

République Algérienne Démocratique et Populaire
Faculté des Sciences Économiques, Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des Sciences de Economie
Filière Economie monétaire et bancaire

Mémoire de fin d'étude

En vue de l'obtention du diplôme de

Thème

**Etude comparative entre le Credoc et la remise
documentaire**
Cas : La BADR

Réaliser par :

- SAM Hamza
- LABOUR Farid

Dirigé par :

OUSSAID Aziz

Encadré par :

- **Président :** M^r. KHAMES Abdenour MMA à UMMTO
- **Examineur :** M^r. RECHAM Lyes MMA à UMMTO
- **Rapporteur :** M^r. OUASSID Aziz MMA à UMMTO

2020-2021

REMERCIEMENT

Avant tout, nous tenons à rendre grâce et louange à DIEU, le tout puissant, de nous avoir donné la volonté et la force d'accomplir ce modeste travail.

Nous exprimons notre profonde gratitude à notre promoteur Mr OUSSAID Aziz pour ses encouragements et ses orientations, qui ont constitué un apport considérable dans la réalisation de ce travail.

Nos remerciements s'adressent également aux membres du jury pour leur aimable acceptation d'évaluer ce travail. Nous tenons aussi à remercier tous les enseignants de l'Université Mouloud MAMMARI de Tizi-Ouzou qui ont contribué à notre formation durant notre cursus.

Nos plus profonds remerciements vont à nos familles pour les encouragements et l'amour qu'ils nous ont témoignés durant toutes ces années et, à nos amis et toute personne ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce mémoire.

Que toutes ces personnes trouvent, dans la réalisation de ce travail l'expression de notre plus affectueuse gratitude.

DÉDICACE

Je dédie cet humble travail :

❖ À mes chers et respectueux parents :

Que dieu tout puissant vous garde et vous procure santé et bonheur.

❖ À tous mes amis, à toute ma famille et ceux qui me donnent de l'amour et de la vivacité.

❖ À mon binôme.

Hamza

DÉDICACE

Je dédie ce modeste travail

Aux deux personnes les plus nobles et plus chères au monde ;

*Mon père et ma mère pour leurs amours, tendresses, conseils,
encouragements et sacrifices ;*

Ma famille ;

A notre promoteur ;

*A tous mes collègues sans oublier tous mes enseignants aux quel j'exprime mes
profonds respects.*

Farid

Listes des tableaux et figures

Liste des tableaux

Tableau N° 01 : Le cachet de domiciliation a l'importation	43
Tableau N°02 : Le cachet de domiciliation des exportations.....	
Tableau N°3 : Avantages et inconvénients des crédits documentaires.....	59
Tableau N°4 : Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire.....	66
Tableau N°5 : les intervenants.....	75

Listes des figures

Figure n°01 ; Mécanisme de contre remboursement.....	49
Figure N°2 : Rôle des intervenants	52
Figure N°3 : Le crédit documentaire révocable.....	53
Figure N°04 : Présentation schématique du crédit documentaire irrévocable.....	54
Figure N°05 : présentation schématique du crédit irrévocable et confirmé.....	55
Figure N°06 : Le schéma suivant illustre la pratique de déroulement d'une opération de Credoc.....	58
Figure N°07 : Les participants d'une remise documentaire.....	61
Figure N°08 : Fonctionnement de l'encaissement documentaire.....	63
Figure N°9 : Déroulement de la remise documentaire.....	65
Figure N°10 : Déroulement de la garantie directe.....	77
Figure N°11 : Déroulement de la garantie indirecte.....	78
Figure N°12 : Organigramme général de la BDR.....	91
Figure N°13 : Organigramme de l'agence 571 AZAZGA.....	96

Sommaire

Introduction générale.....	1
Chapitre 01 : Le commerce international	
Introduction.....	3
Section 01 : La compréhension du commerce extérieur	3
Section 02 : Le cadre des échanges commerciaux	20
Section 03 : La domiciliation bancaire	40
Conclusion.....	46
Chapitre 02 : Les techniques, garanties et risques du financement du commerce extérieur	
Introduction	48
Section 01 : Les techniques de paiement non documentaires de règlement.....	48
Section 02 : la présentation de la technique du crédit documentaire et la technique de la remise documentaire.....	51
Section 3 : les risques et les garanties bancaire	67
Conclusion.....	85
Chapitre 03 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR agence n°571 Azazga	
Introduction.....	86
Section 1 : Présentation générale de l'organisme d'accueil.....	86
Section 2 : Déroulement de crédit documentaire et la remise documentaire.....	97
Section 03 : Etude comparative entre une remise documentaire et un crédit documentaire.....	106
Conclusion générale.....	115
Bibliographie	

Introduction générale

Introduction générale

Le commerce international par définition englobe les flux de biens ou de marchandises entre les sphères et les zones économiques locales, de chaque pays, mesurable par le total des importations (exportations) mondiales.

Au sens large les flux de services qui prennent une dimension d'échanges internationaux, sont aussi comptabilisé en tant que tel.

La théorie économique traditionnelle donne des explications de l'échange international qui reposent soit sur les différences de dotation en facteurs de production (analyse néo-classique avec le théorème HOS des avantages relatifs liés à un travail abondant et peu cher par exemple), soit sur les différences de technologies (théorie ricardienne et néo-ricardienne) ; elle montre les effets bénéfiques de la spécialisation internationale et donc de libre-échange.

Cependant les analyses plus modernes nous indiquent que l'échange international n'est pas composé exclusivement de flux interbranches, chaque nation étant spécialisée dans une activité et domaine particulier, mais aussi de flux interbranches (l'Allemagne et la France s'échangent des marchandises liées à l'industrie automobile, par rapport au profits relatifs aux économies d'échelles particulièrement).

En sus, la division mondiale du travail doit être considéré dans une perspective historique, qui montre que la spécialisation des différentes nations s'explique par des rapports de concurrence et de domination qui se nouent dans l'échange international.

D'un point de vue quantitatif, le commerce international est envisagé par la mise en évidence de différentes grandeurs caractérisant un pays ou une zone :

- Le solde commercial (exportations moins importations) ;
- Le taux de couverture (exportations sur importations) ;
- Le taux de pénétration (importations rapportées au marché intérieur : $\frac{M}{PIB+M-X}$)
- L'effort de l'exportation (exportations rapportées au PIB).

Mais c'est la nature des produits qui, dans une approche qualitative, permet de mieux cerner la division internationale du travail selon des différenciations qui se recoupent pour partie et qui distinguent les produits selon les secteurs d'activités (agriculture, énergies...), selon le contenu technologique (des produits bruts jusqu'aux produits incorporant une technologie sophistiquée), par filières (électronique, textile, chimie...).

Introduction générale

Les économies nationales sont intégrées de façon hiérarchisée dans la division internationale du travail en fonction de leur degré de maîtrise des technologies.

Dans toutes opérations d'échanges et de commerce international, interviennent des transactions financières et des procédures bancaires à travers des mécanismes tels que le crédit documentaire et la remise documentaire qui sont justement le sujet qu'on va traiter dans ce dossier et plus exactement la comparaison entre les deux, nous posons donc la question suivante :

- Qu'est-ce qui distingue la remise documentaire du crédit documentaire sur le plan du financement du commerce extérieur dans le cas de la BADR ?

Cette question met l'accent sur les questions générales et centrales, qui nous a emmener à comprendre les deux concepts ; le commerce international et le commerce extérieur, dans l'économie en générale, la genèse et les éléments entrant dans leurs cadres, les indicateurs, les théories relatives aux concepts en tant que tel et les mécanismes expliquant leur fonctionnement, l'influence du commerce international et extérieur sur ses mêmes éléments et indicateurs dans la réalité économique de tous les jours, afin d'aboutir aux moyens de paiement que nous définirons explicitement en ce qui concerne notre cas, c'est-à-dire le **crédit documentaire et la remise documentaire**,

Donc dans notre document, nous allons essayer de cerner cette dernière en invoquant la plupart de ces facettes.

Dans ce chapitre nous allons exposer des généralités sur le commerce extérieur et international, quelque tenants et aboutissants de ces derniers dans l'économie en générale, aussi quelques-unes des institutions permettant sa régulation et sa réglementations avec le moyen de l'économie comme science de sa genèse, jusqu'après qu'elle soit dite moderne, puisqu'elle est en constante évolution comme toutes les autres sciences d'ailleurs, les lois internationales permettant ces échanges de grandes envergures sont l'aboutissement sont l'aboutissement d'un consensus mondiale néanmoins, il existe des lois internes et une règlementation intérieur à tout un chacun de ces pays, mais pas seulement, jusque-là superficiel, nous allons nous introduire progressivement dans le vif du sujet dans cette thématique qui nous concerne en commençant par invoquer « La domiciliation bancaire ».

Questions générales :

- La compréhension du commerce extérieur et international.

**Chapitre 01 : Le
commerce international**

Chapitre 01 : Le commerce international

Section 01 : La compréhension du commerce extérieur

1.1. Introduction :

Les pays, les nations ou les états aboutissent de la répartition des territoires en parcelles géographique définis avec des frontières ou cohabitent des populations généralement de mœurs communes et spécifiques, ces zones de vie ne disposent pas de tous les moyens nécessaires à la survie d'où l'échange en fonction des besoins de toute un chacun des pays, les besoins en ressources naturelles, humaines...se font sentir en fonction du manque et l'on achète, et sont vendus lorsqu'ils sont excédents, mais pas seulement, il y a aussi des questions de qualités prix, de besoins en devises, d'un meilleurs service...etc.

En tout et pour tous, ces échanges garantissent la stabilité, l'équilibre et la paix dans le monde, notamment après la révolution industriel ou la science qui est dédiée ou qui en étudie la question est en perpétuel essor, d'où la compréhension de ce phénomène économique qu'est le commerce extérieur, régulé, organisé, étudié, bien définis et règlementé, c'est ainsi qu'adviennent des instrument orientés et des agents capables d'intervenir afin de faciliter l'exécution de cette tâche et d'accomplir ses multitudes d'opérations, s'appuyant sur des documents règlementaires pour définir la responsabilité de chacun dans son rôle et sa mission garantissant ainsi une traçabilité dans le respect du droit intérieur et international dans la vente l'achat, le transport les montants des transactions...etc. Donc éviter tout conflit et risque inhérent et inutile.

