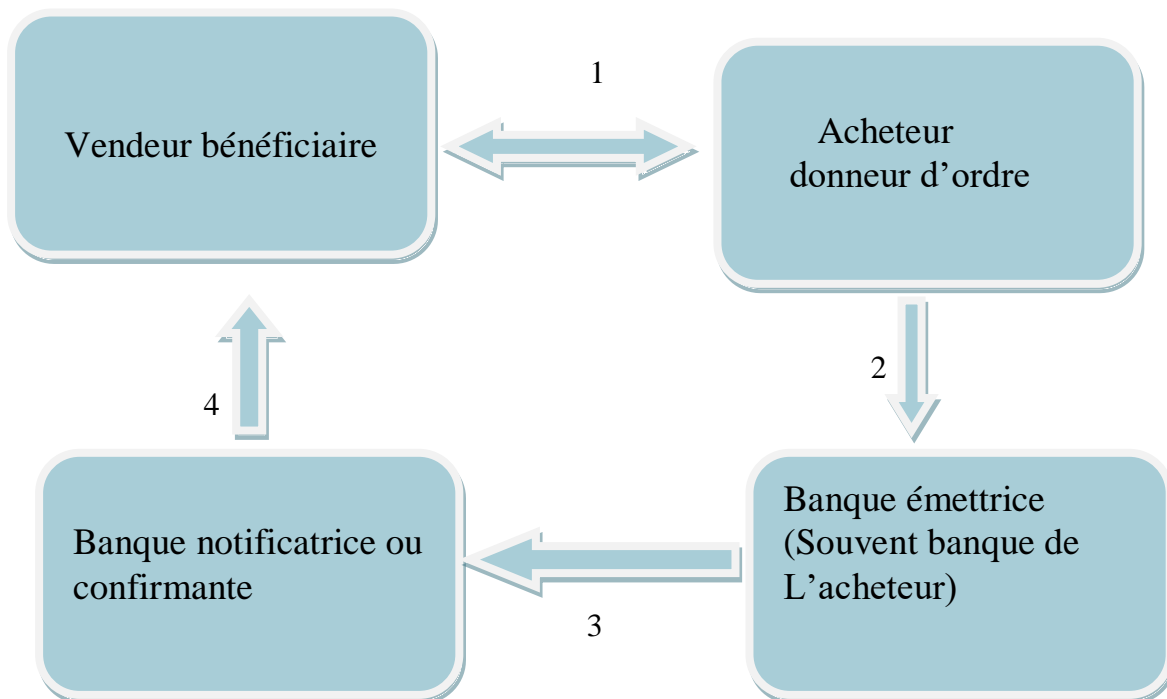
C'est le vendeur (exportateur), en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert

Schéma N°8 : rôle des intervenants

⁸⁸ J. Paveau et F. Duphil, «Pratique du commerce international », 24e édition, FOUCHER, 2013, P 358.

⁸⁹ J.-L. Amelon et J.-M. Cardebat, « les nouveaux défis de l'internationalisation », édition De Boeck, Paris, 2010, P 322.

⁹⁰ G. Legrand et H. Martini, « management des opérations de commerce international import- export », 7e Edition DUNOD, Paris, 2005, P 103



1. contrat commercial
2. demande d'œuvre de crédit documentaire
3. émission du crédit documentaire
4. notification du crédit documentaire avec ou sans confirmation.

Source : Guide du commerce extérieur, Edition Attljarlwafa Bank, 2010, P35

4. Les formes de crédit documentaire

Selon le degré auquel l'exportateur améliore la sécurité et le coût plus élevé de l'importateur, un crédit documentaire peut être⁹¹ :

4.1. Le crédit documentaire révocable

Ces lettres de crédit peuvent être annulées ou modifiées à l'initiative de la banque émettrice ou de l'importateur sans préavis au bénéficiaire. Toutefois, cette option n'a aucun effet si le bénéficiaire a déjà remis le document à la banque notificatrice. Aujourd'hui, les lettres de crédit révocables sont peu utilisées car si elles offrent une grande flexibilité à l'acheteur, elles n'apportent pas de réelle sécurité au vendeur.

4.2. Le crédit documentaire irrévocable

⁹¹ G .LEGRAND et H.MARTINI :« Management des opérations du commerce international»,7emeédition, DUNOD, 2001 page 103

C'est le crédit que la banque émettrice (la banque de l'importateur) ne peut annuler ni même modifier sans le consentement mutuel de l'importateur et de l'exportateur. Tant que la durée de validité n'est pas expirée, un engagement ferme est créé pour la banque émettrice : le paiement. Les crédits documentaires irrévocables sont presque toujours émis par une banque correspondante, qui se contente d'en informer le bénéficiaire (exportateur), plutôt que de s'engager elle-même à payer. La seule responsabilité de la source et de la banque émettrice, c'est-à-dire ; (Banque importatrice) Crédit irrévocable selon l'article 724 du code de commerce par la banque au bénéficiaire ou au titulaire de bonne foi avec une promesse claire et directe de retrait. Cet engagement ne peut être annulé ou modifié sans l'accord des parties.

4.3. Crédit documentaire irrévocable et confirmé

Cette crédit est fournie à l'exportateur avec un double engagement de paiement, à savoir la banque émettrice et la banque du pays de l'exportateur (banque confirmatrice), généralement la banque notificatrice. Cette confirmation est demandée par la banque émettrice sur instruction de l'importateur ou par l'exportateur à la banque de son pays. Ce type de crédit est le plus sûr car il couvre le risque non transférable, le risque politique, et réduit les délais de paiement. Cependant, c'est la forme la plus chère pour les importateurs. Selon l'article 724 du code de commerce, une lettre de crédit notifiée au bénéficiaire par l'intermédiaire d'une autre banque n'implique pas en elle-même confirmation de la lettre de crédit.

5. Les modes de crédit documentaire :

La banque émettrice et la banque notificatrice doivent encore vérifier l'exécution de crédit documentaire lors de l'examen de la demande d'émission d'un crédit documentaire le règlement Peut se faire ⁹².

5.1. Par paiement à vue :

Paiement différé, acceptation de facture ou négociation. Demande de paiement Dans ce mode de réalisation, le bénéficiaire reçoit le paiement à la livraison et immédiatement après vérification des documents, c'est-à-dire après avoir demandé à la banque les documents qu'il juge satisfaisants. Ce mode peut être traité soit au guichet de la banque notificatrice, soit au guichet de la banque émettrice. Ce modèle est plus intéressant pour les vendeurs.

5.2. Par paiement différé (contre engagement)

Dans ce cas, le bénéficiaire n'inclut pas la lettre de change dans les documents et la banque émettrice (ou la banque confirmatrice selon le cas) s'engage par écrit à payer l'exportateur à l'échéance indiquée dans la lettre de crédit pour les documents requis.

5.3. Par acceptation de traite

Dans ce cas, l'exportateur tire une traite régulière selon les règles de la banque émettrice ou de la banque confirmatrice. Les factures peuvent être dues quatre-vingt-dix jours à compter de la date de facturation. Cette forme de lettre de crédit signifie qu'une traite est acceptée lorsque les documents sont présentés et que le paiement est dû à la date d'échéance.

⁹² LASARY « le commerce international a la portée de tous »,2005page64

5.4. Par négociation

Les exportateurs souhaitent parfois payer avant la date d'échéance de la lettre de change. Dans ce cas, il devra recourir à la négociation de sa traite avec la banque pour que celle-ci puisse l'escompter. L'exportateur bénéficiera alors du paiement anticipé, sous réserve d'une déduction des intérêts négociés payables à la banque. Pour mettre en œuvre ce type de lettre de crédit, l'exportateur fournit les documents à la banque notificatrice et joint la traite de la banque émettrice

- Si le crédit documentaire est irrévocable, la banque notificatrice vérifie les documents et transmet les documents à la banque émettrice. Ce dernier négocie la traite et envoie le paiement à la banque notificatrice, qui à son tour paie l'exportateur.
- Si le crédit documentaire est irrévocable et confirmé, la banque notificatrice vérifie les documents, négocie la traite et paie l'exportateur. Il envoie ensuite tous les documents à la banque émettrice pour remboursement à la date d'échéance indiquée sur la traite.

5.5. Les particularités du crédit documentaires (crédits spéciaux)

La pratique du crédit documentaire a produit certaines particularités pour répondre aux besoins de garantie et de financement du commerce international, qui peuvent être résumées comme suit:⁹³

5.5.1. Crédit documentaire renouvelable (revolving)

Ce type de crédit porte sur un montant renouvelable dans un plafond convenu. Ainsi, il permet le paiement de plusieurs envois consécutifs sans avoir à ouvrir un crédit documentaire séparé pour chaque envoi. Les crédits renouvelables peuvent être modifiés de différentes manières pour répondre aux besoins de toutes les parties. C'est pourquoi nous distinguons.

5.5.2. Le crédit revolving automatique (renouvelable quant à la valeur)

Ce crédit peut être automatiquement renouvelée à un seuil convenu lors de l'utilisation de la tranche précédente, jusqu'à ce que le montant total soit atteint et dans une période de validité déterminée.

5.5.3. Le crédit revolving périodique (renouvelable quant à la durée)

Cette limite de crédit est renouvelable à dates fixes. A l'expiration du délai convenu à chaque ouverture de l'accréditif, le montant équivalent au montant initial est reconstitué. Le crédit renouvelable peut être cumulatif ou non, selon que la partie non utilisée de la période précédente s'ajoute au score ci-dessous "revolving" vise à :

- imitez la commission prélevée par la banque à chaque ouverture de crédit documentaire.
- Evitez de perdre du temps en vous épargnant les procédures et formalités répétitives, et en attendant l'approbation bancaire pour chaque émission.) n'est pas à confondre

⁹³ MOUSSA LAHLOU, « le crédit documentaire »; édition ENAG, Alger année 1999page61.64,

avec un crédit documentaire "revolving" avec un crédit documentaire "offert sous forme fractionnée" tel que précisé à l'article 41 du RUU. Un crédit documentaire est une lettre de crédit émise sur le montant total du contrat et est disponible pour chaque expédition par retrait échelonné. Chaque retrait doit être effectué dans le délai spécifié dans la lettre de crédit. Si le crédit n'est pas effectué dans le délai indiqué dans le crédit, ce crédit n'est plus disponible pour cette livraison et toutes les livraisons ultérieures.

5.5.4. Le crédit documentaire anticipation à clause rouge (red clause)

Ce crédit est appelé ainsi à cause de la clause mentionnée à l'encre rouge servait à rappeler à chacun de prêter attention à la particularité de cette lettre de crédit. Insérée par la banque émettrice à la demande du donneur d'ordre, cette clause fait du crédit documentaire un moyen de financement pour les exportateurs, puisqu'elle permet à la banque notificatrice ou confirmatrice de verser une avance à ce dernier avant même l'expédition de la marchandise. Bien entendu, ces avances ne sont versées qu'à la remise des documents spécifiés dans le contrat. Il convient de noter que si l'exportateur ne livre pas les marchandises, la banque émettrice doit rembourser la banque notificatrice et seul le principal peut être transféré.

5.5.5. Le crédit documentaire transférable ⁹⁴

C'est un crédit négociable est une lettre de crédit par laquelle le bénéficiaire (le premier bénéficiaire) peut exiger le paiement d'une banque agréée, conclure un engagement de paiement différé, ou accepter ou négocier (banque "cédante"), ou dans le cas de d'une lettre de crédit, la banque expressément habilitée dans la lettre de crédit à être la banque « transférante », qu'elle permette à un ou plusieurs autres bénéficiaires (bénéficiaires seconds) d'utiliser la lettre de crédit en tout ou en partie »⁹. la lettre de crédit Inclure une clause autorisant la banque créancière à transférer tout ou partie du montant de la lettre de crédit à une ou plusieurs personnes (deuxième bénéficiaire) à la demande de l'exportateur (premier bénéficiaire).

Cette lettre de crédit est généralement utilisée pour les activités de sous-traitance ou lorsque le premier bénéficiaire ne fournit pas lui-même les biens mais n'est qu'un intermédiaire et souhaite transférer tout ou partie de la lettre de crédit au fournisseur réel qui est le bénéficiaire secondaire. L'article 48 de la DUC traite des points fondamentaux liés au crédit transférable, notamment :

- Les lettres de crédit ne sont transférables que si elles sont expressément décrites par la banque émettrice comme "transférables", apparemment sur les instructions de l'initiateur ; Lorsqu'une lettre de crédit est attribuée à plusieurs seconds bénéficiaires, le refus de modifier un ou plusieurs d'entre eux n'invalide pas l'acceptation des autres seconds bénéficiaires ;
- Les crédits transférables ne peuvent être transférés qu'une seule fois

5.5.6. Le crédit back to back

Dans le cas où le donneur d'ordre refuse d'ouvrir un crédit documentaire négociable, ou si le bénéficiaire (et non le fournisseur lui-même) ne souhaite pas faire savoir à son client qu'il va sous-traiter sa commande, il est conseillé à l'exportateur d'utiliser un « back-to-back " "crédit.

⁹⁴ P. Garsuault et S. Primi, «Les opération bancaires international », Ed BANQUE, Paris, 1957, P 121

Selon ce" Supportant la conception de ce crédit, adossée deux crédits indépendants sont mis en place : un crédit principal sur l'ordre de commande de l'importateur avec l'exportateur (le premier bénéficiaire) comme bénéficiaire, et l'autre est la demande de l'exportateur avec le fournisseur comme bénéficiaire. La banque notificatrice dans le première crédit devient banque qui émet les crédits pour le sous-traitant Le paiement du crédit principal garantit le paiement du crédit adossé. par conséquent, la période de remboursement d'un prêt adossé est généralement plus longue que celle d'un prêt préférentiel. Contrairement aux lettres de crédit négociables, les lettres de crédit adossées ne sont pas gérées par RUU500 car il s'agit d'un arrangement de deux lettres de crédit documentaires juridiquement distinctes, même si elles impliquent la même entreprise.⁹⁵

Le crédit documentaire est un support essentiel pour les opérations international par lequel les deux parties se mettent d'accord sur un type selon les clauses du contrat établi entre eux.

Section2 : déroulement du crédit documentaire.

Toute opération d'importation ou d'exportation de bien et de service, payable par transfert de devises, doit obligatoirement faire l'objet d'une domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé par la Banque d'Algérie.

1. La domiciliation bancaire ⁹⁶

Le « domicile » est l'enregistrement des opérations de commerce international. Il a pour objet le contrôle des changes et du commerce international, et cet enregistrement peut être lié à l'importation ou à l'exportation. Le domicile bancaire de l'entreprise d'importation de biens ou de services est soumis aux obligations de domicile d'intermédiaires agréés par la Banque d'Algérie.

Elle consiste pour l'importateur de choisir la banque domiciliation pour déposer un contrats commerciaux, factures pro forma, factures définitives ou ordres d'ouverture de domiciliation documents à l'appui de la demande sur le formulaire fourni par la banque, par l'importateur résident au choix de la banque, valablement rempli et signé par le client. Toutefois, les importations d'une valeur inférieure à une contrepartie de 100.000.00 DA sont exemptées d'enregistrement bancaire.

1.2. La domiciliation des importations ⁹⁷

Toutes les importations en provenance de tous pays, quelle que soit la zone monétaire, payées par transfert de devises ou compte en devises débité sont soumises à des obligations de prélèvement, avec les exceptions suivantes :

⁹⁵ AMIEUR-S, «Les moyens de paiement : crédit documentaire », Revue trimestrielle BNA fiance N6 2003, P14

⁹⁶ ABDES Ahmed, «financement du commerce extérieur par le crédit documentaire », monnaie finance banque, Université mouloud Mammeri tizi-ouzou, 2005, P65

⁹⁷ Les documents internes de la cpa

- Les importations dites gratuites par les voyageurs pour leurs besoins personnels, selon la législation en vigueur ;
- Importations dites de non-paiement par les agents diplomatiques et consulaires et assimilés et les représentants des sociétés et établissements publics étrangers relevant de la compétence du chef de la mission diplomatique à leur retour en Algérie ;
- Les importations sans paiement par débit d'un compte en devises ouvert en Algérie Importations d'une valeur inférieure à 30 000 DA.
- Echantillons importés, dons et biens reçus sous garantie et importations taxées forfaitairement.
- Importer des marchandises de l'étranger en suspension des régimes douaniers, sauf si elles font l'objet d'une autorisation de transfert d'argent à l'étranger

2.2. Principes de la domiciliation des importations

Les domiciliations pour les opérations d'import comprennent :

- Pour l'importateur : sélectionner une banque « intermédiaire agréé » par l'intermédiaire de laquelle il s'engage à effectuer toutes les formalités bancaires et formalités prescrites par la réglementation en vigueur.
- Pour les banques : ouvrez le dossier de domiciliation et récupérez tous les documents prouvant que l'importation a été introduite dans le pays d'origine et effectuez le paiement de la manière habituelle

3. Procédure de domiciliation des importations

3.1. Ouverture de dossier de domiciliation

Les prélèvements pour les opérations d'importation comprennent :

- Pour l'importateur : sélectionner une banque « intermédiaire agréé » par l'intermédiaire de laquelle il s'engage à effectuer toutes les formalités bancaires et celles requises par la réglementation en vigueur.
- Pour les banques : ouvrez le dossier de domiciliation et récupérez tous les documents prouvant que l'importation a été introduite dans le pays d'origine et payez de la manière habituelle
- Pour les autres demandes, le mandataire ouvre le dossier de domiciliation en plaçant tous les documents dans un classeur (fiche de contrôle), FDI pour les importations à terme normal (moins de 6 mois) et FDIP pour les importations à terme spécial (plus de 6 mois) 86 Le formulaire de contrôle doit fournir les informations suivantes
- Nom du compteur familial
- Numéro d'agrément attribué par la banque d'ouverture du compte
- Nom ou raison sociale et adresse de l'importateur ;

3.2. La matérialisation de la domiciliation

L'opération de la domiciliation est une opération que l'on doit matriculer,

• Attribution de numéro d'ordre chronologique de la domiciliation : Après la vérification des documents précédents, on attribue le numéro de la domiciliation, qui est composé de vingt et un (21) chiffres et lettres et décompose dans l'ordre suivant

A	B	C	D	E	F	G	H

- Case A : 02 chiffres correspondant au code de la wilaya .
- Case B : 02 chiffres correspondant au code d'agrément de la banque .
- Case C : 02 chiffres correspondant au code d'agrément de la banque.
- Case D : 04 chiffres correspondant à l'année de l'ouverture du dossier de domiciliation.
- Case E : 01 chiffre correspondant au trimestre d'ouverture du dossier de la domiciliation
- Case F : 02 chiffres indiquant la nature de l'opération
- Case G : 05 chiffres qui indiquent le numéro d'ordre chronologique des dossiers de domiciliation ouverts durant le même trimestre
- Case H : 03 positions qui indiquent la monnaie de facturation selon la norme ISO A titre d'exemple nous pouvons citer

EURO : 41 Dollar : 39 Dinar : 90

Numéro d'immatriculation :

Le numéro à attribuer lors de l'immatriculation du contrat obéit aux mêmes procédures que celles observées pour la domiciliation à l'exception des deux chiffres relatifs à sa nature allant du 10 à 10 on peut citer à titre d'exemple

- 20 : contrats de travaux
- 30 : prestation de services ou assistance technique
- 60 : contrat de fournisseurs
- 50 : contrat clé ou produit en main
- 60 : contrat d'architecture
- 70 : contrat de brevet ou d'exploitation de licence

Enregistre les fichiers de prélèvement dans un catalogue chronologique

Les numéros chronologique sont extraits du catalogue modèle F-DI compris les numéros ouverts trimestriel avec en plus :

- Date d'ouverture
- Numéro de carte de débit direct
- Code de devise
- Montant de l'importation
- Nom de l'importateur
- Date de report

Ce numéro ou ce cachet sert à identifier l'importation et doit être sur le formulaire de contrôler des procédures statistiques et sur tout document lié à cette importation

4. Gestion du dossier de domiciliation ⁹⁸

L'acte domiciliaire ouvert donne à son titulaire le droit d'échanger des assurances lui permettant de régler financièrement ses importations en débitant un compte ouvert en Algérie en dinars ou en splits. Une condition pour le transfert vers un pays étranger est la fourniture de documents prouvant que les marchandises ne sont destinées qu'au territoire douanier du pays. Une copie du bordereau de paiement est retournée à l'agence par le ministère des affaires étrangères avec le numéro du bordereau d'exécution et la date du prélèvement

⁹⁸ Informations donné au sein de laCPA banque

indiqués. Doit être déposé en dossier de domiciliation.

4.1. Le suivi du dossier de la domiciliation

Outre l'inscription au répertoire des prélèvements et la clôture du tableau de contrôle, cette phase se déroulera entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier de prélèvement. Les demandes sont déléguées à deux agences, à savoir :

• Banques : Suivre et surveiller le flux de fonds. Douanes Algériennes : Suivi et Surveillance des Mouvements Physiques. Tous les documents de domiciliation ouverts dans les délais indiqués dans la liste de contrôle doivent passer par : Validation (Inventaire) : Cette vérification est nécessaire pour que les documents pertinents soient prêts pour le dédouanement final et/ou la déclaration. Cette vérification doit porter sur les éléments essentiels suivants pour le dédouanement Une copie du document d'expédition du connaissance (LTM) ;

- Contrats commerciaux et/ou factures définitives ;
- documents douaniers;
- Documents financiers

À la fin de cette liste de contrôle, deux scénarios se produiront :

Le premier est le document complet : la banque établit le bilan et rend la décision finale. Deuxièmement, le dossier est incomplet : la banque rappellera le client par courrier recommandé pour compléter le dossier.

4.2. Le compte rendu (la déclaration)

Les comptes rendus d'apurement doivent faire l'objet de déclaration à la banque d'Algérie deux fois par an, de chaque année pour les dossiers FDI, en ce qui concerne le dossier FDIP. L'apurement intervient dans les trois mois qui suivent le dernier apurement ou procéder au recensement de toutes les domiciliations effectuées au niveau du service avec la déclaration et /ou l'envoi des dossiers consternants toutes les opérations contentieuses, en laissant à la banque d'Algérie le soin d'opter pour les mesures à prendre envers l'importateur.⁹⁹

La domiciliation bancaire c'est une opération d'importation de bien ou de service est soumis à l'obligation de domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé par la banque .

Section 3 : Le mécanisme du fonctionnement d'un crédit documentaire

Le crédit documentaire est une technique adoptée par la Chambre de Commerce Internationale pour apporter la confiance nécessaire à la réalisation et au bon déroulement

⁹⁹ Crédit populaire d'Algérie, Manuel des procédures de domiciliation, Alger, page70

d'opérations commerciales entre deux parties « importateurs et exportateurs » qui ne sont pas parfaitement informées du fait de la distance. D'une part, le vendeur n'acceptera de diviser la marchandise que si le paiement est confirmé au moment de l'expédition, et l'acheteur n'acceptera le paiement que si le paiement est confirmé. livraison sur commande.

1. Mécanisme et déroulement du crédit documentaire

L'opération de crédit documentaire se déroule par un enchaînement de certaines techniques.

1.1. Mécanisme

1.1.1. Le déroulement du crédit documentaire¹⁰⁰

Credoc peut être le résultat de négociations avec un client étranger pour assurer une importation sûre, qui doit faire partie intégrante de la discussion et le client accepte les termes du contrat commercial.

Le processus en 13 étapes pour un crédit documentaire Voici comment fonctionnent les opérations du Credoc:

Acte 1 : Instrument d'ouverture du crédit documentaire.

L'acheteur et le vendeur ont convenu d'un contrat de vente/achat de biens ou de services. Cela pose des problèmes de sécurité des paiements. Si le crédit documentaire est choisi de gré à gré, l'acheteur transmettra des instructions d'ouverture à sa banque émettrice. Des formulaires pré-imprimés, souvent inspirés du système de codage SWIFT, sont disponibles pour les acheteurs.¹⁰¹

Acte 2 : Ouverture du crédit documentaire

La banque émettrice (la banque de l'acheteur) délivre un crédit documentaire à la banque correspondante dans le pays du vendeur selon les modalités convenues.

Acte 3 : Notification du crédit documentaire.

La banque notificatrice conseille au bénéficiaire d'ouvrir la lettre de crédit et (éventuellement) ajoute sa confirmation. Dans ce cas, si le document est remis à temps, il s'engage à payer le vendeur (la banque notificatrice peut refuser d'ajouter sa confirmation).

Acte 4 : Expédition des marchandises

Le vendeur (exportateur) commence à expédier les marchandises conformément au mode de transport contracté et aux Incoterms et mentionnés dans la lettre de crédit, en respectant les conditions et les délais d'expédition spécifiés dans la lettre de crédit.

Acte 5 : Délivrance du document de transport

¹⁰⁰ LASARY; « le commerce international a la portée de tous », édition 2005; P 66:

¹⁰¹ Les Memos, « Le crédit documentaire », édition El DAR OTHMANIA, Alger, Page19

Dès l'arrivée de la marchandise, le transporteur remet au vendeur les documents d'expédition : connaissance, lettre de transport aérien, lettre de voiture, etc

Acte 6 : Présentation des documents

Le bénéficiaire récupère les documents requis par le crédit documentaire et les présente au guichet de la banque notificatrice et/ou confirmatrice selon le délai imparti.

Acte 7 : Paiement au bénéficiaire

Si le document démontre la conformité aux termes et conditions de la lettre de crédit, et que le délai est respecté, la banque confirmante paie la valeur du document en déduisant son coût (en cas de paiement à vue).

Acte 8 : Transmission des documents a la banque émettrice

La banque notificatrice et/ou la banque confirmatrice envoient les documents à la banque émettrice par courrier pour éviter la perte de documents

Acte 9 : Remboursement a la banque notificatrice

La banque notificatrice remboursera (en débitant son compte auprès de la banque émettrice ou d'une autre banque (dite banque remboursante)) comme décrit dans le crédit documentaire

Acte 10 : Levée des documents (coté acheteur)

La banque émettrice accepte le document et le remet à son client (le donneur d'ordre).

Acte 11 : Paiement a la banque émettrice

La banque émettrice débite son compte client du même montant que le prêteur et ajoute à son coût.

Acte 12 : Réclamation des marchandises

Dans le cas du fret maritime, l'acheteur (le donneur d'ordre) détenteur du connaissance original a le droit de réclamer les marchandises au gardien des marchandises au port d'arrivée

Acte 13 : Remise des marchandises

Les marchandises sont livrées au porteur du connaissance (titre) et donc à l'acheteur (ou son mandataire). Les documents lui ont été restitués par voie bancaire afin qu'il puisse procéder au dédouanement et à la prise de possession des marchandises. Ainsi, un crédit documentaire permet de payer à l'exportateur (le bénéficiaire) le montant de la marchandise chargée. En contrepartie, l'importateur (le donneur d'ordre) reçoit la marchandise dans un délai strict (sauf cas de non-conformité ou de fraude) répondant aux conditions précisées dans l'accréditif.

Schéma de déroulement du crédit documentaire.

2. Les documents du crédit documentaire

L'opération d'un crédit documentaire exige certains documents¹⁰²

:

2.1.1. Les documents d'expédition

Ce sont des contrats de transport par lesquels la société qui les délivre s'engage à l'exportateur de transporter ses marchandises en bon état, et ces documents indiquent si le prix du transport a été payé au départ ou s'il sera payé à l'arrivée. C'est ce que l'on appelle un connaissement maritime (c'est le moyen de transport le plus utilisé dans le commerce international en raison de son faible coût).

2.1.2. Les documents d'assurance

Il s'agit de documents délivrés par ou pour le compte de compagnies d'assurance qui garantissent à l'assuré le paiement d'une indemnisation en cas de défaut de transport de la marchandise

2.1.3. Les documents exigés par la douane du pays de l'acheteur

Ces documents permettent aux marchandises d'entrer dans le pays de l'acheteur. Le vendeur est tenu de délivrer une facture douanière, un certificat d'origine et un certificat sanitaire délivré par un organisme administratif ou la Chambre de commerce internationale pour garantir la bonne qualité de la marchandise

2.2. Les documents décrivant la nature de la marchandise

2.2.1. Facture commerciale (commercial invoice)

Etabli par l'exportateur au nom de l'importateur, indiquant la nature de la marchandise ou de la prestation, et le montant à payer, ce document est un élément indispensable de toute opération et indispensable à l'importateur pour dédouaner sa marchandise sans lui.