1.2. Notions générales :

1.2.1. Le mot commerce extérieur :

1.2.1.1. Etymologie :

- Commerce du mot latin merx, mercis « marchandise »,
- (Siècle à préciser) Extérieur du mot latin exterior (« plus en dehors »).
- International du mot latin Inter (entre) et national adjectif dérivé de nation, lui-même issu du latin natio, naissance, extraction, dérivant de natus, né.

Chapitre 01 : Le commerce international

1.2.1.2. Le commerce :

Activité économique d'échange de marchandises en marchandises (troc), pour obtenir une satisfaction des deux parties, ou bien échange de bien et de services en valeur estimée (monnaie ou argent), achat et revente dans le but d'obtenir un bénéfice, un profit.

1.2.1.3. Extérieur :

Dans ce cas du commerce, qui est situé et qui est destiné à être, consommé ou utilisé et exploiter ailleurs, en dehors de la zone définies comme étant interne.

1.2.2. Définition :

Ensemble de flux d'exportations et d'importation de marchandises (de biens et services) entre un pays et le reste du monde.

L'échange de ses biens et services et les capitaux aussi aboutis dans sens de la comptabilité à la balance des paiements.

1.2.3. Le solde commercial :

Le solde commercial d'un pays dépend de trois séries de facteurs :

- L'appareil productif national.
- La demande.
- L'environnement international.

1.2.3.1. Exemple de la France :

Pour la France les variations du cours du dollar, dans lequel sont inscrits plusieurs échanges et les fluctuations du prix du pétrole constituent des variables exogènes influant sur les importations et, dans une moindre mesure, sur les exportations.

Le solde commercial dépend beaucoup plus de l'offre, de la compétitivité de l'appareil productif concernant surtout le rapport qualité prix.

Cependant la balance commerciale dépend aussi de la demande ainsi du « décalage conjoncturel » entre ce pays et le reste planétaire, ce qui fait que si la croissance économique de la France a un taux de croissance supérieur au reste du monde, les importations engendrées par la demande interne progressent plus vite que les exportations liées à la demande mondiale.

1.2.4. La balance des paiements :

Le solde de la balance des paiements :

Le solde de la balance des paiements sont les soldes agrégés principaux, tirés de la balance des paiements, et particulièrement significatifs pour l'analyse des relations économiques d'un pays avec l'extérieur¹.

Les soldes principaux, considérés pour des fins d'analyse sont au nombre de neuf.

Les soldes mensuels de la balance des paiements sont au nombre de six :

1.2.4.1. Les soldes tirés de la balance des paiements :

- Le solde du compte des transactions courantes : comprenant le solde des biens et services ou la balance commerciale eu sens large.
- Le solde du compte des transactions courantes et du compte de capital : il indique approximativement, le besoin ou la capacité de financement de la nation.
- Le solde des flux de financiers hors avoirs et réserve : ensemble des flux financiers quelque qu'en soit l'échéance.
- La variation des avoirs de réserves bruts : le + nous indique une diminution des réserves de change de la banque de France.
- Le solde de la balance globale ou création monétaire induite par l'extérieur : n'est pas représenté dans le tableau, il englobe le compte des transactions courantes, les investissements directs des autres secteurs, le compte de capital, les flux financiers du secteur des administrations publiques, les flux financiers des autres secteurs et les erreurs et omissions. Par construction, il est égal à sa contrepartie ; les flux financiers à court et long terme du secteur bancaire et de la banque centrale ; il indique le financement monétaire de la balance des paiements.
- Le solde à financer : il remplace l'ancienne balance de base, excluant les investissements de portefeuille.

¹ Dictionnaire d'économie et de sciences sociales, sous la direction de C.D, ECHAUDEMAISON, édition NATHAN, 4eme édition 1998

1.2.4.2. Les soldes tirés de la position extérieure :

La position extérieure : elle indique la variation du patrimoine financier de la nation vis-à-vis du reste du monde ;

La position monétaire extérieure ou contrepartie « extérieur » approchée de M3 (non représenté) : elle comprend la position à court terme et à long terme du secteur bancaire (titres et investissements directs inclus) et la position à court terme de la Banque centrale. La variation de ce stock, après correction du flottement des monnaies, est égale au solde de la balance globale ;

Les éléments mensuels de la position monétaire extérieure, à court terme (non représenté) : il comprend la position à court terme du secteur bancaire et de la Banque centrale.

1.3. L'évolutions des échanges mondiaux ²:

Depuis la Seconde Guerre mondiale, les échanges internationaux se sont intensifiés et complexifiés. On parle aujourd'hui de « mondialisation ». Toutefois, les acteurs n'en tirent pas tous le même profit.

1.3.1. L'envolée des échanges :

On peut distinguer trois étapes dans ce processus :

1.3.1.1. L'internationalisation : par les flux d'exportations : le taux de croissance des échanges mondiaux a été, depuis 1948, deux fois plus élevé que celui de la production. Les économies nationales sont donc de plus en plus interdépendantes. La crise n'a pas ralenti ce phénomène.

1.3.1.2. La transnationalisation : multiplication des investissements directs et des implantations de firmes à l'étranger.

1.3.1.3. La globalisation : mise en place d'un réseau planétaire de production et d'échange.

1.3.2. Une mutation dans la composition des échanges :

1.3.2.1. La régression des produits primaires : deux tiers des marchandises avant la Seconde Guerre, aujourd'hui un quart, et parallèlement la prépondérance des produits manufacturés (les trois quarts des marchandises).

² Les fichiers vuibert, sciences économiques et sociales, Dominique FONTAINE, édition VUIBERT 1997

1.3.2.2. La montée des services (surtout commerciaux) : 26 % de la balance des paiements courants en 1993.

1.3.2.3. L'explosion des flux de capitaux : près de vingt fois la valeur des échanges portant sur les biens et services (voir fiche 45).

1.3.2.4. L'importance croissante du commerce intrabranche : le commerce mondial, autrefois orienté par des spécialisations fortes (ex. : biens d'équipement contre produits de consommation courante), concerne de plus en plus des produits de la même famille (voitures entre la France et l'Allemagne).

1.3.3. Le bouleversement des hiérarchies

1.3.3.1. L'évolution des rapports Nord/Sud

Les échanges mondiaux sont en pleine recomposition. Les économies émergentes d'Asie ont tiré profit de leur ouverture croissante, tandis que la participation aux échanges mondiaux de certaines zones s'avérait moins convaincante (Amérique latine), voire décevante (marginalisation de nombreux pays africains du fait d'une spécialisation pénalisante dans les matières premières). De ce fait, la vision Nord/Sud semble dépassée.

1.3.3.2. La tripolarisation

Le commerce se concentre aujourd'hui autour de trois pôles (la Triade) qui réalisent 80 % des échanges de marchandises : l'Europe occidentale (50 %), l'Asie développée (Japon et NPIA) et la zone nord-américaine avec l'ALENA.

1.3.4. L'influence croissante des firmes multinationales (FMN) :

Ce sont des entreprises ayant implanté des activités de production hors du territoire national.

1.3.4.1. Évolution : D'abord primaires (fondées sur l'exploitation de ressources agricoles ou minérales), les firmes multinationales sont de plus en plus orientées par des stratégies commerciales : implantations sur des marchés porteurs ou protégés de filiales relais » ou par des stratégies productives. Tirant parti au maximum des avantages propres à chaque pays, les filiales ateliers réalisent aujourd'hui une véritable - division internationale des processus productifs (DIPP)

1.3.4.2. Répartition : Les flux croisés d'investissements directs à l'étranger (IDE) concernent surtout les pays développés et quelques NPI.

Chapitre 01 : Le commerce international

1.3.4.3. Portée : Le poids des firmes multinationales ne cesse d'augmenter : elles contrôlent le tiers de la production mondiale et près de 70 % des échanges mondiaux : le tiers des échanges mondiaux sont des échanges intra-firmes (entre filiales), un autre tiers des échanges est inter-firmes.

Leurs effets sur l'économie mondiale sont controversés : plus de rationalité et meilleure circulation des technologies, mais aussi exploitation de la main-d'œuvre et déstabilisation des politiques nationales,

1.4. Les indicateurs relatifs au commerce extérieur, international³ :

1.4.1. La compétitivité :

Capacité pour une entreprise ou une économie nationale à maintenir ou à accroître ses parts de marché, sur le marché domestique (compétitivité interne) et sur les marchés extérieurs (compétitivité externe).

Lorsque la concurrence porte sur des produits comparables en termes de qualité, la compétitivité dépend des prix des produits et donc de trois séries de facteurs :

- des coûts, et tout particulièrement des coûts en travail, eux-mêmes dépendants des salaires, des charges sociales et de la productivité ;
- des marges (profits) des entreprises ;
- du taux de change de la monnaie nationale pour la compétitivité externe.

Cette compétitivité doit être distinguée de la compétitivité qualité (ou compétitivité produit ou compétitivité structure ou compétitivité hors-prix) qui tient à ce qu'un producteur se nourrit ou progresse sur un marché en raison de la nature de ses produits (l'électronique japonaise, la haute-couture française ...) : elle dépend de facteurs tels que les performances des produits, la fiabilité, l'image de marque, les conditions de financement ou de commercialisation...etc. Les prix jouent un rôle secondaire et une baisse (hausse) des prix dans le cadre d'une dépréciation (appréciation) de la monnaie a peu d'impact sur la compétitivité.

³ Dictionnaire d'économie et de sciences sociales, sous la direction de C,D, ECHAUDEMAISON, édition NATHAN, 4eme édition 1998

1.4.2. Les Pôles de compétitivité :

Grandes branches d'activité (réunion de branches interdépendantes) qui offrent des produits très compétitifs (les taux de couverture des importations par les exportations sont supérieurs à 120 %) et dont la croissance exerce un effet d'entraînement sur les activités connexes. Ces branches excédentaires, du fait de leur cohésion et de la large gamme de produits qu'elles proposent, sont capables d'innover tout en conservant une flexibilité suffisante pour tirer parti de la croissance rapide des nouveaux marchés.

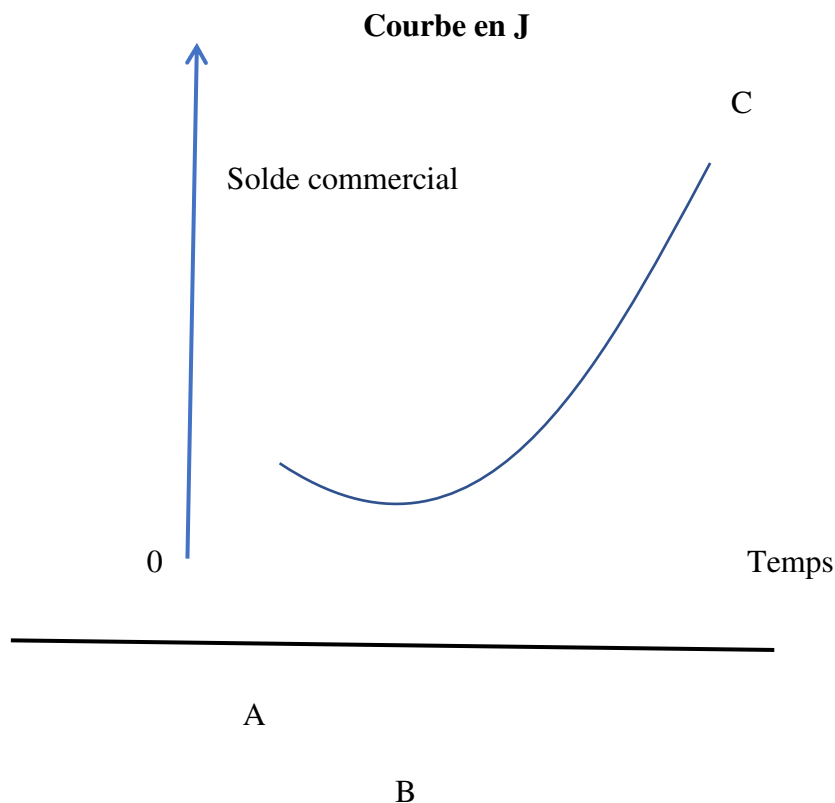
1.4.3. Dévaluation :

Au sens strict, dans une parité fixe, modification officielle à la baisse de la valeur d'une monnaie dans le but d'améliorer le solde commercial. La dévaluation s'inscrit dans le cadre d'un système de parités fixes. Depuis le flottement généralisé des monnaies en 1973, certaines monnaies flottantes enregistrent des dépréciations (voir cet article) qui peuvent être, dans leurs conséquences, analysées comme des dévaluations.

La dévaluation s'opère dans un contexte de déficit de la balance commerciale entraînant un déficit des opérations courantes et donc une pression à la baisse sur le cours de la monnaie. En règle générale, le déficit provient d'une inflation plus forte dans le pays que dans le reste du monde ; de fait, il est possible de distinguer les dévaluations défensives, qui ont pour but de « remettre les pendules à l'heure » en ajustant sur la parité d'achat, et les dévaluations offensives qui visent une sous-évaluation de la monnaie.

L'objectif de la dévaluation est ainsi l'améliorer le solde extérieur par une action sur les volumes par le biais des prix. Les exportations sont rendues moins chères. Ce qui tend à accroître leur volume : les importations sont plus chères, ce qui incite les acheteurs nationaux à se détourner des produits étrangers pour acheter des produits nationaux.

Toutefois, cette réaction exige des délais et, dans un premier temps, le solde s qui explique la « courbe en J ». On part d'un déficit commercial(A). La dévaluation a des effets prix qui dominant (de A à B). Puis la balance commerciale s'améliore par les effets volume (de B à C).



En fait, la réalité s'éloigne souvent de ce schéma idyllique qui repose entièrement sur l'élasticité de la demande, sur la réaction de la demande. Qu'elle soit étrangère ou nationale. Aux variations de prix. Des effets pervers peuvent se manifester lorsque les acheteurs étrangers ne modifient pas leurs achats quand le prix baisse (exemple des produits de luxe) et lorsque les nationaux maintiennent leurs Importations (dites incompressibles) malgré une hausse de prix (cas des machines très perfectionnées, des importations de matières premières.) : en d'autres termes. Lorsque la compétitivité repose moins sur les prix que sur la nature des produits, les effets néfastes de la dévaluation risquent de l'emporter sur les effets positifs.

En outre, la réussite d'une dévaluation suppose deux conditions : d'une part. l'inflation ne doit pas annuler le bénéfice de la variation de taux de change : d'autre part un maintien de la demande nationale à un niveau élevé risque d'entraîner un prélèvement important sur l'économie nationale (des importations d'un niveau élevé à un prix plus fort). C'est la raison pour laquelle les politiques d'accompagnement des dévaluations tendent à comprimer la demande interne (politique monétaire et politique budgétaire restrictives, éventuellement rigueur salariale), de façon à lutter contre l'inflation et à limiter les transferts de pouvoir d'achat vers l'étranger.

Au cours des années quatre-vingt, les cercles vicieux de la dévaluation (ou de la dépréciation) sont manifestes. L'enchaînement est fréquemment le suivant : la dévaluation fait

Chapitre 01 : Le commerce international

augmenter le coût des produits importés, ce qui attise l'inflation ; l'inflation engendre à son tour un maintien du déficit extérieur, ce qui peut conduire à une nouvelle dévaluation. Ce constat de l'échec de la dévaluation explique le progrès des politiques de monnaie forte.

1.4.3.1 Price maker/Price taker :

En français fixeur de prix/ preneur de prix :

Terme désignant des modèles de comportement des entreprises ou des économies nationales en matière de fixation des prix de vente.

- Price taker : Le producteur (l'entreprise, le pays) est dit preneur de prix, il accepte le prix tel qu'il s'établit sur le marché, s'il pratique un prix supérieur, il perd des parts de marché.
- Price maker : le producteur est à l'inverse le faiseur du prix ; son poids sur le marché, sa capacité à prendre les devants en matière d'innovation produit lui permettent d'imposer un prix de référence que les concurrents (les « suiveurs ») adopteront.

Dans le schéma néoclassique de concurrence pure et parfaite, les entreprises sont price takers : elles ne proposent pas de prix, elles considèrent ceux-ci comme une donnée ; c'est le marché, centralisant les offres et les demandes, qui les fixe par tâtonnements jusqu'à la position d'équilibre. Dès lors que la concurrence est imparfaite, les mécanismes de fixation des prix se différencient selon le type de marché, la position de l'entreprise (ou du pays) et sa stratégie.

Des pays sont désignés price maker ou price taker pour signifier que nombre de leurs entreprises exportatrices tendent à se comporter selon ces modèles respectifs. La modification ou l'évolution des taux de change est un élément important à cet égard.

L'Allemagne est présentée comme un pays typiquement price-maker la revalorisation périodique du mark ne pousse guère les exportateurs à ajuster leurs prix à la baisse mais cette attitude ne les empêche pas de maintenir, voire de gagner, des parts de marché : dans plusieurs branches, les firmes allemandes ont une position dominante sur le marché mondial, soit qu'elles y exercent un quasi-monopole (machines spécialisées, produits chimiques), soit que les produits offerts jouissent d'une réputation de qualité tout en bénéficiant de réseaux de commercialisation performants (automobiles, électroménager). A l'inverse. L'industrie italienne est qualifiée plutôt de price-taker la conquête de parts de marché sur certains segments se fait à partir d'un effort de compétitivité-prix (prix égaux ou inférieurs à ceux des concurrents) facilité par les dévaluations répétées de la lire. Il est bien évident qu'il n'y a jamais application pure et simple des modèles formels à la réalité : nombre de pays sont dans une

Chapitre 01 : Le commerce international

situation intermédiaire et même les entreprises Allemandes peuvent avoir des comportements price-taker⁴.

1.4.4. La division internationale du travail (DIT) :

Répartition de la production mondiale de biens et de services entre pays ou zones économiques plus ou moins spécialisées.

La DIT est en effet l'expression de la spécialisation des différents pays qui participent au commerce international. Les théoriciens des relations économiques internationales s'efforcent d'expliquer l'origine et l'évolution de la DIT.

Selon les courants de pensée, l'accent est mis sur les avantages (optimum mondial, facteur de développement, etc.) ou sur les inconvénients (dépendance, échange inégal, etc.) de la DIT.

Jusqu'aux années soixante-dix, la division internationale du travail s'articule autour d'un échange de type colonial, les pays développés important des matières premières en provenance des PVD et exportant des produits manufacturés entre eux et vers les PVD. La crise des années soixante-dix révèle et accentue une nouvelle division internationale du travail : certains PVD améliorent leur position d'exportateurs de matières premières (pétrole par ex.), d'autres percent comme exportateurs de produits manufacturés (NPI) tandis que les positions des pays développés (Japon, États-Unis, Europe) s'hierarchisent en fonction de leurs capacités à maîtriser les nouvelles technologies. Toutefois, nombre de PVD sont toujours partie intégrante de l'ancienne division internationale du travail.

1.4.5. Les importations et les exportations :

1.4.5.1. Les importations :

En Comptabilité nationale, flux de biens et de services en provenance de l'extérieur. Le montant d'importations est affecté, en ressources, au compte du Reste du monde. Les importations enregistrées dans la balance commerciale ne comprennent que les marchandises (biens matériels).

⁴ Dictionnaire d'économie et de sciences sociales, sous la direction de C,D, ECHAUDEMAISON, édition NATHAN, 4eme édition 1998

1.4.5.2 Les exportations :

Flux de marchandises et de services sortant du territoire national. En Comptabilité nationale, le montant des exportations est affecté en emplois au compte du reste du monde. Les exportations enregistrées dans la balance commerciale ne comprennent que les marchandises.

1.4.6. L'échange inégale :

Il y a échange inégal entre deux pays quand, à balance commerciale supposée équilibrée, le contenu en travail des importations n'est pas égal à celui des exportations.

Cette analyse est développée par des économistes, principalement marxistes, fondant la valeur des marchandises sur la quantité de travail nécessaire à leur production. Ils considèrent l'échange inégal comme une forme d'exploitation d'un pays par un autre, qui obtient à son profit un transfert net de valeur (Arghiri Emmanuel dans *L'Échange inégal*, 1969). Au contraire, pour les néoclassiques, l'échange est toujours égal en situation de concurrence pure et parfaite, et mutuellement avantageux conformément à la loi des avantages relatifs comparés.