2.2.2. La liste de colisage

En cas d'expédition par lots, indiquer le détail des marchandises livrées par colis et les marques d'expédition apposées sur chaque lot de marchandises.

2.2.3. Le certificat de qualité

Etabli par des sociétés de contrôle ou des professionnels ou des vendeurs, indiquant les résultats de l'analyse des produits vendus avant expédition, afin qu'ils puissent être garantis en bon état.

3. Composition d'un dossier de Credoc¹⁰³

¹⁰² S.HADDAD, collectif « Le Crédit Documentaire » janvier 2011 page 20

¹⁰³ BURGARD-J, « Dictionnaire de l'Encyclopédie Universel », Edition Armand Colin, Paris 2016, P138

- Une demande de crédit documentaire.
- Une facture pro forma objet de crédit.
- La constitution de la provision
- Une décision du comité de crédit en cas de non constitution de provision par le crédit .
- Le message SWIFT d'ouverture.
- Le paiement effectif si le paiement est a vue.
- Les commissions d'acceptation pour le cas de paiement par traite.
- La copie du connaissance.
- La copie de l'original de la facture
- La provision externe

4. Avantages et inconvénients du crédit documentaire

Le crédit documentaire présente des avantages comme il procure des inconvénients¹⁰⁴:

4.1. Avantages

Le crédit documentaire offre des avantages qui se présentent comme suit :

Moyen de paiement

- Rapide
- Efficace
- Reconnu et utilisé partout dans le monde
- Soumis a des règles internationales très précises

Instrument de couverture de risques

- Pour l'acheteur
- Pour le vendeur

Instrument de financement

- En période de fabrication
- En période de crédit après

Engagement bancaire

- A l'importation
- A l'exportation
- Reconnu et utilisé dans le monde
- Soumis a des règles internationales très précises

Gage de sécurité

- **Pour l'acheteur :**

Celui de payer une marchandise seulement si les documents exigés par le crédit documentaire sont présentés en conformité avec les termes du crédit et des RUU

- **Pour le vendeur**

Payer la marchandise qu'il a expédiée (sécurité maximale lors de la confirmation Credoc). Autrement dit, un crédit documentaire

¹⁰⁴ 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.

Et d'autres termes de crédit documentaire

- 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 commerciale favorable .
- Facilite les opérations commerciales entres les acteurs internationaux.
- Pour l'exportateur sécurité maximal quand il s'agit d'un crédit documentaire confirmé
- Pour l'importateur sécurité de paiement car il paye si seulement les documents sont conformes .

4.2. Inconvénients

Le crédit documentaire présente les inconvénients suivants :

Procédure complexe : Le crédit documentaire est une procédure complexe car il y a plusieurs types de crédit et modes de réalisation ainsi que de document.

Formalisme rigoureux : Dans le crédit documentaire les banques sont engagées, ce qui résulte une examinassions de façon très rigoureuse des documents.

Cout élève : Des nombreuses commissions viennent graver le coût de crédit documentaire, qui s'avère finalement un instrument onéreux.

Aussi le crédit documentaire est :

Procure des risques communs aux vendeurs et à l'acheteur

La moindre erreur le crédit documentaire doit être annulé ou modifier ce qui engendre des frais supplémentaires.

Procédure lourdes et complexe

C'est un moyen de paiement couteux même dans le cas non utilisation ou de non exécution il y a un paiement de la commission.

5. L'ouverture d'un crédit documentaire

Selon divers critères, avant que les acheteurs locaux ne commandent les marchandises souhaitées auprès de fournisseurs étrangers. L'importateur jugera en fonction des coûts que l'opération entraînera, tels que les coûts d'approvisionnement, les frais de douane, les frais d'expédition et les conditions de paiement des marchandises. Les Incoterms sont l'abréviation d'expressions anglaises (International Business Terms), et plus précisément, ce sont des termes normalisés reconnus par tous les acteurs du commerce..

Les Incoterms (ou Conditions Commerciales) ont été élaborés par la Chambre de Commerce Internationale pour éviter toute ambiguïté entre acheteurs et vendeurs concernant les coûts et les risques liés à la livraison des marchandises.¹⁰⁵.

¹⁰⁵ G.Legrand et H.Martini , « commerceinternationale » 3eme édition Dunod,Paris,2010,page106

Selon les groupes on distingue 4 groupes ¹⁰⁶:

La famille E :

Il n'a qu'un seul terme EX WORKS EXW. Le vendeur livre les marchandises à l'acheteur dans ses propres locaux. Cet Incoterm fixe les obligations minimales du vendeur, mais toute la chaîne logique sera à la charge de l'acheteur.

La famille F :

Il se compose de trois termes, franco ou franco de fret ou d'expédition commençant par F est choisi et payé par l'acheteur, les marchandises doivent y être livrées prêtes à l'exportation, pour lesquelles toutes les formalités douanières sont accomplies. Les incoterms de la famille F sont : FCA (franco Transporteur) : La marchandise est remise au transporteur à l'endroit désigné par l'acheteur. FAS (Free With Ship) : La cargaison est fournie sur le quai à côté du navire désigné avant l'embarquement, ou sur la barge qui l'y emmène. Les marchandises FOB (franco à bord) sont chargées dans les ports et les navires désignés.

La famille C :

Il comprend quatre termes commençant par C, ce qui signifie costou shipping, c'est-à-dire cout on port. Le vendeur est assuré pour les frais de pré-acheminement et d'expédition internationale, mais pas pour le risque de déplacement des marchandises lors de l'expédition internationale.

CFR (Cost Plus Freight) : L'expédition de la marchandise est à la charge du vendeur et selon le mode de transport qu'il choisit, mais aux risques et périls de l'acheteur dès l'embarquement.

CIF (costinsurance and shipping) : les marchandises sont transportées dans les mêmes conditions que CFR, mais le vendeur est également assuré et la couverture d'assurance est variable. La plus basse est appelée classe A, la moyenne est appelée classe B et la plus élevée est appelée classe C.

CPT (Cost Paid To) : Les frais d'expédition de la marchandise sont à la charge du vendeur et du transporteur de son choix, mais le transfert des risques s'effectue lors de la première remise ou expédition de la marchandise.

CIP (fret et assurance payés à...) Les marchandises sont assurées selon le CIF ci-dessus

La famille D :

Elle a cinq termes commençant par D, ce qui signifie livraison. Le groupe D est fondamentalement différent du groupe C, il incombe donc au vendeur de livrer les marchandises au point convenu à la frontière ou dans le pays d'importation. Cependant, il doit juste s'assurer de payer les droits d'importation des Incoterms DDP :

DAF (Delivered at Border) : Les marchandises sont expédiées à la frontière et les formalités d'exploration sont accomplies.

DDU (Delivered duty unpaid) : Les marchandises sont officiellement livrées au terminal mais les droits d'importation sont à la charge de l'acheteur.

DDP (Delivered duty paid) : Les marchandises sont livrées à l'endroit désigné, toutes les formalités sont remplies et tous les droits de douane sont payés.

DES (Delivered ex ship) : Les marchandises sont livrées au terminal avant l'achèvement des

¹⁰⁶ BOURBIA Abdelhakim, « le crédit documentaire dans le commerce extérieur » thèse du magistère en droit des affaires faculté de droit université MOULOUD Mammeri tiziouzou 2003, P, 23.

procédures douanières d'importation.

DEQ (Delivered ex quavduty paid) : la marchandises étant livrée à quai accomplissement des formalité douanières d'importations.

Selon les types on distingue deux catégories d'incoterms¹⁰⁷

Vente au départ :

Le risque du transport principal est supporté par l'acheteur ; les risques de transport et les risques des marchandises dans le processus de transport principal sont supportés par l'acheteur
Incoterms pertinents : EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CIP, CIF, CFR Si dans le déroulement du transport En cas de sinistre, l'acheteur doit entreprendre les démarches nécessaires, le cas échéant, auprès du transporteur et/ou de la compagnie "assureur" pour obtenir une indemnisation en cas de perte ou d'endommagement des marchandises

Vente à l'arrivée :

L'expédition primaire est aux risques du vendeur. Le Credoc fonctionne très bien avec les conditions de vente hors port, libérant le vendeur de toute obligation vis-à-vis de l'acheteur une fois le navire à bord ou la cargaison prise en charge par un transporteur international. Une fois repris, des paiements peuvent être effectués aux vendeurs qui bénéficient du Credoc. Les risques liés au transport et les risques de la marchandise pendant le parcours principal du transport sont à la charge du vendeur Incoterms concernés : **DAT, DAP, DDP** En cas de réclamation pendant le transport, le vendeur doit engager une action auprès du transporteur et/ou du " assureur" le cas échéant Recevoir une indemnisation pour les biens perdus ou endommagés. Ici, l'acheteur ne paie le vendeur que pour les marchandises en bon état, et le vendeur sera responsable d'obtenir la réclamation de l'assureur.

Selon le mode de transport¹⁰⁸

Transport maritime	Transport terrestre	Polyvalents
FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ	DAF	EXW, FAS, CPT, CIP, DDU, DDP.

La banque émettrice détaille ses obligations envers la banque tierce ou le bénéficiaire, la date d'ouverture du compte, les conditions, les documents à fournir et les conditions de paiement, afin que la banque fournisse un formulaire d'avance à son client - l'impression comprend un cadre pour recevoir la lettre de crédit d'ouverture, ce formulaire contient tous les informations suivantes et est pour référence seulement:

Mandant : Si le client achète pour son propre compte, il doit s'inscrire, mais s'il agit pour le compte d'un tiers, il doit s'inscrire "nous commander- lui-même et au nom de . . . "

¹⁰⁷ M.Lahlou ,le crédit documentaire un instrument de garantie,de paiement et de financement du commerce international édition ENAG,Alger 1999,page137

¹⁰⁸ Information donner a la CPA banque

- Mode d'ouverture d'un crédit documentaire : Le client peut choisir de demander l'ouverture du crédit par lettre de crédit, télex ou message SWIFT
- Formules problématiques de crédit documentaire : Les lettres de crédit peuvent être ouvertes sous forme révocable, irrévocable ou transférable.
- Bénéficiaire : le bénéficiaire de la lettre de crédit
- Crédit documentaire et devise utilisée.
- Période de validité : correspond à la période promise par la banque émettrice.
- Mode de réalisation : est réalisé par paiement à vue, accord d'acceptation ou paiement différé.
- Documents requis : Les documents requis sont les suivants : Conditions de Vente, Description du Produit, Caractéristiques (Quantité, Nature, Poids).
- Heure de livraison.
- Lieu d'expédition
- Si le transbordement est interdit
- Si les livraisons partielles sont interdites

6. L'étude de la demande d'ouverture du crédit

Pour remplir sa promesse de paiement, l'acheteur contacte sa banque pour ouvrir une lettre de crédit. L'acheteur devra négocier l'ouverture avec sa banque. Ces derniers prendront alors verbalement la décision finale sous une forme normalisée, revenant à un accord avec le fournisseur sur les conditions de paiement (dates, nature du crédit) pour importer et continuer à utiliser les contrôles à leur niveau. La demande comportera les informations déjà mentionnées et comportera l'engagement de l'acheteur de mettre en gage la marchandise au profit de la banque. Un crédit documentaire est un moyen de limiter les risques inhérents aux activités des deux parties dans une vente internationale, le problème fondamental pour la banque sera donc de gérer ces risques qui lui sont transférés.

C'est pourquoi il doit être strict dans le choix des documents de crédit, il a donc intérêt à limiter le crédit dans le temps, mais aussi précieux, les banques seront amenées à assouplir cette exigence en conseillant à chaque client et à chaque transaction le type de crédit approprié. Pour que le banquier accepte d'accorder un crédit, il garantit que le crédit est endogène à la facilité de crédit en compte courant et que l'acceptation ou le refus est signé par le service de gestion des risques, car tout crédit ou prêt ouvert comporte un risque inhérent. Chaque banque algérienne a un comité de crédit et c'est cette structure qui décidera d'accepter ou de refuser un prêt.¹⁰⁹

6.1. L'émission de la lettre de crédit (Accréditif)

Après recherche du risque du client et constitution d'une garantie, la banque ouvre un accréditif documentaire, qui est généralement transmis à la banque du vendeur via SWIFT, lui donnant pour instruction de notifier et/ou de confirmer l'accréditif auprès du vendeur. Par conséquent, l'ouverture de cette lettre de crédit au bénéficiaire a pour but de l'informer que la banque émettrice lui a fourni un montant qu'il peut prélever sur présentation des documents selon le relevé de la même lettre de crédit avant une certaine date. Crédit dans le cas d'un crédit irrévocable. Cette lettre de crédit contient un engagement clair de payer, elle est à l'origine de l'engagement de la banque vis-à-vis du bénéficiaire.

¹⁰⁹ M.Lahlou, le « crédit documentaire », édition ENAG, Alger, 1999, page 35.

6.2. La modification du crédit documentaire

La modification d'un crédit documentaire comprend la modification ou l'annulation d'un ou plusieurs de ses termes. Il existe deux types de modifications :

- Les modifications qui affectent l'engagement de la banque d'annuler ou de réduire le montant ou la devise, prolongeant « l'engagement ».
- Les modifications qui n'affectent pas l'engagement de la banque d'annuler ou d'augmenter le risque couvert par les documents d'assurance, et annulent la spécification de certains documents. Ces modifications peuvent intervenir à tout moment et affecter tous les points contenus dans le crédit documentaire, si les parties en conviennent. Une fois que la banque émettrice a modifié le crédit documentaire et en a informé sa banque correspondante, les modifications deviendront la nouvelle base de son engagement.

6.3. Etablissement d'une fiche de contrôle

Pour chaque opération de prélèvement, une fiche de contrôle de surveillance est ouverte dont l'objet est de suivre et de gérer le dossier de domiciliation jusqu'à son apurement. Par conséquent, les informations relatives à leur arrivée doivent être affichées de la manière la plus complète possible.

6.4. Gestion et suivi du dossier

Cette étape se déroulera entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier de prélèvement. Pendant ce temps, le banquier assure le suivi et, si nécessaire, intervient auprès du client pour obtenir plus d'informations. Pour cela, tous les documents commerciaux (financiers et douaniers) nécessaires au dédouanement doivent être récupérés à l'issue de cette phase

6.5. La remise des marchandises

Les marchandises sont livrées au titulaire du connaissance, l'importateur. Les documents lui ont été restitués par voie bancaire afin qu'il puisse dédouaner les marchandises et en prendre possession.