Plus généralement se pose le problème de l'inégale répartition internationale des gains de productivité dégagés par chaque pays. Quand pour un pays les gains de productivité se traduisent par une augmentation des quantités produites, il risque, selon Prébisch, de voir baisser le prix relatif mondial de ses exportations ; si les biens exportés ont une demande peu sensible aux variations de prix, les gains de productivité sont alors transférés aux pays importateurs.

Les pays développés, au contraire, parviennent à conserver leurs gains de productivité (ils sont souvent affectés à la hausse des revenus), sans que la hausse relative du prix de leurs exportations n'entraîne une baisse significative de demande. En effet. Leurs produits disposent d'une avance technique renouvelée qui les met à l'abri des efforts de substitution des pays sous-développés.

La spécialisation et l'échange, pour partisans de cette théorie, s'ils restent mutuellement avantageux, profitent donc surtout aux pays qui se spécialisent dans les produits nouveaux à forte valeur ajoutée par du travail hautement qualifié et rémunéré.

1.4.7. L'échange international :

Ensemble des opérations commerciales et financières réalisées par des agents économiques résidant dans des pays différents. Au sens large, il comprend :

Chapitre 01 : Le commerce international

- Des échanges de marchandises et de services : exportations et importations,
- Des mouvements de capitaux à court et long terme,
- Des transferts (dons) sans contrepartie.

Les échanges internationaux des différents pays sont comptabilisés dans les balances des paiements. Depuis 1945, l'échange international s'est rapidement développé grâce, notamment, à la croissance économique générale et à l'abaissement des barrières douanières réalisé dans le cadre du GATT ou d'unions douanières régionales⁵.

1.5. CONNAITRE LES THÉORIES DE L'ÉCHANGE INTERNATIONAL :

1.5.1. Les thèses des libre-échangistes :

Les économistes s'affrontent sur l'attitude que doivent adopter les états face aux échanges mondiaux. Faut-il ouvrir ses frontières sans restrictions, comme l'ont préconisé les premiers libéraux, ou garder le contrôle de ces échanges comme le recommandent les protectionnistes ? Ce débat a conservé aujourd'hui toute son actualité.

1.5.1.1. Le principe :

Les échanges internationaux sont favorables à la croissance économique ; tous les pays sont gagnants à l'échange, il faut donc supprimer tous les obstacles pouvant l'entraver. Les libéraux anglais, en faisant abolir au milieu du XIX -ème siècle les lois protégeant le blé (corn laws), ouvrent la voie au libre-échange.

1.5.1.2. Résumé des arguments :

Avantages	Inconvénients
-efficacité de la spécialisation -progrès technique -économie d'échelle	-Dépendance -nature de spécialisation (ex : produits primaires mal rémunérés)

1.5.2. Les thèses protectionnistes :

1.5.2.1. Principe :

Certaines situations nécessitent le recours à une protection contre les Importations ou une stimulation artificielle des exportations. Cette politique peut prendre plusieurs formes :

⁵ Les fichiers vuibert, sciences économiques et sociales, Dominique FONTAINE, édition VUIBERT 1997

Chapitre 01 : Le commerce international

taxes douanières, quotas d'importation, normes sanitaires et sécuritaires ou encore subventions à la production ou à l'exportation, dévaluations volontaires⁶.

1.5.2.2. La thèse de List :

Ce théoricien allemand a dégagé le principal argument motivant le protectionnisme. Les industries naissantes ne peuvent soutenir la concurrence internationale. Elles doivent donc grandir à l'abri de barrières douanières. C'est le concept du « protectionnisme éducateur ».

1.5.2.3. Résumé des arguments :

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">-Protection des industries vieillissantes (protectionnisme « rééducateur » de Kaldor).- maintien de l'emploi en cas de crise- maintien d'activités stratégiques (acier, biens culturels)- protection des industries naissantes (protectionnisme « éducateur » de List)	<ul style="list-style-type: none">-risque de mesures de rétorsion- surcoûts, choix limité du consommateur- risque de sclérose

1.5.2.4. Les théories récentes :

Elles mettent en doute la validité des théories anciennes, fondées sur l'hypothèse de l'immobilité des facteurs de production, qui n'est plus valable.

D'autres travaux montrent que l'analyse de la compétitivité est complexe et ne peut se limiter au seul facteur prix.

Certains auteurs mettent en avant le rôle moteur de la demande dans la spécialisation (et non de l'offre par la dotation en facteurs de production).

⁶ Dictionnaire d'économie et de sciences sociales, sous la direction de C.D, ECHAUDEMAISON, édition NATHAN, 4eme édition 1998

Chapitre 01 : Le commerce international

Enfin Krugman, aux Etats-Unis, prend en compte l'imperfection des marchés, ce qui le conduit à admettre, dans certaines conditions (très restrictives) que le protectionnisme pourrait améliorer (faiblement) le bien-être du pays.

1.5.2. Les théories de l'échange international :

1.5.2.1. Avantage (absolu, comparatif)

(Loi de l'avantage absolu d'Adam Smith : Loi des avantages comparatifs, relatifs, ou comparés de David Ricardo)

Pour Smith tout pays a intérêt à se spécialiser dans les productions pour lesquelles il dispose d'un avantage absolu, c'est-à-dire dont les coûts de production sont inférieurs à ceux de tous les autres pays.

Chaque pays se spécialisant ainsi, la production mondiale est optimale (partout réalisée au coût le plus bas) et chaque pays, en important de ceux qui produisent au plus bas prix, complète à son avantage sa propre production.

Cette vision optimiste d'Adam Smith appelle une réserve : comment un pays aux coûts supérieurs pour tous les produits équilibrerait-il ses échanges puisqu'il n'aurait rien à vendre ?

Ricardo tient compte de cette objection en proposant une autre explication de la division internationale du travail. Selon lui, chaque pays se spécialise dans les produits pour lesquels il dispose d'un avantage relatif, c'est-à-dire là où l'avantage est le plus grand, ou bien là où le désavantage est le moindre ; de plus, dans ce cas, tous les participants au commerce mondial y gagnent.

Ricardo prend l'exemple de l'Angleterre et du Portugal et suppose que celui-ci a des coûts en travail inférieurs aussi bien dans le drap que dans le vin (avantages absolus). Bien qu'avantagé partout, le Portugal a un avantage plus grand dans le vin que dans le drap avantage relatif : comparaison interne au Portugal et aura donc intérêt à se spécialiser dans le vin et à importer du drap d'Angleterre : celle-ci, ayant un avantage plus important dans le drap y dans le vin avantage relatif : comparaison interne à l'Angleterre, aura à se spécialiser dans le drap et importer du vin. Pourquoi ce paradoxe d'un Portugal quand même gagnant dans l'échange ? Parce que, désormais, ses travailleurs du drap, reconvertis, pourront produire en vin de quoi obtenir par échange externe, si le prix international du vin reste dans certaines limites, plus de drap qu'ils n'en produisaient auparavant en autarcie.

Chapitre 01 : Le commerce international

La loi des avantages comparatifs affirme en effet que la spécialisation et l'échange procurent un gain mutuel en quantité, dès lors que le rapport d'échange externe (termes de l'échange nets ou prix relatifs des exportations aux importations) s'établit entre les bornes extrêmes des prix relatifs internes propres à chaque pays avant spécialisation.

Ce plaidoyer pour le libre-échange repose sur des hypothèses qui ont été contestées : capital et travail sont supposés immobiles d'un pays à l'autre, ce qui revient à nier les migrations de travailleurs et l'investissement international. Quant à la mobilité interne des facteurs, qui suppose que les travailleurs du textile et de la viticulture soient interchangeable, elle a un coût social et économique non négligeable.

1.5.3. Hecksher-ohlin- samuelson (theorem hos)

Théorème élaboré par les économistes suédois Hecksher et Ohlin et complété par l'économiste américain Samuelson. Appelé également « loi de proportion des facteurs », il s'inscrit dans la lignée de la pensée libérale sur l'échange international (loi des avantages comparatifs).

Il montre que, sous un certain nombre d'hypothèses, si les dotations en facteurs de production (capital-travail) sont différentes entre deux pays et si les proportions de facteurs utilisés dans la fabrication de deux produits diffèrent, alors, en économie ouverte, chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production et l'exportation du bien qui utilise intensivement le facteur de production qui est relativement abondant et à importer les produits dont la production requiert le facteur de production rare. Tout l'édifice repose sur la « dotation naturelle » de chaque pays en facteurs de production.

Il en résulte une tendance à l'égalisation des prix des facteurs de productions dans les différents pays, puisque le facteur qui est abondant dans un pays est davantage demandé, alors que le facteur rare, moins demandé, voit son prix baisser.

Soient deux pays :	A	B
Dotation naturelle	Main-d'œuvre abondante Capital rare	Main-d'œuvre rare Capital abondant
Prix des facteurs	Salaire faible	Salaire élevé

Chapitre 01 : Le commerce international

	Prix du capital élevé	Prix du capital faible
Spécialisation	Activité faiblement capitalistique	Activité fortement capitalistique

1.5.4. MUNDELL :

(Triangle d'incompatibilité de) Proposition économique selon laquelle un pays ne peut réunir la liberté de circulation des capitaux, l'appartenance à un système de parités fixes et une liberté en matière de politique monétaire.

Appliqué à l'Europe, le triangle d'incompatibilité permet de définir trois situations correspondant à l'exclusion d'une des trois caractéristiques :

- Liberté de circulation+ autonomie de la politique monétaire mais flottement (pas de parités fixes dans le SME) ; c'est le cas du Royaume-Uni avant 1990 et depuis 1992 ;
- Appartenance au SME + autonomie de la politique monétaire mais contrôle des changes (pas de liberté totale de circulation des capitaux) ; tel est le cas de la France dans les années 80 ;
- Liberté de circulation des capitaux + appartenance au SME mais pas d'autonomie de la politique monétaire ; tel est le cas des pays européens intégrés au SME depuis la libéralisation totale des flux de capitaux en 1990.

En fait, il en existe un quatrième cas dans lequel, en fait, on trouve un triangle de compatibilité : appartenance au SME + autonomie de la politique monétaire + liberté de circulation des capitaux ; c'est le cas de l'Allemagne en raison de son rôle de pays-ancrage dans le SME⁷.