6.6. L'apurement

Le dédouanement consiste à vérifier l'équilibre entre la valeur des marchandises importées et le montant du transfert en vérifiant le montant des factures et des documents douaniers selon la formule prescrite, et c'est aussi l'étape finale de l'opération et de la fermeture. Documents et leur emplacement au niveau de la banque.

7. Risques du crédit documentaire

7.1. Le risque opérationnel

Domages directs ou indirects dus à l'inadéquation ou à la défaillance des procédures

internes, des personnes et des systèmes ou à des événements externes¹¹⁰

En raison de la complexité du Credoc, des erreurs, omissions, retards et fraudes peuvent survenir dans le traitement des banques émettrices et conseillères. Pour se prémunir contre ces risques, des précautions doivent être prises, notamment lors des instructions d'ouverture de compte, des notifications et des transmissions aux banques désignées :

Lors de la notification de la lettre de crédit, le bénéficiaire doit vérifier si la lettre de crédit est conforme au contrat commercial. Il a vérifié s'il pouvait respecter divers délais. Il analyse les documents requis sur la forme et sur le fond, et s'interroge sur leur rationalité pour les rendre plus faciles à obtenir lorsque le crédit est obtenu sous contrainte de temps. Le nombre de documents soumis pour conformité.

- Les documents peuvent être vérifiés par trois caractères
- Les documents présentés sont clairement conformes aux termes et conditions de la lettre de crédit ;
- Cohérence entre les documents ;
- Conformez-vous au RUU de la Chambre de commerce internationale.

7.2. Les autres risques

Le Credoc inclut également le risque opérationnel et d'autres risques. Il s'agit essentiellement du risque de crédit, du risque pays, du risque de change, du risque technologique et du risque commercial.

7.3. Le risque de crédit

Le risque de crédit est le risque de contrepartie inhérent aux activités bancaires. C'est le risque de ne pas pouvoir rembourser le prêt à son échéance. Son évaluation et sa gestion appartiennent nécessairement à la banque. L'évaluation se fait par une analyse financière et pronomiale du client, qu'il s'agisse d'une entreprise ou un ménage.¹¹¹

Le Credoc inclut le risque de crédit de l'importateur du crédit documentaire import et le risque de crédit de la banque émettrice en cas de confirmation par la banque notificatrice. En fait, la banque confirmante assume le risque de crédit vis-à-vis du donneur d'ordre pour les obligations de paiement ou d'acceptation, c'est-à-dire que l'encaissement sur Credoc crée de la même manière un risque de banque conseil pour la banque émettrice en cas de confirmation car elle doit payer la banque émettrice. Lorsque l'exportateur présente des documents qui peuvent être rejetés par la banque émettrice pour une raison quelconque¹¹².

7.4. Le risque de pays

Le risque politique est "tout événement ou décision national ou international à caractère politique ou administratif pouvant entraîner un préjudice économique, commercial ou financier pour l'entreprise, l'importateur, l'exportateur ou l'investisseur étranger, ou le titulaire de ces contrats."¹¹³

Plus précisément, le risque national survient lorsque les autorités d'un pays prennent des mesures d'ordre public dans l'exercice de la souveraineté nationale, ou lorsque le pays est

¹¹⁰ G. Legarand et h. Martini commerce international ,3eme édition Dunod ,Paris ,2010, page 106

¹¹¹ C. Karyotis, «L'essentiel de la banque », 2e Edition, LEXTENSO, 2015, P 58.

¹¹² Y. Simon et D. Lautier, «Finance internationale », 9e édition, ECONOMICA, Paris, 2005, P 61.

¹¹³ S. Gautrieaud, « Le risque pays : approche conceptuelle et approche pratique », ATER. Centre d'Economie du Développement, Université Montesquieu Bordeaux, P 15.

incapable de remplir ses obligations. Par exemple, les événements suivants peuvent se produire :

Risque de non-transfert dû à l'insolvabilité des pays débiteurs : il existe de nombreux exemples de tels pays dans l'économie internationale ; Suspension des licences d'importation ; Risques de tiers publics dans les contrats : exemple de défaillance du pays de résidence d'un sous-traitant ou d'insolvabilité d'un organisme public extérieur intervenant dans le financement du projet.

7.5. Le risque commercial

Lorsque ces risques sont liés à l'existence même du marché ou de l'une de ses principales composantes, ils peuvent être qualifiés de risques commerciaux. Le risque commercial est le risque qu'une entité privée manque à ses obligations contractuelles de paiement. Par conséquent, le risque pour le client est généralement très élevé.¹¹⁴

7.6. Le risque technique

Le Credoc est une opération lourde et complexe qui offre aux exportateurs une sécurité de paiement et expose les banques aux risques techniques liés aux erreurs de validation des documents. Le risque technique désigne le risque que la Banque assume dans le cadre de la réalisation des opérations de Credoc, de l'émission à la réalisation, et conformément à l'autorisation donnée par le donneur d'ordre.¹¹⁵

7.7. Le risque de change

Il s'agit du ratio de risque de subir des pertes dues aux variations des taux de change. L'évolution des résultats s'explique par l'indexation des produits et des taux de change, ou à la variation de valeur d'actifs de passifs libellés en devises.¹¹⁶

Le crédit documentaire est une procédure un complexe qui nécessite du temps mais qui garantissent aux deux parties le bon déroulement de l'opération.

¹¹⁴ ATTLJARLWAFABANK, « Guide du commerce extérieur », Edition ATTLJARLWAFABANK, 2010, P 24

¹¹⁵ O. hassid, « la gestion des risques », 2e édition, DUNOD, Paris, 2008. P12.

¹¹⁶ J. Bessis, « Gestion des risques et Gestion Actif-Passif des banques », Edition DALLOZ, 1995, P 19

Conclusion

Le crédit documentaire constitue le mode de réalisation le plus efficace par son engagement irrévocable et le plus sûr grâce à sa large capacité qui fait de lui le moyen le plus utilisé dans les transactions commerciales internationales, à travers l'intervention des banques qui facilitent sa réalisation.



Chapitre
Empirique

Introduction

Le crédit populaire d'Algérie est l'une des principales banques algériennes. Elle a pour mission d'assurer le financement des opérations bancaires, la réception des dépôts publics, l'octroi de crédits sous toutes ses formes et la mobilisation de crédits extérieurs. A travers ce chapitre, nous essayerons d'étudier le dossier de crédit d'investissement à moyen terme porté sur le financement d'une acquisition du matériel de transports que le client X utilisera pour son besoin.

Section01 : présentation de crédit populaire d'Algérie

Section02 : présentation du cadre méthodologique et d'analyse

Section03 : Etude de Cas Pratique de crédit documentaire

Chapitre4 : étude du cas d'un crédit documentaire au sein de la CPA

Section01 : présentation de crédit populaire

1. Historique de CPA

Quelques années après la création de la BNA, le système bancaire algériens à été renforcé par la mise en place d'un autre intermédiaire financier bancaire, qui est le CPA , qui fut crée le 29 décembre 1966, c'est une banque commerciale d'état siège sociale est situer au 2 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.

La CPA est spécialisé dès sa création dans le financement des secteur de l'artisanat de l'hôtellerie de l'habitat et de l'industrie.

La CPA à l'instar de ces confrères évoluait dans un cadre de planification centralisé 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 procédure administrative si non à des considération politiques en dehors de toutes logique .commerciale et de tout critère de rentabilité financière au d'efficacité économique .

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

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

La mise en place d'un réseau de distributeur automatique de billets dans les grands centres urbain de la carte CPA visa pour paiement en devise, sont les premier éléments d'une gamme de produits large .

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

Depuis 1966 en vertu de l'ordonnance relative à la gestion des capitaux marchandes de l'état , les banques publiques sont placées sous la tutelle du ministère des finance .

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

Tableau N°2 : Evolution de capital sociale 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>

2. Structure du CPA

La CPA en tant que banque commerciale, intervient sur le marché de l'intermédiation bancaire et financière.

A ce titre il traite les opérations bancaire et financière notamment la réception des dépôts de public, l'octroi du crédit sous toutes formes de mobilisation des crédits extérieurs et la souscription a des prises de participation dans des filiales et des sociétés nationales et internationales . sous un contexte économique manqué par l'évolution vers la concurrence, la CPA émerge dans une dynamique de changement induite par la nécessité de s'adapter à la nouvelle exigence de gestion fondée sur la rentabilité.

Cette exigence d'adaptation requiert l'amélioration contenue et harmonieuse des performances globale de la banque. Seul choix qui même de lui permettre de consolider ses atouts de compétitives par voie de conséquence, sa position sur le marché ainsi que l'accentuation de son intervention dans le financement de l'économie

Cette volonté d'amélioration est véhiculée par un processus de modernisation de la banque qui appuyée par réorganisation qui comporte :

- Une division centrale : la division des affaires internationales.
- Trois (03) directions générales adjointes (DGA chargée de l'exploitation, DGA chargée de l'administration et DGA chargée des engagements et des affaires juridiques).

Toutes ces structures centrales sont sous l'égide du président générale qu'est assiste par un cabinet de conseillers.

Le type de structure adoptée par le CPA comme nous pouvons le voir à travers l'organigramme est fonctionnel ; effectivement, nous distinguons des fonctions séparées, affaires internationales, exploitation et enfin engagement et affaires juridiques.

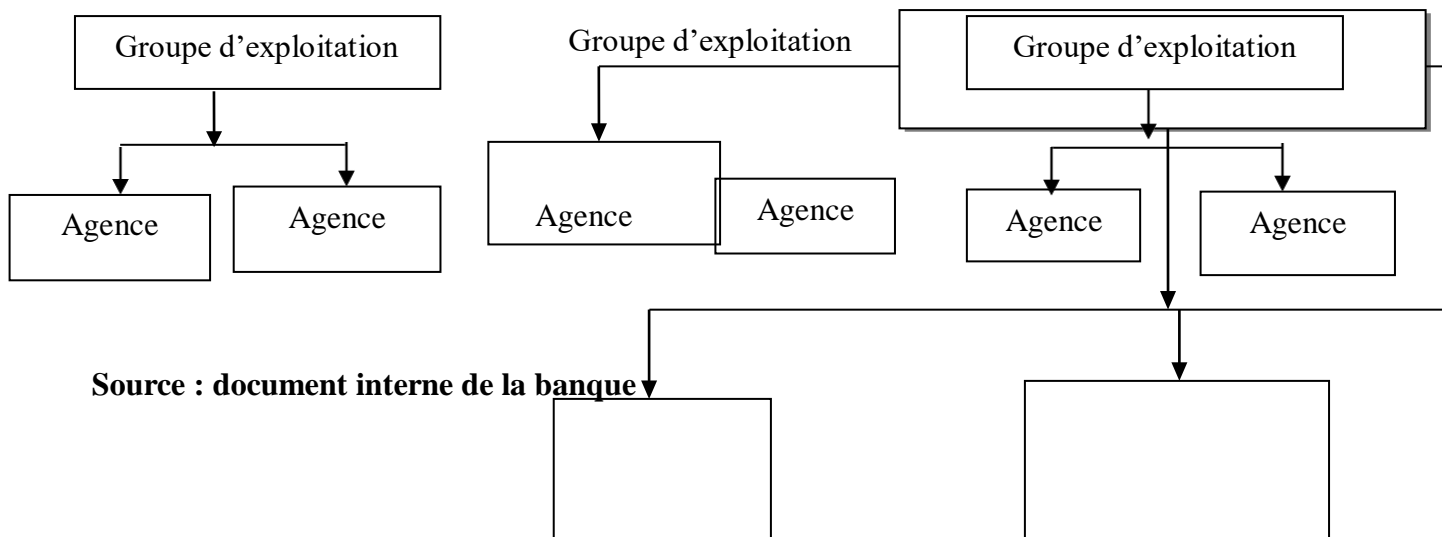
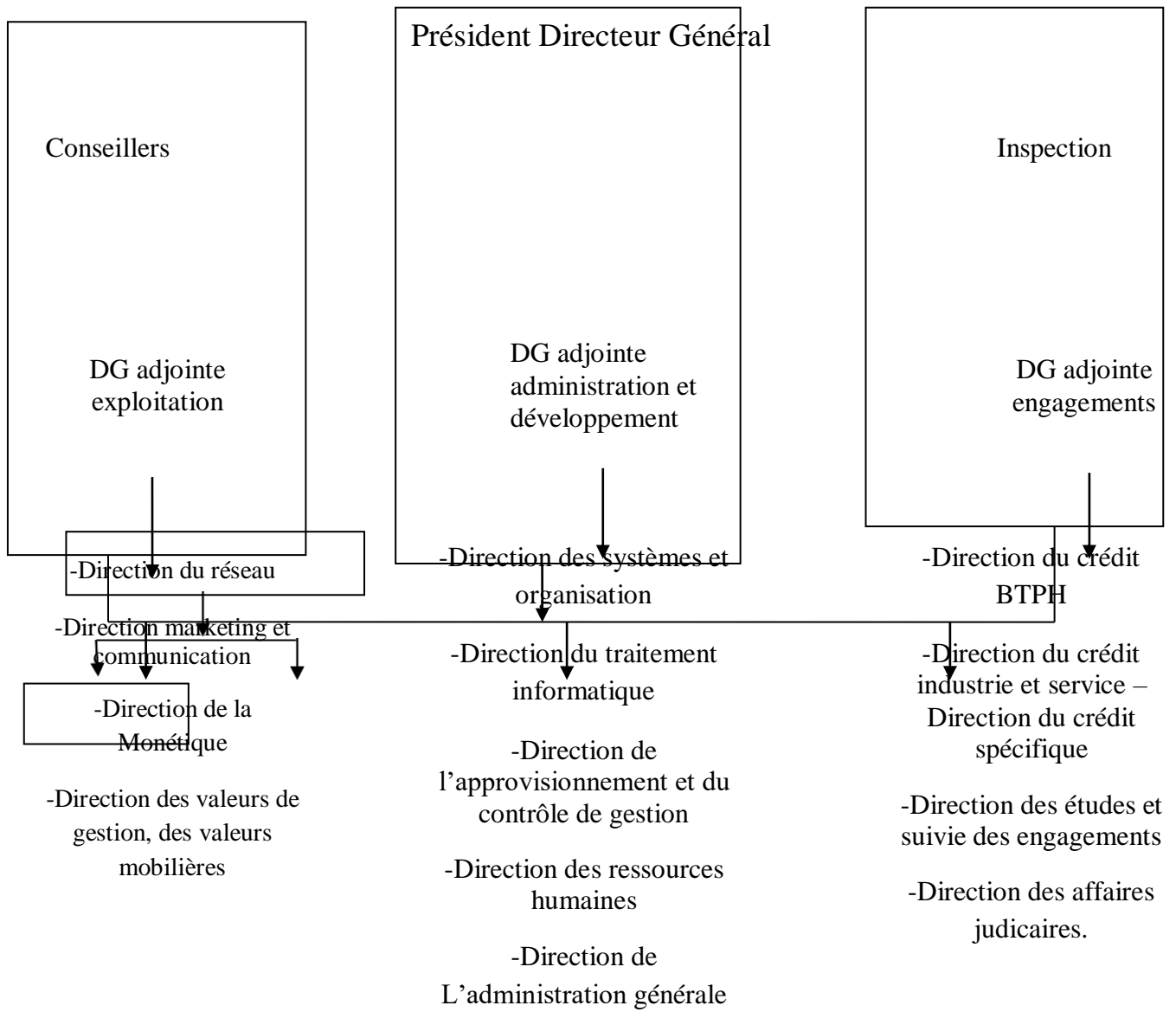
Chaque direction adjoint est spécialisée dans son domaine, c'est l'avantage des relations fonctionnelles pour atténuer les relations hiérarchiques.