1.5.5. KRUGMAN (Paul R.) :

Économiste américain qui contribue largement au renouvellement actuel de l'économie internationale.

Krugman reprend et dépasse les approches traditionnelles d'un échange international reposant sur des différences de productivité (Ricardo) ou des différences de dotation des

⁷ Dictionnaire d'économie et de sciences sociales, sous la direction de C,D, ECHAUDEMAISON, édition NATHAN, 4eme édition 1998

Chapitre 01 : Le commerce international

facteurs de production (HOS : Hecksher, Ohlin, Samuelson) ; cet échange aboutit à une spécialisation interbranche, entre pays de spécialisation et éventuellement de développement différents, chaque pays se spécialisant dans l'activité dans laquelle il dispose d'un avantage comparatif (Royaume-Uni dans le textile et Portugal dans le vin) . Krugman systématise la remise en cause des hypothèses traditionnelles de la concurrence et des rendements décroissants : si les rendements sont croissants la spécialisation internationale trouve d'autres fondements, chaque pays pouvant rechercher dans la spécialisation moyenne de bénéficier des économies d'échelle, ce qui explique un commerce intrabranche entre pays de niveau de développement analogue. Deux pays peuvent avoir intérêt à produire, l'un des batteries et l'autre des carburateurs si, pour chacun, l'augmentation de la taille des marchés permet des économies d'échelle : c'est ainsi que la France et l'Allemagne développent des échanges intrabranches, dans la branche automobile par exemple.

1.5.6. Libre-échange (Théorie du) :

Théorie et doctrine qui, appliquant les thèses libérales aux échanges internationaux, préconise la spécialisation internationale et la suppression de toute entrave aux échanges, Au «laissez faire » du libéralisme concurrentiel correspond ainsi le «laissez passer » du libre- échange.

Premier grand théoricien du libre-échange, Adam Smith prolonge, au niveau international, ses analyses de la division du travail, montrant que chaque pays doit se spécialiser dans le domaine dans lequel il est le meilleur. Ricardo renforce ces conclusions en montrant que le libre-échange est bénéfique, même dans le cas où un pays est meilleur qu'un autre pour toutes les productions. Le théorème HOS (Hecksher-Ohlin- Samuelson) pose le principe selon lequel chaque pays doit s'ouvrir aux échanges et se spécialiser dans les activités productives qui utilisent largement les facteurs de production abondants et peu chers et qui économisent les facteurs de production rares et chers. Ces théories fondent le libre-échange et voient d'un œil peu favorable les zones d'intégration économique régionale, telles que le Marché commun européen.

Toutefois, cette théorie fait l'objet de critiques en raison de ses hypothèses très strictes I 'hypothèse concurrentielle, qui envisage des échanges internationaux à partir d'entreprises de petite taille et qui sont price taker, n'est pas conforme à la réalité des échanges internationaux dominés par des grandes entreprises. L'hypothèse statique envisage les dotations en facteurs de production sans s'interroger sur l'origine de la division internationale du travail ; c'est la raison

Chapitre 01 : Le commerce international

pour laquelle le protectionnisme cherche des arguments dans une vision dynamique des économies pour justifier la protection des économies naissantes.

L'argument libre-échangiste se renouvelle aujourd'hui et souligne les effets positifs de la concurrence et de la concentration, s'appuyant, en particulier, sur la théorie des marchés contestables.

1.5.7. Cycle de vie des produits (théorie du) :

Théorie selon laquelle l'évolution au cours du temps des ventes d'un produit peut être représentée par une courbe en S et décomposée en quatre phases successives : le lancement, le décollage, la maturité, le déclin.

Sur cette base, R. Vernon a proposé une analyse de l'évolution au cours du temps de la division internationale du travail : le produit est lancé dans le pays qui l'a créé (il s'agit généralement d'un pays développé jouissant d'un potentiel d'innovations) puis exporté, lorsque la demande s'accroît, vers des pays d'égal niveau de développement.

Ensuite, la production une fois normalisée, la recherche d'économies sur les coûts peut justifier une délocalisation de la fabrication (dans des pays où la main-d'œuvre est bon marché). Un pays développé peut ainsi être conduit à importer un produit qu'il exportait lors d'une phase antérieure. Lorsque le produit atteint la phase de déclin dans les pays riches, il est possible de trouver des débouchés dans les PVD (pays en voie de développement).

Section 02 : Le cadre des échanges commerciaux :

Les échanges commerciaux s'étendent à l'ensemble du monde dans un cadre fortement institutionnalisé où vont de pair multilatéralité et régionalisation.

La signature d'accords et de traités de libre-échange n'empêche pas les tentations protectionnistes.

2.1. DU GATT À L'OMC :

2.1.1. En 1948, le GATT (General Agreement on Tariff and Trade) :

- Le GATT n'est pas une institution à part entière, mais plutôt un code de « bonne conduite », destiné à promouvoir le commerce mondial, sur la base du libre-échange.

Ainsi est affirmée la préférence pour un commerce « multilatéral » plutôt que « bilatéral ».

Chapitre 01 : Le commerce international

– C'est un accord général sur les tarifs et le commerce signé en 1947, à l'initiative des Etats-Unis, par vingt-deux pays, afin de créer un dispositif transitoire dans l'attente de la ratification de la charte de La Havane qui prévoyait la création d'une Organisation internationale du commerce. Le GATT a regroupé plus de cent pays effectuant plus de 80 % du commerce mondial. La ratification n'est jamais intervenue. Le GATT a été remplacé à partir du 1er janvier 1995 par l'OMC, organisation mondiale du commerce.

Les dispositions initiales du GATT visaient à favoriser la libéralisation des échanges commerciaux internationaux par le respect de quelques principes :

- Le principe de non-discrimination :

Chaque pays devait accorder aux autres la clause de la nation la plus favorisée (tout avantage accordé à un pays devait être étendu aux autres), selon le principe du traitement national, les produits importés ne devaient pas être défavorisés par rapport aux produits nationaux (pas de fiscalité discriminatoire par exemple) ; aucun pays ne devait subventionner directement ou indirectement ses exportations (crédits à des taux très avantageux par exemple)⁸

- Le principe de consolidation chaque pays s'engageait à ne pas revenir sur les concessions qu'il accordait aux autres, de sorte que l'évolution sille toujours dans le sens d'une plus grande libéralisation

- Le principe des négociations commerciales multilatérales (NCM): la plupart des clauses du GATT interdisaient les protections non tarifaires (exemple le contingentement des importations, les discriminations fiscales ou réglementaires n'étaient pas autorisés) : dès lors, les pays signataires devaient négocier entre eux les barèmes douaniers ils le faisaient au cours de conférences internationales, les « Rounds ».

Au cours du - Dillon Round - (1960-1962) la CEE a accepté de réduire de 20 ses tarifs douaniers avec tout pays qui accorderait la même réduction. Le - Kennedy Round - (1964-1967) s'est traduit par une diminution d'un tiers environ des droits de douane portant sur les produits industriels - Le Tokyo Round - (1973-1979) a abouti à une nouvelle réduction du même ordre et à l'édiction d'une série de codes qui limitent les possibilités de protectionnisme non tarifaire ou de concurrence déloyale (code antidumping par exemple).

⁸ Les fichiers vuibert, sciences économiques et sociales, Dominique FONTAINE, édition VUIBERT 1997

Chapitre 01 : Le commerce international

- L'Uruguay Round - (1986 1994) a porté surtout sur l'agriculture et les services. Il a été marqué par de nombreux conflits entre l'Europe et les Etats-Unis propos des productions agricoles

Il existait un certain nombre de dérogations à ces principes : droit pour un pays de limiter ses importations en cas de crise de balance des paiements, droit de dérogation pour des motifs de santé de sécurité et de défense nationale, droit de réduire temporairement les importations d'un produit lorsque les intérêts fondamentaux des producteurs locaux sont menacés. Les zones de libre-échange, les unions douanières, les marchés communs étaient tolérés s'ils ne se traduisaient pas par une protection accrue à l'encontre des pays tiers.

Remarque :

Toutefois, de nombreuses exceptions sont prévues : pour les pays riches qui, en cas d'industries sinistrées, peuvent bénéficier de la clause de sauvegarde » (les accords multifibres [AMF] permettent ainsi de contingenter les importations textiles en provenance des PVD), mais aussi pour les pays pauvres qui peuvent faire entrer en franchise certains de leurs produits sans accorder la réciprocité (système de préférences généralisé ou SGP obtenu en 1968).

- Bilan : Grâce à des conférences régulières (les Rounds), les membres du GATT sont parvenus à faire baisser très significativement les obstacles aux échanges. Les tarifs douaniers sont passés en moyenne de 40 % des prix à 5 %, et le volume des échanges a été multiplié par 10. Toutefois, les mesures non tarifaires (ex. : normes de sécurité ou d'hygiène) augmentent et il reste à ouvrir plus largement à la concurrence internationale des domaines réservés (agriculture et services). Aussi le GATT s'est-il transformé en véritable institution.

2.1.2. En 1995, l'OMC :

Cet organisme, doté de réels pouvoirs, tentera d'organiser le commerce mondial, en coopération avec le FMI et la Banque mondiale, afin de rendre plus cohérentes et plus efficaces les politiques économiques au niveau mondial.

2.1.2.1. Organisation Mondiale Du Commerce (OMC) :

Organisation internationale, complétant tardivement le dispositif prévu à Bretton Woods (FMI, BIRD) et chargée d'organiser la négociation d'accords commerciaux internationaux et de veiller à leur application, notamment par une procédure de règlement supranational des différends commerciaux.

Chapitre 01 : Le commerce international

Instituée par l'Acte final du cycle de l'Uruguay, signé à Marrakech le 15 avril 1994, elle est entrée en fonction le 1^{er} janvier 1995. Elle remplace le GATT en tant qu'organisme.

Elle reprend dans son préambule les objectifs du GATT : élévation des niveaux de vie et des revenus, réalisation du plein-emploi, accroissement de la production et du commerce, utilisation optimale des ressources mondiales.

Les différences avec le GATT sont les suivantes :

- Elle bénéficie de la personnalité juridique, les représentants qui y siègent bénéficient de l'immunité diplomatique ;
- Son champ d'action est étendu : coopération avec le FMI et la Banque mondiale pour coordonner les politiques économiques au plan mondial et notamment objectif partagé de développement durable et de meilleure intégration des PVD au commerce mondial ;
- Unanimité recherchée, mais recours normal au vote en cas de désaccord ;
- Elle sera compétente en matière de services et de protection de la propriété intellectuelle ;
- Surtout une procédure est prévue pour les contentieux commerciaux qui devrait, en principe, rendre hors la loi internationale le recours à des sanctions unilatérales comme celles prévues par les articles 301 et Super 301 du Trade Act américain. En son sein, un Organe de règlement des différends statuera sur les litiges et sera seul compétent pour autoriser des mesures de rétorsion.

2.1.3. La multiplication des antennes régionales :

2.1.3.1. Les différents types d'accords :

- la zone de libre-échange : établit la suppression des de douanes et des restrictions quantitatives (contingentement) ;
- L'union douanière : comporte en plus un tarif extérieur commun (TEC) à l'égard des tiers ;
- Le marché commun : étend l'absence de protection facteurs de production (capitaux et personnes qui peuvent librement circuler) ;

Chapitre 01 : Le commerce international

- L'union économique : aboutit à une harmonisation de politiques économiques (en matière budgétaire, monétaire et sociale)⁹ ;
- L'intégration économique : implique l'unification des politiques menées, ce qui suppose une certaine supranationalité (monnaie unique par exemple).

2.1.3.2. Les différentes zones commerciales

- L'Union européenne issue du traité de Rome en 1957, constitue de loin la zone la plus intégrée. Son commerce intra zone représente 34% du commerce mondial.
- L'ALENA, regroupant le Mexique, les États-Unis et le Canada, n'est qu'une zone de libre-échange dont le commerce intra zone atteint 7,2% du commerce mondial.
- D'autres pays tentent d'organiser leur commerce au sein de l'ASEAN pour les pays asiatiques ou du MERCOSUR pour les pays d'Amérique latine

2.1.3.3. Comment interpréter ce mouvement ?

- Les participants à ces accords en attendent un accroissement des débouchés, une diminution des coûts, une intensification de la concurrence, des économies d'échelle... exerçant une influence bénéfique sur leur croissance.
- La multiplication des ententes régionales constitue une entorse au principe du multilatéralisme prôné par le GATT (clause de la nation la plus favorisée). Cependant, elle constitue une avancée notable vers le libre-échange, puisqu'elle contribue à supprimer des obstacles, c'est pourquoi le GATT les tolère,
 - Mais on peut aussi penser que la régionalisation des échanges traduit la volonté des États participants de contrôler les négociations commerciales plutôt que de se laisser emporter par la vague de la mondialisation libérale. Le nouvel organisme que constitue l'OMC devra intégrer une complémentarité entre les organisations régionales et le libre jeu du marché mondial.

2.1.4. Fonds monétaire international (FMI)

Institution internationale ayant aujourd'hui principalement pour rôle de fournir des crédits aux pays qui connaissent des déficits extérieurs et qui, en contrepartie, prescrit des poli-

⁹ Les fichiers Vuibert, sciences économiques et sociales, Dominique FONTAINE, édition VUIBERT 1997

Chapitre 01 : Le commerce international

tiques économiques. Au sein du FMI, créé par les accords de Bretton Woods en 1944, chaque pays dispose d'une quote-part (établie en fonction de sa place dans les échanges internationaux), qui détermine les dépôts qu'il effectue, les crédits (droits de tirage) dont il peut bénéficier et le nombre de voix au sein des organismes du FMI.

Chaque pays effectue des dépôts d'un montant égal à sa quote-part pour 25 % en devises et 75 % en monnaie nationale (avant 1976 : 25 % en or et 75 % en monnaie nationale). À partir de ces dépôts s'effectuent des tirages : le pays emprunteur peut obtenir du FMI des devises (franc, dollar, etc.) et céder de sa propre monnaie.

Les droits de tirage (ordinaires ou normaux, par opposition aux droits de tirage spéciaux) sont provisoires, puisqu'ils sont remboursables en trois ou cinq ans et limités.

Le FMI avait, à l'origine, un rôle de gardien du système de parités fixes et de prêts à partir des dépôts dans les différentes devises. Son rôle s'est progressivement transformé.

Le flottement généralisé des monnaies à partir de 1973 a rendu caduque la surveillance du système de parités fixes. La création des DTS (droits de tirage spéciaux) et leur autonomisation par rapport au dollar ont permis au FMI de disposer d'une unité de compte propre et de pouvoir distribuer de façon plus souple des fonds aux pays membres.

Surtout, les énormes problèmes de financement rencontrés, en particulier par les pays en voie de développement, depuis la fin des années soixante-dix, ont entraîné une transformation profonde du FMI dont le rôle financier s'est considérablement développé. Il a multiplié ses interventions, recherché de nouvelles ressources et développé son influence sur les pays qui font appel à ses crédits. Le FMI conditionne son aide à l'adoption de mesures de politique économique, mesures dont l'efficacité est fréquemment discutée mais auxquelles sont subordonnés, non seulement les prêts du FMI, mais aussi les crédits accordés par les grandes banques.

2.1.5. BANQUE MONDIALE (BIRD : Banque internationale pour la reconstruction et le développement) :

Institution financière internationale, conçue à Bretton Woods en 1944, et destinée à promouvoir par son aide financière et technique le développement économique des pays membres et plus particulièrement des pays en voie de développement.

L'appellation « Banque mondiale » ou « Groupe de la Banque mondiale » désigne en fait trois institutions : la BIRD proprement dite, fondée en 1945, l'AID, Association

Chapitre 01 : Le commerce international

internationale pour le développement, fondée en 1960, dont les prêts sont réservés aux pays les plus pauvres, et la SFI, Société financière internationale, fondée en 1965 et spécialisée dans le financement des entreprises privées.

Après avoir prêté aux pays européens pour leur reconstruction, la BIRD s'est consacrée à financer les projets productifs des PVD.

La BIRD est ouverte à tout État, membre du FMI. Elle compte aujourd'hui plus de 150 États membres.

Les ressources de la BIRD sont constituées : de son propre capital (45 milliards de dollars), des obligations qu'elle émet sur les marchés des capitaux, de la vente de ses titres de prêt, des remboursements. Les principaux souscripteurs sont : l'Allemagne, les États-Unis, le Japon, la Suisse, les pays de l'OPEP, et les Banques centrales d'une centaine de pays.

De Par ses statuts, elle ne peut financer que des projets productifs destinés à stimuler la croissance ; les prêts ne peuvent être consentis qu'à des États ou à des organismes ayant reçu la garantie de l'État ; les prêts doivent être octroyés en fonction de considérations purement économiques, la nature politique du régime (dictature, etc.) n'est pas prise en compte. Les prêts sont généralement à long terme (15-20 ans). Ils ne représentent qu'environ le tiers du financement du projet, et ils sont consentis à des taux légèrement inférieurs aux taux du marché international ; ils jouent ainsi un rôle d'impulsion dans la réalisation des projets¹⁰. Ils sont l'occasion d'une assistance technique. Enfin, ils ne sont assortis J condition d'achat d'équipements dans un pays donné : l'aide est donc multilatérale non liée. La stratégie de développement sous-jacente a été longtemps industrialiste : grands équipements industriels, grands équipements d'infrastructure. Depuis les années quatre-vingt, la BIRD s'attache davantage à financer les investissements qui peuvent améliorer le bien-être des populations.

La crise de la dette des pays du tiers- monde, au cours de la décennie 1980, a conduit la BIRD, en liaison avec le FMI, à financer des programmes de prêts à l'ajustement structurel : financement des réformes économiques devant permettre le retour à l'équilibre des paiements extérieurs.

La BIRD publie chaque année un Rap- port sur le développement dans le monde, qui est une mine d'analyses et de statistiques.

¹⁰ Dictionnaire d'économie et de sciences sociales, sous la direction de C,D, ECHAUDEMAISON, édition NATHAN, 4eme édition 1998

2.1.6. BERD (Banque européenne de reconstruction et de développement)

Banque internationale créée à l'initiative de la France et de la publique, Communauté européenne, et destinée à financer tout projet public ou privé contribuant au passage, en Europe de l'Est, d'une économie centralisée à une économie de marché.

Sa création a été décidée en décembre 1989 et elle est entrée en fonction en avril 1991. Son siège est à Londres. Son capital est souscrit par les pays capitalistes développés et par les pays bénéficiaires de l'Europe de l'Est : 8,5 % pour chaque grand de la CE, 8,5 % pour le Japon, 8,5 % pour les États-Unis ; participent également les pays de l'AELE et le Canada. Les pays bénéficiaires des prêts se voient attribuer 15 % du capital (8,5 % pour la CEI). La banque a défini des plans stratégiques pour chacun des pays de l'Est et pour chaque secteur clé (énergie, distribution, etc.). Proche en cela d'une banque d'affaires, elle sélectionne les projets à financer sur des critères de rentabilité mais sans négliger le financement des équipements publics.

Ses principales interventions consistent en conseils aux privatisations, financements d'entreprises privées, modernisations des infrastructures, assistances techniques. Ses sources de financement proviennent principalement d'emprunts sur le marché international des capitaux.

L'originalité de la BERD réside dans la prise en compte explicite de critères politiques pour l'octroi des crédits (passage à la démocratie).

2.1.7. Les autres organisations institutionnelles du commerce international :

2.1.7.1 AID (Association internationale pour le développement)

Créée en 1960, cette association a pour objectif l'aide au développement économique des pays du tiers- monde. Elle prête à ces pays des ressources financières, obtenues grâce à la contribution des pays développés, à des conditions plus avantageuses que celles du marché financier international : durée de prêt très longue (50 ans), taux d'intérêt très bas, commission faible.

L'Association européenne de libre-échange, regroupe la plupart des pays d'Europe occidentale n'appartenant pas à la communauté européenne ; elle se rétrécit au fur et à mesure de l'élargissement de celle-ci.

2.1.7.2. Société financière internationale (IFC)¹¹ :

Finance des prêts et des fonds propres qui visent à favoriser l'investissement privé dans les pays en développement. Créée en 1956, elle compte 184 pays membres et constitue la plus importante institution mondiale d'aide au développement des activités du secteur privé.