En adoptant ce type de structure, le CPA vise trois (03) objectifs :

- Cerner les principales fonctions de la banque ;
- Redistribuer rationnellement les tâches et les responsabilités ;
- Assure une meilleure efficacité d'intervention de la banque dans la sphère économique et le développement progressif des nouvelles activités liées aux mouvements des capitaux.

Il est à rappeler que ce type de structure associée à l'autorité et a la compétence des responsables donne la priorité aux relations fonctionnelles pour atténuer les relations hiérarchiques. Cependant, une telle organisation de la fonction risque de faire perdre de la cohérence fonctionnelle de la structure.

Schéma N°9 : l'organigramme du CPA



3. Les activités du CPA

L'autonomie des banques a mis fin au système de domiciliation obligée et a consacré l'action commerciale dans le cadre d'une concurrence de plus en plus affirmée. Le nécessaire développement des ressources dans un contexte de sous bancarisation a conduit le crédit populaire d'Algérie à mobiliser de grandes capacités commerciales et à rechercher des méthodes plus efficaces d'attraction de l'épargne.

3.1. La collecte des ressources

C'est sur la base des ressources et des emplois que c'est fondue l'activité de la banque, donc celle-ci consiste à faire l'intermédiation entre les emprunteurs. Cette collecte de ressources se fait par l'ouverture de comptes sous ses différentes formes : Ressources à vue (chèques courants, comptes) ou à terme (dépôt à terme en devise, bon de caisse ...

3.2. la distribution des crédits

L'octroi de crédit s'effectue sur la base d'une étude du dossier présentée par le client qui doit être domicilié à la banque ou il sollicite ce crédit. Le client doit exercer une activité de la structure financière de l'activité, les risques, conclusion et avis.

3.3. L'activité commerciale

CPA a engagé un programme de renforcement de son réseau au plan physique et organisationnel, car il a procédé à de nouvelles implantations commerciales aussi bien dans les centres urbains que dans les centres faibles couverture bancaire. Cet effort accompagne d'une restriction de l'architecture aux réseaux d'une manière générale, une réflexion approfondie a été engagée autour de la politique commerciale de l'établissement confrontée depuis la mise en œuvre de la réforme économique à une concurrence stimulante.

4. Mission et organisation du groupe d'exploitation

Le groupe d'exploitation est organisé en trois fonctions qui ont les missions suivantes

4.1. Mission du groupe

Il a pour principale mission de veiller à l'exécution de la politique générale de la banque et de conduire le développement de son activité :

- De crédit
- De l'action commerciale
- D'administration et moyen de contrôle.
- De commerce extérieur.

4.2. Organisation du groupe

Le groupe est composé de trois (03) fonctions :

- L'exploitation ;
- Administration et ressources humaines ;
- Contrôle.

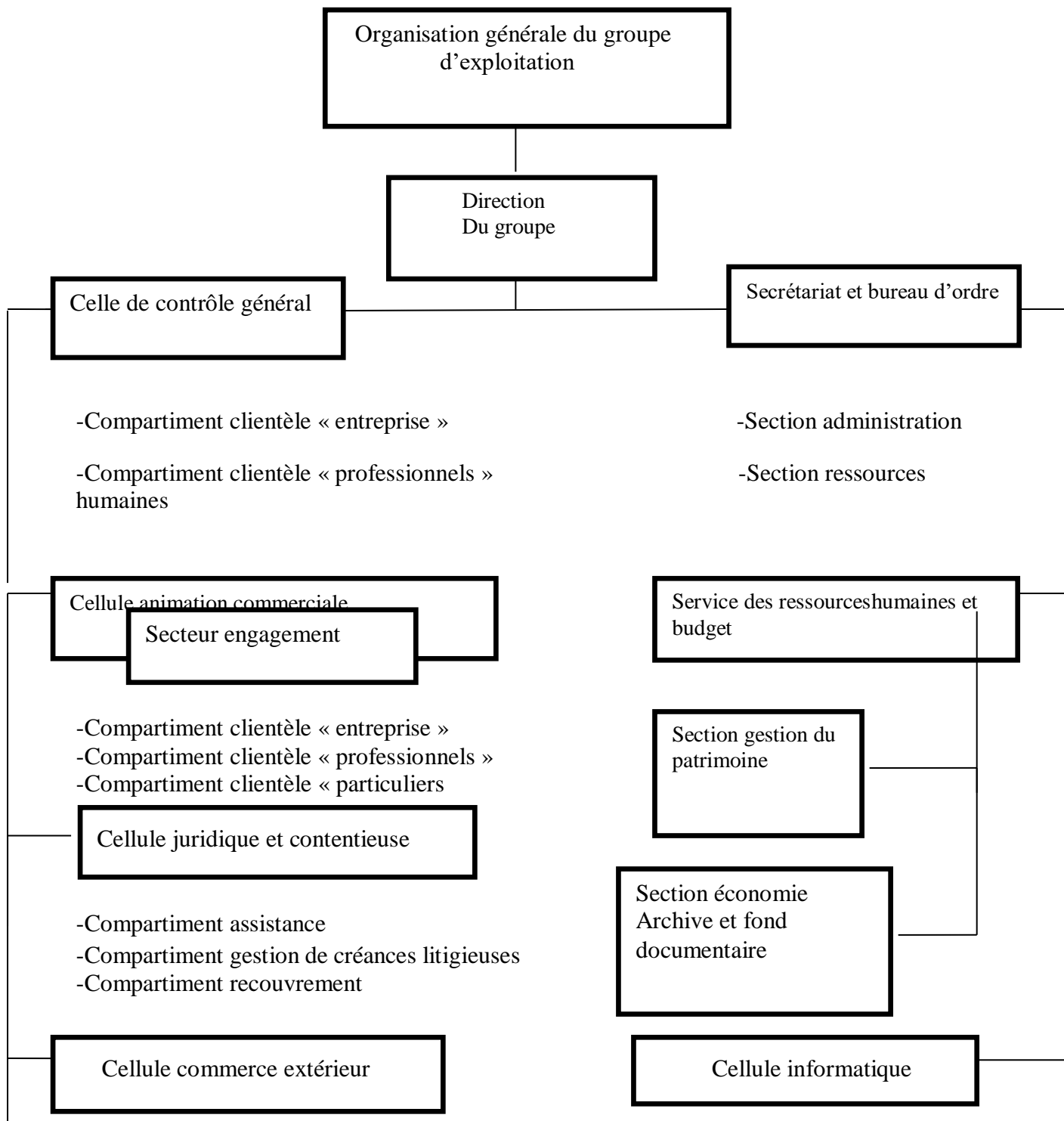
Ces fonctions sont individualisées en secteurs, cellules, services, compartiments et sections selon le volume des tâches à accomplir. Elles peuvent faire l'objet de regroupement homogène si le niveau d'activité développe le justifie.

4.3. Objectif du groupe d'exploitation

Le groupe vise essentiellement à :

- Améliorer l'organisation de l'action commerciale orientée vers la satisfaction du client par la qualité de l'accueil et la rapidité dans le traitement des opérations ;
- Développement de l'activité de la banque au plus régional et élargir son portefeuille clientèle
- Assister à des agences rattachées en vue de concrétiser les objectifs de la banque
- Renforcer les missions de management et de contrôle dévolue au directeur du groupe d'exploitation ;
- Promouvoir les actions de communication interne et externe pour consolider et conforter l'image de marque de l'établissement ;
- Développer et améliorer de concert avec les agences les actions de recouvrement des créances.

Le schéma N°10 : de l'organigramme général de groupe d'exploitation de la banque CPA :



Source : document interne de la banque CPA

5. Présentation de service crédit

La banque CPA a plusieurs services parmi eux le service crédit

5.1. Organisation du service crédit

Comme toutes entreprises, la banque cherche à maximiser son projet et le service crédit s'affirme dès lors qu'il représente une source potentielle. Toutes fois, beaucoup de risque lui sont liés, il est utile voire nécessaire de les minimiser par le suivi des engagements. Afin de mener à bien cette tâche, le service crédit est organisé de telle sorte à étudier, contrôler et suivre tout engagement.

5.2. Rôle du service crédit

Le département crédit a pour missions principales de :

- Renseigner la clientèle sur les possibilités de financement de ses objectifs
- La réception et le montage des dossiers de crédit
- La mise en place des lignes de crédits après recueil des garanties
- Suivre, confectionner et exploiter la statistique d'engagement
- Etablir les rapports d'activité périodiques du service
- Assurer le recouvrement des créances litigieuses et contentieuses en collaboration avec la cellule juridique.

6. Cellule d'étude et d'analyse

Cette structure est constituée d'un ensemble homogène et compose d'analystes regroupés par section d'activité. Ils sont chargés de :

- L'assistance de la clientèle en matière de crédit ;
- La vérification de la conformité des dossiers sur le plan fiscal, administratif et comptable ;
- Etudier les demandes de crédit ; Réaliser toutes les études comparatives par secteur ou par branches d'activités pour une meilleure analyse du risque ;
- Concevoir et maintenir une base de données relatives aux engagements ; Soumettre pour appréciation et décision de la direction de l'agence (comité de crédit d'agence) les dossiers de crédit étudiés ;
- Le suivre d'une façon régulière et permanente des entreprises financières : suivre conjointement avec la cellule engagement, l'utilisation des crédits et leurs remboursements à échéances ;
- Suivre la réalisation physique des projets d'investissements financés par l'agence établie par le groupe de rattachement avec les propositions en vue de préserver l'intérêt de la banque ;
- Assurer avec la cellule juridique la récupération des litigieuses et contentieuses.

7. Cellule de suivi et de l'engagement

Organe d'exécution et de suivi, elle est chargée de :

- Suivre quotidiennement l'engagement de l'agence ;
- Veiller à ce que les conditions des banques soient strictement appliquées ;
- Précéder collaboration avec la cellule juridique, au recueil des garanties exigées avant la mise en place des crédits ;
- Mettre en place les autorisations de crédit et assurer le suivi ;
- Assurer le recueil et veiller à la conformité des garanties bancaires liées au commerce extérieur ;
- Elaborer et envoyer les statistiques destinées aux groupes et aux structures centrales d'études et d'analyses concernées.

Le rôle que joue la banque dans les opérations de crédit documentaire est primordial, elle veille sur le contrôle de la conformité des documents avec les conditions prévues et sur les transferts de fonds vers la banque de bénéficiaire. C'est donc l'intervention du système bancaire dans tout le processus de réalisation de crédit documentaire qui offre cette garantie.

Section 2 : présentation du cadre méthodologique et d'analyse

Pour la réalisation de mon travail de recherche j'ai eu recours à un stage pratique réalisé durant 2 mois au niveau de la banque publique « crédit populaire d'Algérie » au groupe d'exploitation et à l'agence 194 Tizi-Ouzou.

Mon objectif sur le plan pratique est de vérifier le niveau d'utilisation des stratégies au sein de la banque CPA. Mais aussi de déterminer le degré de satisfaction de la clientèle à l'égard des produits et services offerts.

Dans cette section nous allons mettre l'accent sur le cadre méthodologique en traitant les différents éléments suivants : approche utilisée, stratégie utilisée, justification du choix de l'entreprise CPA, outil de collecte des données, la méthode d'analyse des données .

1. approche de recherche :

Il existe trois types d'approche dans une recherche :

1.1. Approche quantitative :

Est une méthode de collecte des données pour expliquer et décrire des phénomènes à l'aide des outils d'analyse numérique soit mathématique soit statistique .

1.2. Approche qualitative :

C'est une méthode ouverte non directive de recueil des données à caractère intensif utilisée

génialement pour reprendre aux questions de type pourquoi ? comment ? pour obtenir des idées sur le sujet traité.

1.3. Approche mixte :

Elle fait référence à la combinaison entre les deux approches qualitative et quantitative elle permet de mieux comprendre le thème.

Dans notre étude j'ai choisi l'approche qualitative parce que elle permet de bien comprendre et d'expliquer bien le sujet traité .

2. La stratégie de recherche¹¹⁷

C'est une étude de cas : c'est une méthode utilisé avec l'approche qualitative elle permet de collecter des données.

3. justification du choix de la banque CPA

C'est une entreprise financière spécialisé dans le commerce extérieur à travers l'importation et l'exportation qui utilise le moyen de financement le crédit documentaire qui y a une relation avec mon thème de mémoire

4.1. la collecte des données ¹¹⁸

La **collecte** de **données** est une phase primordiale d'une étude empirique ou d'un travail de recherche durant laquelle l'étudiant récolte des informations qui seront analysées pour confirmer (ou non) des hypothèses de départ, et répondre à une problématique

4.2. Construction d'un guide d'entretien

Il est composé de trois parties

4.2.1. Partie cadre général de l'entreprise

Il s'agit de connaître la CPA

- Quelle est la nature de cette entreprise ?
- Quelles sont les produits que vous proposer aux clients ?
- Quelle est la stratégie utiliser ?
- Quelle est votre objectif ?

4.2.2. Partie opération de l'importation

Visé à connaître la procédure la plus utilisé dans leurs opérations

- Quels sont les pays d'où vous importer souvent ?
- Quelles est la procédure de cette opération ?

¹¹⁷ <https://eureval.files.wordpress.com>

¹¹⁸ <https://www.scribbr.fr/methodologie/collecte-de-donnees>

-Quelle est le mode de transport utiliser ?

4.2.3. Partie de moyen de financement

Visé à connaître le moyen le plus utilisé et le plus sécurisé

-Quels sont les moyens de financement utilisé pour vous opération ?

-Quel est le moyen le plus utilisé ?

-Qui vous offre plus de sécurité a vous opérations ?

5. Analyse des données de l'entretien

5.1. Méthode d'analyse : Analyse du contenu

C'est une technique de traitement des donnés.il s'agit de classifier et dénombrer et caractériser les éléments qui constituent la signification du texte , un discours qui permet un prélèvement quantitatif ou qualitatif .il est caractériser par :

-les donnés sont détaillés

-les donnés sont actuel

-les informations sont disponibles à temps

6. Analyse de l'entretien

Il s'agit des repenses obtenues par l'organisme d'accueil

1-partie connaître la CPA

Tableau n1 : tableau présentatif des résultats de guide de la 1^{er} partie

Question	Reponse
Quelle est la nature de cette entreprise ?	C'est une entreprise qui a une activité financière.
Quelles sont les produits que vous proposer aux clients ?	-les comptes - Epargne et placement -des produits de placement -les financements -commerce extérieur (remdoc et credoc) - La mise en œuvre du service EDI

Quelle est la stratégie utiliser ?	La stratégie de fidélisation des clients
Quelle est votre objectif ?	<ul style="list-style-type: none"> -Attirer la clientèle et la fidéliser pour accroître sa part de marché ; -Offrir de nouveaux produits et assurer une meilleure qualité de services ; -Renforcer l'octroi de crédits aux entreprises -Assurer une rentabilité optimale pour ses actionnaires ; -Conforter et promouvoir le personnel de la banque pour le fidéliser

Article reçu par la cpa

Commentaire : La qualité de service du CPA ne s'arrête pas seulement dans l'accueil des clients au niveau des guichets mais aussi à la rapidité de la prestation du service, pour être à l'écoute du client.

2-Partie opération de l'importation

Tableau N°02 : tableau présentatif des résultats de guide de la deuxième partie

Question	Reponse
Quels sont les pays d'où vous importer souvent ?	Espagne, Italie. La France, Turquie
Quelles est la procédure de cette opération ?	<ul style="list-style-type: none"> Engagement de l'importation Demande d'ouverture du Credoc Formulaire à remplir par le client Prélèvement de devise Demande de domiciliation Avis d'Acceptation Engagement de non revente

Quelle est le mode de transport utiliser ?	Mode maritime : du port à port Mode terrestre : du port a l'entreprise
--	---

Article reçu par la cpa

Commentaire : Le déroulement de la procédure de l'importation au sein de la CPA est complexe

3- Partie de moyen de financement

Tableau N°03 : tableau présentatif des résultats de guide de la troisième partie

Question	Reponse
Quels sont les moyens de financement utilisé pour vous opération ?	Le crédit documentaire La remise documentaire
Quel est le moyen le plus utilisé ?	C'est le crédit documentaire
Qui vous offre plus de sécurité a vous opérations ?	Le crédit documentaire à travers l'engagement des banques qui garanties aux deux parties de recevoir le paiement et la marchandise conforme.

Article reçu par la cpa

Commentaire : la cpa utilise le crédit documentaire en raison du degré de confiance qu'il apporte

Ce travail de recherche ma permis d'approfondir bien sur mon thème, et de clarifier mes idées et de les communiquer de façon logique et rigoureuse.

Section3 : Etude de Cas Pratique de crédit documentaire

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

1. Suivi d'une opération d'importation par crédit documentaire chez le CPA.

1.1. Déroulement d'une opération de crédit documentaire

Le crédit documentaire se caractérise par une série d'opérations qui se passent au niveau de

l'agence et de la direction de l'étranger, telle que la domiciliation, l'ouverture, l'émission et la réalisation du crédit documentaire. Nous allons donc présenter un cas reconstitué du crédit .

1.1.1. Détermination des éléments entrant dans le contrat

Comme nous avons défini le crédit documentaire, il nécessite la présentation de quatre (04) intervenants :

- **Acheteur** : SARL SOCOMAF
- **Banque et de l'acheteur (émettrice)** : CPA agence 194 Tizi-Ouzou
- **Fournisseur** : ALTEHA INC S.A.S
- **Banque du fournisseur (notificatrice)** : société général périgieux

1.2. Conditions d'ouverture du Credoc

Après une phase de négociation, un certain nombre de conditions sont déterminées, et tous les intervenants doivent respecter les conditions du contrat qui sont indiquées sur la demande d'ouverture du crédit documentaire. Ces conditions peuvent être énumérées ainsi :

1.2.1. Mode de paiement :

Règlement par Credoc irrévocable et confirmé par paiement a vue

1.2.2. Documents exigés :

- Facture commercial signé cachetée par le fournisseur.
- Certificat de conformité des marchandises
- Certificat d'origine établie par la chambre de commerce.
- La lettre de transport international (CMR) établie au nom de la banque pour le compte ordonnateur mentionnant : fret payé annexe
- Certificat de garantie.
- Le certificat de poids et de qualité.
- Liste de colisage.

2. Ouverture du Credoc

Après avoir conclu un contrat commercial entre l'entreprise (SARL SOCOMAF)et l'importateur (x), ce dernier procède aux étapes suivantes pour l'ouverture du crédit documentaire en faveur de l'exportateur (société industrielle de transformation). Après l'ouverture du Credoc suit l'opération de la domiciliation.

2.1. Domiciliation

L'opération de domiciliation faite les étapes suivantes :

2.1.1. Réception de la demande d'ouverture et de la facture pro-forma

Pour ouvrir un dossier de domiciliation l'importateur, SOCOMAF(x) présente au CPA de Tizi-Ouzou les documents suivants :

- ✓ Demande d'ouverture de dossier de domiciliation signé et cacheté par le client (annexe01).;
- ✓ Engagement d'importation dument signe par le client (annexe03).
- ✓ Facture pro-forma annexe04.
- ✓ Attestation de la taxe de domiciliation
- ✓ La facture pro-forma comporte les renseignements suivants :

- Nom et adresse de l'exportateur
- Nom et adresse de l'exportateur : société industrielle de transformation (SIT) ;
- Nom et adresse de l'importateur : SARL SOCOMAF construction ;
- Montant de la facture pro-forma :19539234 EUR
- Destination de la marchandise : Port d'Alger.
- Terme de vente : CFR
- Forme de Credoc : irrévocable et confirmé.
- Port d'embarquement : port Marseille.

La demande d'ouverture de dossier de la domiciliation comporte les renseignements suivants :

- Date d'établissement de la demande : 09 /11/2021
- Nom de l'importateur : entreprise française
- Numéro de compte : 0040019440002803474
- Référence et la date de la facture pro-forma : 16 /11/2021
- Indication relative aux marchandises :
- Nature des produits : matériel produit pour climatisation ventilation désenfumage et chauffage

• Montant en :

- ✓ Devise : 195392.34 EUR
- ✓ La contre-valeur en dinars :30.600.000.00 DA
- Nom de l'exportateur : ALTEHA INC S.A.S
- Origine des marchandises : France
- Condition de paiement : crédit documentaire irrévocable et confirmé

2.1.2. Vérification préalable le chef des opérations de commerce extérieur vérifie :

- L'importateur n'est pas frappé d'interdiction à l'importation.
- La marchandises n'est pas prohibée à l'importation .
- L'entreprise a une autorisation d'ouverture de crédit

2.1.2. Vérification de la conformité des documents le chef des opérations de commerce extérieur vérifie :

- L'intégralité des documents reçus

- L'aspect réglementaire et technique au regard des règles et usances uniformes relative au crédit documentaire et respecté dans les clauses de la facture pro-forma
- La concordance des documents entre eux
- Les clauses de la facture pro-forma sont identiques à celles de la demande d'ouverture du dossier de domiciliation.

2.2. Matérialisation de la domiciliation

Elle se caractérise par l'attribution d'un numéro d'ordre chronologique au dossier domiciliation comme suit :

CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE AGENCE « 194 » Tizi-Ouzou		
15.02.04	2021 /4	100006 EUR

Puis il procède à l'apposition cachet de domiciliation sur les facture pro-forma présenter l'entreprise, ensuite il remet au gérant de l'entreprise x un exemplaire de la facture pro-forma dument domiciliée cachetée par le directeur de l'agence.

2.3. Etablissement d'une fiche de contrôle

Le chef des opérations de commerce extérieur remplit soigneusement une fiche de contrôle à délai normal, ceci à l'aide de la facture pro-forma et de la demande d'ouverture de la réglementation des changes.

La fiche de contrôle comprend

Une chemise rayée de marron qui sera le dossier de domiciliation conservée au niveau de l'agence pour le suivi jusqu'à une date butoir dans laquelle elle aura des comptes à rendre à la banque d'Algérie , une fiche intercalaire rayée qui reprend les mêmes renseignements que la fiche de contrôle , elle est transmise à chaque fin de journée à la banque d'Algérie accompagnée d'un bordereau d'envoi conçu à cet effet .

La fiche de contrôle reprend le renseignement suivant :

- Numéro de l'agence : 194
 - Date de domiciliation :24 /11/2021: 08/04/2019 ;
 - Numéro de guichet :70
 - Numéro de domiciliation : 150204202141000006EUR
 - Nom et adresse de l'importateur : socomaf(x) tizi-ouzou.
 - Pays d'origine : France
 - Nature du contrat: CFR Alger
- Montant prévue :
- ✓ En devise : 195392.34 EUR
 - ✓ Contre valeur en dinars: 30.600.000.00

- La nature de la marchandise

2.4. Décision de la section domiciliation :

C'est la décision prise par la banque en fonction de la situation des dossiers dans notre cas le dossier a apuré c'est-à-dire la valeur nette transférée (portée sur la formule de règlement) la valeur dédouanée et le montant de facture définitive sont égaux annexe.

2.4.1. Calcule des commissions et taxes sur la domiciliation

Les commissions sur domiciliation ont un montant fixe qui est le 1500DA

Calcule du montant TVA

Montant TVA (19%)

$$1500 \times 17\%$$

=

285

Calcule du montant des frais de domiciliation

MFD

$$1500+285$$

=

1785

Enfin préposé les opérations de commerce extérieur classera dans la fiche de contrôle :

- La demande d'ouverture du dossier de domiciliation.
- La facture pro-forma.

3. Emission du Credoc

3.1. Réception de la demande d'ouverture du crédit documentaire

Disponible chez l'agence 194 « CPA » c'est un imprimé sur lequel sont mentionnés les documents et les relatifs au contrat commercial.

- Non de l'acheteur : x
- Nom de l'agence : agence CPA TIZI-OUZOU
- Nom de fournisseur : y
- Nom de la banque notificatrice : société général périgieux France
- Somme de l'importation dans le devis 195.392.34 EUR
- Délai de validité du Credoc : 3 mois
- Documents exigés par l'importation.
- Facture commercial
- La lettre de transport international : CFR
- Certificat de conformité.

- Certificat d'origine
- Notes de poids
- Fiche technique
- Déclaration de la douane française
- Le terme de vente choisit Le terme de vente choisit : DAF ;
- La nature des marchandises
- Le lieu d'embarquement : port Marseille
- Le lieu d'arrivé :port d'Alger
- Transbordement : interdit
- La modalité de paiement : paiement a vue
- La nature du crédit : irrévocable et confirmé

A cette demande d'ouverture viendra s'ajouter engagement annexe 05 :
Elle doit comporter les renseignements suivants :

- Le nom ou la raison social de l'importation
- Le nom ou la raison social de fournisseur
- Le pays d'origine des marchandises : France
- La nature des produits : matériel pour climatisation ventilation et chauffage
- Le montant en devise : 19539234 EUR

3.2. Constitution de la provision

Après rassembler tout les documents nécessaire et après une vérification de signature de l'entreprise de l'importateur et la banque procède au blocage de la provision à 100% du montant de la facture et (10% pour une production et 20% pour une entreprise commercial) et le montant qui présente le taux de cours de change sur le risque de change .le montant de provision doit être bloquer en dinars .

3.3. Transfert du dossier à la direction de l'étranger à Alger

L'agence transfert à la direction de l'étranger le dossier d'ouverture du Credoc sur instruction de l'entreprise en faveur du fournisseur.

A la réception du dossier par la direction de l'étranger cette dernière envoie un accusé de réception du dossier au CPA agence 194. la direction de l'étranger transmet un message Swift à la banque correspondante banque de la France pour informer de l'ouverture du Credoc à l'ordre de l'entreprise de climatisation et ventilation , en demandant sa confirmation puis elle remet à l'agence CPA 194 une copie de message Swift et débite le compte du montant 3000 qui correspondent au frais de Swift et le montant d'engagement au niveau de la banque central.

3.4. Achat des devises et récupération de la formule 4

L'agence CPA 194 procédera à l'achat des devises , c'est-à-dire le monnaie de facturation en (EUR) auprès de la banque d'Algérie but de couvrir son compte auprès de correspondante étrangère et débitera le compte de son client de la valeur équivalente en dinars .Cette opération sera justifier par un fournisseur appelé prélèvement de devise annexe 8 fournir par la banque central d'Algérie (direction des services étrangère et du contrôle des échanges) et

envoie une copie de la formule4 à l'agence 194 de Tizi-Ouzou et qui comporte les renseignements suivants :

- Numéro du crédit documentaire
- Date d'achat de la devise.
- Numéro de l'agence : 194.
- Nom de l'importateur : y
- Numéro de domiciliation :
- Pays d'origine des marchandises : France.
- Incoterm choisit : CFR.