2.1.7.3. Le Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI) :

C'est une institution indépendante qui comprend 140 pays membres. L'objectif principal du CIRDI est de fournir des moyens de conciliation et d'arbitrage des différends relatifs aux investissements internationaux. Le CIRDI est entré en action en octobre 1966, et est à ce jour considéré comme la principale institution de l'arbitrage international consacré au règlement des différends entre investisseurs et États

2.1.7.4. L'Agence multilatérale de garantie des investissements (MIGA) :

12 <https://www.futura-sciences.com> consulté le 17/09/2019 à 18h00

A pour mission de promouvoir les investissements directs étrangers dans les pays en développement pour aider à soutenir la croissance économique et réduire la pauvreté. L'Agence a été établie en 1988, faisant d'elle la plus jeune des cinq institutions, et compte actuellement 154 pays membres.

2.2. La Chambre de Commerce international (CCI) :

Fondée en 1919, la chambre de commerce international est une organisation non gouvernementale agissant aux services des milliers d'affaires internationales. Elle rassemble des milliers de groupements économiques et d'entreprises aux intérêts internationaux dans plus de 130 pays. La mission de la CCI est de promouvoir le commerce et l'investissement internationaux Elle établit les règles qui régissent les échanges commerciaux internationaux.

Elle offre des services pratiques essentiels.

Par ailleurs, l'une des tâches principales de la CCI est de faciliter les échanges commerciaux internationaux et contribuer ainsi au développement du commerce international

¹¹ <https://www.futura-science.com> consulté le 30/11/2021 à 18h00

Chapitre 01 : Le commerce international

Par ce fait, la CCI organise des conférences, des séminaires de formation et de nombreuses réunions spécialisées.

En outre, elle publie des règles relatives aux transactions et aux paiements, sous forme de brochures, dont celles relatives aux :

- Crédits documentaires.
- Encaissements documentaires
- Termes commerciaux internationaux (Incoterms).
- Remboursement de banque à banque.
- Garanties et cautions internationales.

2.2.1. Les services de la Chambre du Commerce Internationale¹²

- La CCI se charge essentiellement de :
- La commission des pratiques commerciales internationales.
- La cour internationale d'arbitrage.
- Le bureau maritime international.
- Le bureau contre le crime commercial.
- Le bureau d'enquête sur la contrefaçon.
- L'institut des droits des affaires internationales.

2.3. Les contrats commerciaux internationaux :

Le contrat est une convention et un accord de principe, qui obéit à des règles, entre deux parties à charge de restrictions et de privilèges (entre autres dans le domaine du négoce), qui leurs sont dus dans le cadre de la loi,

Le contrat international est un contrat qui présente un élément d'extranéité, établis sur des règles consentis dans le but de flexibiliser et d'harmoniser les échanges mondiaux, le contrat est un contact avec un ou plusieurs ordre(s) juridique(s) étranger(s). L'élément d'extranéité peut

¹² <http://www.iccwbo.org/about-icc/> consulté à 29/11/2020 à 10h00

Chapitre 01 : Le commerce international

être le domicile à l'étranger d'une des parties au contrat, sa nationalité, le lieu de conclusion du contrat, etc....

Le contrat commercial est un contrat ayant pour objet un acte de commerce ou un contrat accompli par un commerçant pour les besoins de son commerce.

Dès lors un contrat commercial international c'est l'ajout d'un élément d'extranéité dans une relation contractuelle commerciale, dans le cadre de mouvement d'échange extra frontalier de biens et de services dans le respect et sous le regard de la jurisprudence locales et universelle.

On distingue deux aspects :

Un Aspect juridique :

C'est la notion qui comporte l'élément « d'extranéité ». Ces éléments indiquent qu'il y a des points de contacts avec au moins deux Etats. Un contrat interne ne comporte aucun élément d'extranéité. Ces éléments doivent être suffisants pour rendre un contrat « international ». Dans une première approche, tous les éléments sont suffisants d'être des éléments d'extranéité, notamment :

- La nationalité
- Le domicile/la résidence
- L'établissement d'une personne morale
- Le lieu de conclusion du contrat¹³
- Le lieu d'exécution ou de livraison
- Le lieu de situation d'un bien (celui-ci n'est pas un élément fort)
- la monnaie d'un contrat

- Aspect économique :

La notion économique du contrat international met en jeu les intérêts du commerce international. Le contrat implique un mouvement de biens, services ou paiements à travers les frontières. C'est la substance économique du contrat qui est en centre.

¹³ CHAUVIER Stéphane »le contrat de commerce international », édition VUIBERT, Paris 2007

2.3.1. La Convention des Nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (CVIM) :

Est un traité international proposant un droit international des contrats de vente, qui compte aujourd'hui plus de 90 pays signataire et qui représentent plus des trois-quarts des échanges internationaux. Cependant, le Royaume-Uni n'est pas parmi les pays qui ont ratifié la Convention, préférant laisser le choix du droit applicable aux contrats internationaux.

La Convention a été signée à Vienne le 11 avril 1980, et on l'appelle parfois Convention de Vienne. C'est un traité multilatéral, qui est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1988, après avoir été ratifié par 10 pays. À moins que cela soit expressément exclu dans une clause du contrat, la CVIM a vocation à supplanter tout droit national lors d'un échange international de biens entre des parties dépendant d'États qui ont ratifié la Convention.

2.3.2. La contraction d'un contrat de commerce international :

Le bon déroulement d'une opération de commerce extérieur est conditionné par la soumission à la réglementation en vigueur, ainsi, on distingue :

- Les obligations du vendeur :
- Garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat :
- Livrer la marchandise dans les délais fixes, au lieu prévu :
- Remettre les documents se rapportant aux marchandises à livrer :
- Les obligations de l'acheteur :
- L'obligation de payer le prix
- L'obligation de prendre livraison de la chose
- Vérifier la conformité des biens

2.3.2.1. Transfert de propriété et de risques¹⁴

- Transfert de propriété :

Ce transfert intervient, en règle générale, une fois l'acheteur acquitté, auprès de sa banque, de la totalité de la somme due.

¹⁴ BOUCHATAL Sabiha : Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant, mémoire DESB, Ecole supérieur des banques, Alger 2003, P.10.

- **Transfert des risques :**

Le transfert de risques est généralement associé au transfert de propriété. Cependant, vu la complexité des contrats de commerce international, le transfert de propriété ne vaut pas nécessairement transfert intégral de tous les risques.

Aussi, le recours aux « Incoterms », qui définissent sans ambiguïté le lieu de transfert des risques selon le choix des parties et le mode de transport à utiliser, constitue la meilleure solution.

2.3.2.2. Les principales clauses du contrat commercial :

- Quelle que soit la forme que prend le contrat commercial, il doit figurer des clauses qui formalisent l'accord entre les protagonistes.
- Le Contrat de commerce international regroupe généralement quatre types de clauses.

2.3.2.3. Les clauses générales :

- Préambule exposant un résumé du projet ;
- Identité des contractants ;
- Nature et objet du contrat ;
- Définition de certains termes afin d'éviter toute mauvaise interprétation ;
- Liste des documents contractuels.

2.3.2.4. Des éléments techniques et commerciaux définissent :

Les clauses techniques et commerciales :

- Nature du produit a composition, ses spécifications techniques, sa qualité Nature de l'emballage
- Délais d'exécution et mode de traitement des pénalités de retard
- * Protocole de contrôle et d'examen de conformité ;
- Conditions de modification du contrat, par voie d'avenants.

2.3.2.5. Des clauses financières :

Pour les clauses financières, il s'agit de déterminer ;

Chapitre 01 : Le commerce international

- Quantité, prix et montant total, ferme ou révisable, en indiquant dans ce dernier cas-la

Formule de révision ;

- Frais inclus dans le prix, l'incoterm utilisé¹⁵;
- Mode de paiement ainsi que la monnaie de facturation de paiement ;
- Garanties bancaires à mettre en place ;

* Données fiscales et douanières.

Des clauses juridiques (liés à l'exécution du contrat) :

Elles portent sur :

- Date de mise en vigueur du contrat ;
- Conditions de transfert des risques et de la propriété ainsi que les données concernant la livraison de la marchandise ;
- Conditions juridiques liées aux garanties bancaires ;

* Droit applicable au contrat accepté par les deux parties : il ne doit pas être contradictoire avec les dispositions prévues par les réglementations des deux pays, constitue le recours en cas de litige ;

* Règlement des différends : outre la possibilité de règlement à l'amiable, une clause compromissoire, doit être prévue obligatoirement dans le contrat.

2.3.2.6. Clause de force majeure :

La force majeure se définit comme étant un événement imprévisible, irrésistible et insurmontable qui exonère la portée concernée des sanctions prévues par le contrat. Toutefois cette notion qui diffère d'une législation à une autre, est souvent à l'origine de plusieurs litiges. Aussi il convient de prévoir dans le contrat une énumération assez limitative d'événement constitutifs de la force majeure ;

¹⁵ HAMLOUKKAS (A) GUEDDOUDI (F) et ZELOUCHE (K) Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie, mémoire de licence, HEC, Alger, 2011, PS ST

2.3.2.7. Clause de résiliation :

Cette clause intervient pour régler les cas de mauvaise exécution ou de non-exécution du contrat, parmi les éléments que doit contenir un contrat, nous avons cité « Incoterm » qui sert à définir le partage des risques et des frais pour acheminer la marchandise et « la liste des documents » en vue de s'assurer de l'exécution des obligations de chaque partie.

2.4. Les incoterms :

Les Incoterms (International commercial terms) sont des termes normalisés qui ont pour but de répartir les risques, les frais et les tâches associés aux contrats commerciaux visant la vente de marchandises et de déterminer le lieu de livraison légal de ces marchandises.

La réglementation applicable est édictée et publiée par la Chambre de commerce internationale à Paris. La dernière réglementation, entrée en vigueur au 1er janvier 2011, s'appelle Incoterms 2010¹⁶.

A cet effet, les Incoterms s'expriment par une abréviation anglophone en trois lettres suivies de trois petits points. Les trois petits points définissent le lieu exact où s'applique la règle Incoterms négociée, cette précision géographique est très importante.