Montant de prélèvement sur le marché :

Date de règlement : 01/02/2022

Frais de domiciliation : 3000 DA (montant fixe)

Le compte client sera débité de : 195 DA

Le compte commission sera crédité de 3000 DA

Le compte taxe sera crédité de 570 DA

3.4.1. Calcule des frais d'ouverture du Credoc

Dans l'ouverture du crédit documentaire l'agence CPA 194 prélève d'un montant 300000 (c'est un montant fixe quel que soit le montant de l'opération).

Frais d'ouverture du Credoc = commission d'ouverture + TVA

Commission d'ouverture = 300000 DA

Le montant de la TVA = commission x 19%

Total des frais d'ouverture de crédit documentaire = 300000 + 57000

Total frais d'ouverture de crédit documentaire = 357000 DA

3.4.2. Calcule des frais d'engagement

Le compte 461 est le compte est le compte du Credoc traité au niveau de l'agence

Le compte 466 est le compte d'engagement donné en Algérie

Débiter le compte 461 du montant de la facture commercial : 195392.34 EUR

Créditer le compte 466 du montant de 195392.34 EUR

Frais d'engagement= commission d'engagement + TVA

Les commissions d'engagements ont un taux de 2,75 % du montant initial de la facture

Commission d'engagement= montant de la facture x 2,75%

Commission d'engagement = 3060000000 x 2.75%

Commission d'engagement= 84150000DA

TVA=Commission d'engagement x 19%

TVA = 84150000x 19%

=

159885000

Total des frais d'engagement

84150000 + 159885000

=

244035000

Le compte client sera débité de 998196.66 DA

3.4.3. La comptabilisation

Débité compte client 24403500DA

Crédit compte engagement 84150000DA

Crédit TVA 159375.93 DA

3.4.4. Frais Swift

Débité le client 3000 DA
Crédit compte commission 3000

Blocage de la provision l'agence procède au blocage de la provision à 110% (10% représente le risque de change) :

Cela veut dire qu'on : 30.600.000.00+ 306000000

Débiter le client de : 3366000000 DA

Crédité le compte bloqué « 461 »:3366000000DA

3.4.5. Règlement de l'opération

La direction de commerce extérieur débite le compte 461 et crédite son compte à la réception des documents conformes.

4. Réalisation du crédit documentaire

La banque du fournisseur (banque de France)contacte son client dans le but de lui notifier et confirmer le crédit , le bénéficiaire se doit d'examiner attentivement tout les termes du Credoc afin de vérifier s'il peut respecter toutes les exigences émises et si elles sont conformes à la négociation commerciale .lorsque l'exportateur est d'accord avec les termes du Credoc , la banque étrangère (banque de France) informe la confirmation du crédit documentaire a l'entreprise par circuit bancaire (banque de France / CPA agence 194).

Suite à cette confirmation, l'entreprise de l'exportateur prépare les documents exigés par l'entreprise SOCOMAF et procède à l'expédition de la marchandise avant la date limite d'expédition portée sur le Credoc.

4.1. Réalisation physique

Une fois l'exportateur « fournisseur » est au courant de l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur il effectue les opérations suivantes :

1^{er} étape

- Fait établir les documents exigés par l'entreprise de l'importateur
- Deux exemplaires de facture commerciale qui sont définitives.
- L'origine est remise à l'entreprise de l'importateur
- Une copie est conservée dans la fiche de contrôle
- Un exemplaire du certificat d'origine
- Trois exemplaires de la CFR établis à l'ordre de l'agence « 194 »
- Un exemple de la liste de colisage
- Un exemplaire de certificat de fumigation
- Un exemple de note de poids et de qualité
- Un exemplaire de certificat de conformité

2^{eme} étape

Expédition de la marchandise qui est le matériel de peinture accompagnée d'un exemplaire de chaque document exigé par l'entreprise de l'importateur .remise le reste des documents à la

banque CPA agence 194 de Tizi-Ouzou

3eme étape

Dans les 12 jours ouvrables qui suivent la date d'embarquement la banque de la France chargera de vérifier la conformité de ces documents en ce qui concerne :

Leur intégralité

- Leur conformité avec le crédit documentaire ouvert
- Leur concordance avec les RUU et CCI
- La concordance entre eux dans les délais convenus 5 jours ouvrés puis les envoyer à la direction de l'étranger.
- La direction de l'étranger vérifié à son tour la conformité des documents dans les convenus puis de les envoyer à l'agence.
- des réceptions des documents le proposé au service commerce extérieur effectue les opérations suivantes pour la levée des documents :
- Il avise l'entreprise de l'arrivée des documents
- Il domicile la facture définitive
- La banque remet à son client les documents nécessaires pour le dédouanement de la marchandise.

4eme étape

En dernière étape l'entreprise de l'importateur fait dédouaner sa marchandise du port d'Alger avec la présentation de ces documents :

- 2 factures commerciales
- 3 CFR
- 1 certificat de conformité
- 1 note de poids
- 2 listes colisage
- 1 fiche technique
- 1 déclaration de douane française

4.2. Réalisation financière

Après vérification des documents la banque de la France les transmis à la direction de l'étranger et crédit le compte de l'entreprise paye le fournisseur et débiter son compte . La direction de l'étranger vérifier les documents et crédite le compte de la banque de la France et débite le compte de l'agence.

L'agence « 194 » reçoit les documents et fait la vérification et crédite son compte et débité le compte de l'entreprise de l'importateur.

4.3. L'apurement

Ce dossier sera apuré au niveau de l'agence CPA « 194 » et classé les documents qu'on a utilisé dans cette opération :

- Facture définitive domiciliation
- Formule 4annotée
- Copie Swift

- La lettre de transport international CFR :

Ce dossier est composé de la fiche de contrôle et doit être conservé avec tous les justificatifs appropriés au niveau des archives pour être lise à la disposition du contrôle des changes ou autres organes de contrôle externe pendant une période 5ans.

Le déroulement de la procédure du crédit documentaire est complexe on peut pas passer à une étape qu' après la vérification de l' étape précédente.

Conclusion

Durant mon stage pratique j'ai constaté que la banque CPA effectue ses opérations génialement à l'aide de la technique du crédit documentaire grâce à la confiance qui se résume par l'intervention des marchandises conformes.

L'opération de l'importation faite par la CPA est réalisée avec succès grâce au suivi de travail bien affiné par laquelle le service des achats travaille en collaboration avec le service du transit qui s'occupe des formalités douanières et dédouanement des marchandises dès son arrivée au port d'Alger.



*Conclusion
Générale*

Les transactions commerciales internationales sont importantes et pour cela, les parties contractantes doivent prendre leurs précautions concernant le paiement et la livraison des marchandises dans les délais négociés.

Le service commerce extérieur joue un rôle très important dans l'économie de tout pays s'ouvrant à l'extérieur et opérant avec des partenaires étrangers. Pour cela, le service en question doit être organisé de telle façon à répondre aux exigences des agents économiques activant dans le domaine du commerce extérieur

La banque est l'organe essentiel dans l'activité économique et sociale d'un pays. Elle exerce plusieurs fonctions, la collecte des dépôts, l'octroi des crédits et gère les différents moyens de paiement. De plus, elle permet une circulation des produits fabriqués par la mise en place des instruments de paiement nécessaires avec l'étude des comportements de ses clients et l'élaboration des stratégies adéquates pour les satisfaire.

Le crédit documentaire représente le moyen le plus utilisé pour le règlement des transactions grâce à ses avantages qu'il procure au vendeur et à l'acheteur. Pour le vendeur, ce type de crédit lui assure le règlement, à condition de la présentation des documents conformes à la banque émettrice qui procédera à leur vérification et au financement engagé dans le contrat commercial. Pour l'acheteur, ce crédit lui assure d'avoir la marchandise conforme dans les délais conclus dans le contrat.

Le but de cette étude est de connaître le déroulement de la technique du crédit documentaire et son importance dans les transactions du commerce extérieur plus particulièrement son déroulement au niveau de la banque CPA.

Durant notre stage pratique au niveau de La banque « CPA » qui est importatrice des matériaux de fabrication et utilisant généralement deux techniques de paiements à savoir : le crédit documentaire et la remise documentaire, nous avons constaté que le crédit documentaire occupe une place primordiale dans leurs opérations avec l'étranger malgré qu'il ne constitue pas le moyen idéal pour eux en raison des risques qu'il présente. . Il est considéré comme une garantie plus pour les fournisseurs que pour la banque CPA.

Enfin, la pratique commerciale nous montre que toutes ces techniques sont utilisées, bien que le choix de la technique à utiliser dépende de l'acheteur, du vendeur, de leurs pays respectifs, et du contexte économique dans lequel la transaction est conclue.

Ouvrages :

- R.Gillet et Y.Wagner ; « Reflet et perspectives de la vie économique » ;année2002 ;TomeXLI ;page152.
- M.Drouni ; « système financier international » ;édition Armand colin ;Paris ;année2001 ;page18
- N.EL Mekkaoui-De Freitas « fond de pension et marché financier »édition L'harmattan , année 1999,page 117
- D.Idjoudinene et R.Merabti; « La Globalisation Financière L'insertion des pays en développement dans l'économie mondiale » ; Mémoire fin d'étude ;université abderrahmane mirabejaia , année2016/2017 ,page 04.
- A.LANDAU « globalisation et les pays en développements édition L'harmattan, année 2006,page 72.
- F.violaine ; « quels enseignements tirer de la première mondialisation 1870-1914 ? Année octobre 2011; trésor-éco ; N°93 ; page1-7.
- P.ISARD. Globalization and the international Financial system :what's swrong and what can be done ; Cambridge university presse ;uk ;année 2005 ;page14-17.
- A.Marchal ;les critères d'investissement des grands gestionnaires de fonds internationaux dans les entreprises française ; bul cob n322 ; année 1998 mars ; page1.
- C.bialés et J.LRivaud ;M.Biales et R.Leurion « Dictionnaire d'économie et des faits économiques et sociaux contemporains », éditions Foucher, Paris ;1999 ;page 105.
- F. DEMARGINY, "Les investisseurs institutionnels : des actionnaires neutres ?", Revue d'économie. 1994, n° 31, page. 109
- E.Jeffers et D.PLIHON ; « L'importance et et diversité des investisseurs institutionnels
- G.Legrand et M.hubert ; la gestion globale du Risque de Change ;Economica ;Paris ;année 1992;page109.
- G.Legrand et M.hubert ;Gestion des Opérations Import-Export ;Dunod ;Paris ;année2008 ;page107.
- GHISLAINE Legrand, HUBERT Martini, Management des opérations de commerce international, 4ème édition – Dunod, Paris, 1999
- F.Martin ; « La globalisation financière texte préparé, université tous les savoirs ; Paris et Londres ;année 200 ;page3-4.
- ¹ LAZARY, «le commerce international». Ouvrage imprimé à compte d'auteur, 2005.p127
- J.M.Benammar, «Techniques du commerce international »édition Techniplus.Yvelines, 1995, p 120
- Sofi .Y et RAMDANE .M ,Mémoire fin d'étude »les techniques et les moyens de financement du commerce international »,2016/2017, Page67

-Sites internet :

- https://www.memoireonline.com/10/13/7570/m_Le-financement-et-le-risque-du-commerce-exterieur
- [La Mondialisation Et L'internationalisation | PDF | Mondialisation économique | Mondialisation \(scribd.com\)](https://www.scribd.com/document/10137570/Le-financement-et-le-risque-du-commerce-exterieur)
- <https://www.ecole-sup-paris.fr/cours-ligne-bts/economie/globalisation-financiere>
- <https://www.journaldunet.fr/patrimoine/guide-des-finances-personnelles>
- https://www.memoireonline.com/10/13/7570/m_Le-financement-et-le-risque-du-commerce-exterieur--etude-comparative-entre-le-credit-documentaire9.html
- <https://www.compta-online.com/description-des-differents-types-de-marches-financiers>
- <https://www.glossaire-international.com>
- <https://www.blog.shippypro.com/fr/cod-avantages-inconvenients>
- <https://www.dictionnaire-juridique.com/definition/credit-bail>
- <https://www.weareclimb.fr/guides/credit-consommation/le-credit-bail-definition>
- <https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier>
- <https://banqueentreprise.bnpparibas/fr/international/financement-de-votre-activite-a-l-international/avance-en-devises>

-Mémoires :

-N.Fali et G.Imazatene et Y.Hamadini ; « le système bancaire et financier algérien face aux défis de la globalisation financière » ;mémoire de fin d'étude ;université ummto tizi ouzou ;année 2006-2007 ;page175

-Kebbab kawthar, Salhi Sarah, Mémoire de fin d'études. Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, ENSSEA Promo 2011/2012 page 30

-Mémoire Le financement du commerce extérieur par crédit documentaire : Cas d'une opération d'importation initiée par l'ENIEM, exécutée par la BEA de Mr abdou .l et DJENNAD N 2014 /2015 Page 18

-ABDES Ahmed, «financement du commerce extérieur par le crédit documentaire », monnaie finance banque, Université mouloud Mammeri tizi-ouzou, 2005, P65

Thèse :

-BOURBIA Abdelhakim, « le crédit documentaire dans le commerce extérieur » thèse du magistère en droit des affaire faculté de droit université MOULOUDE Mammeri tiziouzou



*Table de
Matière*

Table de matière

Introduction générale01

Chapitre01 : le développement financier a l'international

Introduction03

Section 01 : le processus de la globalisation financière.....04

1-l'historique et définition de la globalisation financière

1-1-Bref historique de la globalisation financière

1-2-la définition de la globalisation financière

2- les caractéristiques de la globalisation financière

3-Les dimensions de la globalisation

4-les acteurs de la globalisation financière

4-1- Investisseurs institutionnels

4-1-1-Les différents types d'investisseurs institutionnels

4-1-1-1-Les fonds de pension

4-1-1-2-Les compagnies d'assurance

4-1-1-3-Les organismes de placement collectif (fonds de placement, OPCVM)

4-2-Les banques

4-3-Les firmes multinationales

5-Les avantages de la globalisation financière

Section02 : l'évolution des marchés financiers a l'international.....

1-Définition de marché financier

2-Les acteurs des marchés financières

2-1-Les investisseurs

2-2-Les émetteurs

2-3-Les intermédiaires

2-4-Les régulateurs

3- Les principaux types des marchés financiers

3-1-Le marché actions (ou marché boursier)

3-2-Le marché obligataire

3-3-Le marché monétaire

3-4-Le marché des changes ou Forex (FOReign – EXchange)

3-5-Le marché des dérivés

3-6-Le marché des matières premières ou commodities

4-La classification des marchés financiers selon la maturité du marché

4-1-Le marché primaire (ou marché du neuf)

4-2-Le marché secondaire (ou marché d'occasion)

4-2-1-Les marchés réglementés ou organisés.

4-2-2-Les marchés de gré à gré (OTC)

Section03 : les risques liés au commerce l'international.....

1-Définition du commerce international

2-Les différents risques liés à l'export et l'import

- 2-1-Risques a l'exportation
 - 2-1-1-Risque commercial
 - 2-1-2-Risque politique
 - 2-1-3-Risque de change
 - 2-1-3-1-les principales politiques de change :
 - 2-1-3-2- les principaux outils de couverture de change :
 - 2-1-4-Autres risques
- 2-2-Risque liés à l'importation
 - 2-2-1- Redevances douanières :
 - 2-2-2-Les risques lié aux opérations de change
 - 2-2-3-Le risque « pays »ou politique
 - 2-2-3-1-Les formes du risque politique
 - 2-2-3-2-Autres composantes du risque politique
 - 2-2-4-Risque souverain
 - 2-2-5-Le risque de catastrophe naturelle
 - 2-2-6-Risques liés au transport de la marchandise

Conclusion

Conclusion

Chapitre 02 : les techniques et l'instrument de paiement et de Financement

Introduction

Section01 : Les instruments de paiement utilisés dans le commerce international.....

- 1- Le chèque
 - 1.1. Définition du chèque
 - 1.1.2. Les mentions obligatoires du chèque
 - 1.1.3. Les types du chèque en commerce international
 - 1.1.3.1.Le chèque d'entreprise :
 - 1.1.3.2.Le chèque de banque :
 - 1.1.4.Les avantages et les inconvénients du chèque
 - 1.1.4.1.Les avantages
 - 1.1.4.2.Les inconvénients
 - 2. virement international
 - 1.2. Définition
 - 1.3. Les différents types du virement international
 - 2.2.1. Le virement SWIFT (society for worldwide interbank financial telecommunication)
 - 2.2.2.. Le virement par courrier
 - 2.2.3. Le virement par télex
 - 1.4. Mentions du virement international
 - 2.3. Les avantages d'un virement international
 - 3. La lettre de change
 - 3.1. Définition
 - 3.2. Les mentions obligatoires de la lettre de change
 - 3-3-les intervenants de la lettre de change

- 3-2-Avantages et inconvénients de la lettre de change
 - 3-2-1-Avantages
 - 3-2-2-Inconvénients
- 4. Le billet à ordre
 - 4.1. Définition
 - 4.2. Les mentions obligatoires du billet à ordre
 - 4.3. Les avantages et les inconvénients du billet à ordre
 - 4.3.1. Les avantages
 - 4.3.2 Les inconvénients
- 5. Le mandat poste international

Section02 : les techniques de paiement à l'international

- 1. Les techniques de paiement documentaire
 - 1.1. Le crédit documentaire
 - 1.2. La remise documentaire
 - 1.2.1. Les intervenants de la remise documentaire
 - 1.2.2. Les formes de réalisation de la remise documentaire
- 2. Documents contre paiement (document against paiement D/P)
 - 2.1. La remise des documents contre acceptation (documents aguainst acceptation D/A)
 - 2.2. La remise des documents contre une lettre d'engagement
- 3. Les étapes de déroulement de la remise documentaire
- 4. Le fonctionnement de la remise documentaire
- 5. Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire
 - 5.1. Les avantages
 - 5.2. Les inconvénients
- 6. Les techniques de paiement non documentaires
 - 6.1. L'encaissement direct
 - 6.1.1. L'encaissement simple
 - 6.1.2. Le paiement la commende
 - 6.1.3. L'encaissement à la facturation :
 - 6.1.4. L'encaissement ex usine
- 7. Le contre remboursement (CR)
 - 7.1. Définition du contre remboursement :
 - 7.2. Le mécanisme du contre remboursement
 - 7.3. Les avantages et les inconvénients du contre remboursement¹¹⁹
 - 7.3.1. Les Avantages
 - 7.3.2. Les inconvénients
- 8. Le compte à l'étranger

Section03 : les moyens de financement à l'international

- 1. Les moyens de financement à l'exportation
-

- 3.1.1. L'Avance En Devises
- 3.1.2. Crédit fournisseur
- 3.1.3. Crédit acheteur
- 3.2. Moyens de financement à l'importation
 - 3.2.1. Le crédit bail
 - 3.2.1.1. Les avantages du crédit-bail
 - 3.2.1.2. Les inconvénients du crédit-bail
 - 3.2.2. L'affacturage
 - 3.2.2.1. Les intervenants dans l'affacturage
 - 3.2.3. Le forfaitage
 - 3.2.3.1. Les caractéristiques principales
 - 3.2.3.2. Les particularités
 - 3.2.3.3. Les avantages
 - 3.2.4. La Mobilisation de créances nées sur l'étranger (MCNE)

Conclusion

Chapitre3 : les généralités du crédit documentaire

Introduction

Section01 : présentation du crédit documentaire

- 1. L'origine de crédit documentaire
- 2. Définition du crédit documentaire
 - 2.1. Définition du crédit documentaire a l'import et a l'export¹²⁰
- 3. Les intervenants de crédit documentaire
 - 3.1. Le donneur d'ordre (acheteur- importateur)
 - 3.2. La banque émettrice (banque de l'importateur)
 - 3.3. La banque nidificatrice
 - 3.4. Le bénéficiaire (vendeur- exportateur)
- 4. Les formes de crédit documentaire
 - 4.1. Le crédit documentaire révocable
 - 4.2. Le crédit documentaire irrévocable
 - 4.3. Crédit documentaire irrévocable et confirmé
- 5. Les modes de crédit documentaire :
 - 5.1. Par paiement à vue,
 - 5.2. Par paiement différé (contre engagement)
 - 5.3. Par acceptation de traite
 - 5.4. Par négociation
- 6. Les particularités du crédits documentaires (crédits spéciaux)
 - 6.1. Crédit documentaire renouvelable (revolving)
 - 6.2. Le crédit revolving automatique (renouvelable quant à la valeur)
 - 6.3. Le crédit revolving périodique (renouvelable quant à la durée)
 - 6.4. Le crédit documentaire anticipation à clause rouge (red clause)
 - 6.5. Le crédit documentaire transférable ¹²¹
 - 6.6. Le crédit back to back

Section02 : déroulement du crédit documentaire.

1. La domiciliation bancaire
 2. La domiciliation des importations
 - 2.1. Principes de la domiciliation des importations
 3. Procédure de domiciliation des importations
 - 3.1. Ouverture de dossier de domiciliation
 - 3.2. La matérialisation de la domiciliation
 4. Gestion du dossier de domiciliation
 - 4.1. Le suivi du dossier de la domiciliation.
 - 4.2. Le compte rendu (la déclaration)
- Section 03 : Le mécanisme du fonctionnement d'un crédit documentaire**

1. Mécanisme et déroulement du crédit documentaire
 - 1.1. Mécanisme
 2. Le déroulement du crédit documentaire
 - 2.1. Les documents du crédit documentaire
 - 2.1.1. Les documents d'expédition
 - 2.1.2. Les documents d'assurance
 - 2.1.3. Les documents exigés par la douane du pays de l'acheteur
 - 2.2. Les documents décrivant la nature de la marchandise
 - 2.2.1..5. Facture commerciale (commercial invoice)
 - 2.2.2. La liste de colisage
 - 2.2.3. Le certificat de qualité
 3. Composition d'un dossier de Credoc
 4. Avantages et inconvénients du crédit documentaire
 - 4.1. Avantages
 - 4.2. Inconvénients
 5. L'ouverture d'un crédit documentaire
 6. L'étude de la demande d'ouverture du crédit
 - 6.1.. L'émission de la lettre de crédit (Accréditif)
 - 6.2.. La modification du crédit documentaire
 - 6.3.. Etablissement d'une fiche de contrôle.
 - 6.4.. Gestion et suivi du dossier
 - 6.5.. La remise des marchandises
 - 6.6. L'apurement
 7. Risques du crédit documentaire
 - 7.1. Le risque opérationnel
 - 7.2. Les autres risques
 - 7.3..Le risque de crédit
 - 7.4.. Le risque de pays
 - 7.5.. Le risque commercial
 - 7.6. Le risque technique
 - 7.7. Le risque de change

Conclusion

Chapitre4 : étude du cas d'un crédit documentaire au sein de la CPA

Introduction

Section01 : présentation de CPA.....

1. présentation de CPA
 - 1.1. Historique de CPA
2. Structure du CPA
3. Les activités du CPA
 - 3.1. La collecte de la ressource
 - 3.2. La distribution des crédits
 - 3.3. L'activité commerciale
4. Mission et organisation du groupe d'exploitation
 - 4.1. Mission du groupe
 - 4.2. Organisation du groupe
 - 4.3. Objectif du groupe d'exploitation
5. présentation de service crédit
 - 5.1. Organisation du service crédit
 - 5.2. Rôle du service crédit
6. Cellule d'étude et d'analyse
7. Cellule de suivi et de l'engagement

Section 2 : présentation du cadre méthodologique et d'analyse

1. approche de recherche :
 - 1.1. Approche quantitative :
 - 1.2. Approche qualitative :
 - 1.3. Approche mixte :
2. La stratégie de recherche
3. justification du choix de la banque CPA
 - 4.1. la collecte des données
 - 4.2. Construction d'un guide d'entretien
 - 4.2.1. Partie cadre général de l'entreprise
 - 4.2.2. Partie opération de l'importation
 - 4.2.3. Partie de moyen de financement
5. Analyse des données de l'entretien
 - 5.1. Méthode d'analyse : Analyse du contenu
6. Analyse de l'entretien

Section3 : Etude de Cas Pratique de crédit documentaire.....

1. Suivi d'une opération d'importation par crédit documentaire chez le CPA.
 - 1.1. Déroulement d'une opération de crédit documentaire
 - 1.1.1. Détermination des éléments entrant dans le contrat
 - 1.2. Conditions d'ouverture du Credoc
 - 1.2.1. Mode de paiement
 - 1.2.2. Documents exigés
 2. Ouverture du Credoc
 - 2.1. Domiciliation
 - 2.1.1. Réception de la demande d'ouverture et de la facture pro-forma
 - 2.3.2. Emission du Credoc
 - 2.1. Réception de la demande d'ouverture du crédit documentaire

- 2.1.2. Vérification préalable le chef des opérations de commerce extérieur vérifie
- 2.1.2. Vérification de la conformité des documents le chef des opérations de commerce extérieur vérifie
- 2.2. Matérialisation de domiciliation
- 2.3. Etablissement d'une fiche de contrôle
- 2.4. Décision de la section domiciliation :
 - 2.4.1. Calcule des commissions et taxes sur la domiciliation
- 3. Emission du Credoc
 - 3.1. Réception de la demande d'ouverture du crédit documentaire
 - 3.2. Constitution de la provision
 - 3.3. Transfert du dossier à la direction de l'étranger à Alger
 - 3.4. Achat des devises et récupération de la formule 4
 - 3.4.1. Calcule des frais d'ouverture du Credoc
 - 3.4.2. Calcule des frais d'engagement
 - 3.4.3. La comptabilisation
 - 3.4.4. Frais Swift
 - 3.4.5. Règlement de l'opération
- 4. Réalisation du crédit documentaire
 - 4.1. Réalisation physique
 - 4.2. Réalisation financière
 - 4.3. L'apurement

Conclusion

Conclusion Générale

Bibliographie

Annexe

Table de matière



Les annexes

Le questionnaire :

- Quelles sont les stratégies adoptées par la CPA banque afin de fidéliser ses clients ?
- La CPA banque offre une gamme de produits, lesquels ?
- Quels outils d'information la banque CPA met-elle à disposition de ses clients ?
- Dispose-t-elle d'un centre de réclamation ?
- Quel politique de commutation a-t-elle entrepris ?
- Faites-vous des publications pour vos produits ?
- Disposez-vous de carte d'abonnement ou quelconque carte de fidélité destinées à vos clients ?
- Quelle technique entrepreniez-vous pour informer vos clients de la venue d'une nouvelle gamme d'offre ?
- Disposez-vous d'un service d'assurance ?
- La rémunération des comptes se fait comment ?
- Comment c'est l'atmosphère d'accueil et d'orientation au sein de la banque ?
- Est-ce il ya l'évolution sur le système bancaire avec l'apparition de la nouvelle technologie ?

Que signifie pour vous « la satisfaction client » ?

- Quelle démarche entreprenez-vous pour satisfaire votre clientèle ?
 - Au sein de votre banque, la satisfaction de la clientèle est-elle importante?
 - Existe-il un système d'information marketing au sein de CPA ?
 - Effectuez-vous des études sur le comportement de vos clients ?
 - Avez-vous pensé de donner une image différente de votre banque dans l'esprit du client par rapport aux concurrents ?
 - Suivez-vous une stratégie spécifique pour l'écoulement de vos produits bancaires ?
 - Faites-vous recours aux moyens de communication, que ce soit en interne ou en externe ?
 - Pourquoi ?
- Quel est le canal de distribution le plus adopté par votre banque ?
- Fixez-vous des objectifs à atteindre ?
 - Quels est votre objectifs ?

Résumé

Pour la réalisation des transactions dans le commerce extérieur la maîtrise de ces techniques n'est pas aussi aisée qu'on peut l'imaginer, ce qui rend l'intermédiation bancaire plus que jamais nécessaire, notamment en ce qui concerne le transfert des capitaux et leurs rapatriements, qui obligent les banques à prendre beaucoup plus de précaution pour éviter tout risque lié à ces opérations. Le crédit documentaire est une technique de paiement et de financement l'importation du fait qu'il est sollicité par l'importateur. On peut dire que le crédit documentaire plus sollicité dans le commerce international par les garanties qu'elle offre aux opérations du commerce extérieur, ainsi que la transaction de notre économie vers une économie de marché ont engendré de profonds changements au sein de notre système bancaire. Ces changements ont pour objet la recherche d'une logique de compétition et de concurrence dans le but de rendre le système bancaire algérien plus performant aux relations économiques nationales et internationales.