En effet, les incoterms prévoient la répartition des frais entre acheteur et vendeur ainsi que le moment du transfert de risques, selon un langage codifié. Leur usage est fortement conseillé pour éviter les malentendus sur ces deux points essentiels du contrat de vente.

" Enfin, conformément à l'article 27 du règlement paru au Journal officiel algérien N 15 du 13 mai 2007, l'ensemble des termes commerciaux (incoterms) repris dans les règles et usance de la chambre de commerce international peut être inscrit dans les contrats commerciaux.

2.4.1. Définitions des Incoterms :

Les incoterms sont le résultat d'une codification des modalités d'une transaction commerciale mise en place la chambre de commerce international chaque modalité est codifiée par trois lettres, et elle est indissociable du lieu de livraison auquel elle s'applique.

Le but termes des incoterms est fournir une série de règle internationale pour interprétation des termes commerciaux les plus utilisés en commerce extérieur.

¹⁶ HAMLOUKKAS (A) GUEDDOUDI (F) et ZELOUCHE (K) Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie, mémoire de licence, HEC, Alger, 2011, PS ST

Ces termes définissent les obligations de valeur et de vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale, le plus souvent inter-nation mais également s'établir entre des opérateurs nationaux ou communautaires

2.4.2. La classification des INCOTERMS :

Depuis le 1er janvier 2011, les incoterms 2000 sont devenus les incoterms ICC 2010 Il existe 11 incoterms qui définissent les obligations de l'acheteur et du vendeur et sont présenter comme suit :

- **EXW (EX Works) :** Le vendeur a le minimum de responsabilités, sa seule obligation étant de mettre la marchandise à la disposition de l'acheteur dans son usine. Tous les frais et risques inhérents au transport de la marchandise, du point de chargement au lieu de destination, sont à la charge de l'acheteur qui fournit également le véhicule, sauf convention contraire, l'acheteur est responsable du changement. La mise sous douane exports est à la charge de l'acheteur.
- **FCA (Free-Carrier) :** L'acheteur choisit le mode de transport et le transporteur, il doit acquitter le prix du transport de puis l'entrepôt du transporteur jusqu'au lieu de livraison. Le vendeur doit livrer les marchandises au transporteur désigné par l'acheteur, c'est au moment où le transporteur prend en charge la marchandise qu'intervient le transfert des frais et risques. En cas de camion complet, conteneur complet, le vendeur est responsable du chargement, et l'acheteur du déchargement à leurs propres frais et risques. Les formalités de mise sous douane ont l'exportation été à la charge du vendeur.
- **FAS (Free Alongside Ship) :** Le vendeur a pour obligations de livrer la marchandise le long du navire sur le quai ou dans les allèges. L'acheteur doit supporter tous les frais, il désigne le navire, paie le fret maritime. Tous les frais et risques de perte ou de dommage inhérents au transport de marchandise, du point de chargement au lieu de destination, sont à la charge de l'acheteur. Les formalités de mise sous douane à l'exportation sont à la charge de vendeur¹⁷.
- **FOB (Free On Bord) :** Le vendeur doit mettre la marchandise à bord du navire au port d'embarquement convenu dans le contrat de vente. Il doit s'occuper des formalités d'exportation et met sous douane la marchandise en vue de son exportation. C'est

¹⁷ Etabli par nos-soins à partir de l'ouvrage, CORINNE P, « commerce international », 4cme ed, DUNOD, paris, 2002, page 62.

Chapitre 01 : Le commerce international

l'acheteur qui choisit le navire et paie le fret maritime, dès que la marchandise passe en état le bastingage du navire, les frais et risques sont transférés du vendeur à l'acheteur.

- **CFR (Cost and Freight) :** Le vendeur choisit le navire et paie le fret maritime jusqu'au port de destination convenu. Il est également responsable du changement sur navire et des formalités d'exportation. Il met sous douane la marchandise en vue de son exportation dès que la marchandise a passé le bastingage du navire au port d'embarquement, le risque de perte ou de dommages aux marchandises ainsi que toute augmentation des frais sont transférés du vendeur à l'acheteur.
- **CIF (Cost, Insurance and Freight) :** Il ressemble au CFR, mais le vendeur à l'obligation supplémentaire de fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommages aux marchandises en cours de transport maritime, et c'est lui qui la prime, Il doit au minimum souscrire une assurance FPA (Franche d'Avaries Particulières) sur la valeur CFR majorée de 10%. Elle doit être libellée dans la monnaie du contrat. Dès que la marchandise a passé le bastingage du navire au port d'embarquement, le risque de perte ou de dommages des marchandises ainsi que toute augmentation des frais sont transférés à l'acheteur.
- **CPT (Carriage Paid to) :** Le transporteur est choisi par le vendeur qui paie le fret pour le transport de la marchandise jusqu'au lieu de destination convenu.

Dès que la marchandise est remise au transporteur, c'est l'acheteur qui prend en charge les risques d'avarie ou de perte de marchandise, ainsi que l'augmentation des coûts en cours de transport.

Le chargement et la mise sous douane sont à la charge de l'exportateur, le dédouanement et le déchargement sont à la charge de l'acheteur.

- **CIP (Carriage, Insurance, Paid to) :** En plus des obligations du CPT, le vendeur doit fournir une assurance transport contre les risques d'avaries ou de perte de la marchandise pendant le transport. Elle doit couvrir au minimum le prix des marchandises majoré de 10%.
- **DDP (Delivered Duty Paid) :** Cet incoterm implique l'obligation maximum pour le vendeur ; C'est le vendeur qui s'occupe de tout, il doit commander et payer le transport, et aussi il doit dédouaner les marchandises à l'import, payer les droits et taxes exigibles, il est responsable de tous les risques et frais jusqu'à la livraison chez l'acheteur,

Chapitre 01 : Le commerce international

- **DAP (Deliverd at place) :** Le vendeur doit livrer les marchandises en mettant à la disposition de l'acheteur le moyen de transport arrivant prêtes pour être déchargées à l'endroit convenu si spécifier, au lieu de destination convenu, a la date ou dans les délais convenus.

2.4.3. Rôles des Incoterms :

Les incoterms remplissent de nombreux rôles, nous citons :

- **Première fonction :** dans le cadre de contrats de commerce international et nationaux, ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur, notamment en matière de chargement, de transport, de type de transport, des assurances et de la livraison.
- **Le deuxième rôle** est de déterminer le lieu de transfert des risques.
- **La troisième fonction :** concerne la fourniture des documents et des informations.

2.4.3. Le choix des incoterms :

Le choix des incoterms résulte de la négociation entre les intéressés, mais aussi de facteurs extérieurs (habitudes du marché, pratiques des entreprises concurrentes) et de la capacité de l'entreprise à mettre en œuvre une politique logistique. En fait, le choix de l'incoterms à des conséquences juridiques (obligations qui en découlent pour le vendeur et l'acheteur) et pratiques.

2.4.4. Les limite des Incoterms :

Les incoterms mentionnent uniquement les droits et les devoirs à la charge des parties concernant les modalités d'acheminement, mais ne garantissent pas la bonne exécution du contrat commercial et ne précisent pas le moment du transfert de propriété entre l'acheteur et le vendeur.

Par ailleurs, les Incoterms présentent la caractéristique d'être d'adoption volontaire ; elles sont donc d'ordre facultatif et ne suppléent pas les volontés des parties.

2.5. Les documents usuels du commerce extérieur :

Les opérations du service commerce extérieur au sein d'une agence bancaire, s'effectuent sur la base d'un certain nombre de documents délivrés par le vendeur ou un organisme agréé et exigés par l'acheteur, et ce afin de lui permettre de prendre possession de la

Chapitre 01 : Le commerce international

marchandise. Ces documents peuvent être classés en quatre catégories : les documents de prix, document de transport, document d'assurance et les documents annexes.

2.5.1. Les documents de prix :

2.5.1.1. La facture pro forma¹⁸ : Elle est née après consultation entre l'acheteur et le vendeur, elle représente une simple offre de prix. Celle-ci permet à l'importateur d'accomplir certaines formules administratives : la domiciliation, ouverture d'une ligne de Credoc. Elle doit indiquer obligatoirement : les noms et adresses des deux parties ; la date d'établissement ; le montant ; la durée de validité de la

2.5.1.2. La facture définitive (commerciale) : L'importateur, après avoir envoyé un bon de commande ou par l'acceptation de la facture pro-forma, recueille la facture définitive, qui est un réel contrat commercial servant à la concrétisation (domiciliation) de l'opération liant les deux parties.

2.5.1.3. La facture consulaire : C'est la facture définitive visée par le consulat du pays de l'importateur installé chez l'exportateur. Ce visa a pour objet d'authentifier et d'affirmer l'existence de l'exportateur sur le territoire de sa circonscription.

2.5.1.4. La note de frais : L'acheteur peut réclamer à son fournisseur une note de frais, car elle donne le détail de tout ce qui a été rajouté au montant de la facture autre que le coût de la marchandise.

2.5.2. Les documents de transport : Les marchandises expédiées d'un pays à un autre peuvent faire l'objet soit d'un transport maritime, soit d'un transport aérien ou enfin d'un transport terrestre (train, camion). L'entreprise de transport remet un document au chargeur reconnaissant la prise en charge de la marchandise. Parmi les documents de transport, il existe un document qui revêt une grande importance : c'est le connaissement maritime.

2.5.2.1. Le connaissement maritime (bill of lading) : Le transport maritime reste, en volume, le premier moyen de transport de marchandises. Les différentes compagnies maritimes se sont organisées en conférences, groupe ou consortiums afin de mieux exploiter les différentes lignes et de développer des services, notamment la conteneurisation sur de nombreuses destinations. Le principal document en transport maritime est le connaissement, Le connaissement maritime

¹⁸ MONOD Didier-Pierre, « Moyens et techniques de paiements internationaux », Ed ESKA, Paris, 2002, P 226 23 LEGRAND.G et MARTINI.H, « Commerce international », op.cit, Page 38. 24

est un titre de propriété envers le transporteur, il est négociable un original de ce signé par la compagnie sera demandée au port de destination pour retirer les marchandises embarquées »,

2.5.2.2. La lettre de transport aérien (air way bill) : LTA Une marchandise expédiée par avion donne lieu à l'établissement d'une lettre de transport aérien (convention de VARSOVIE du 12 Octobre 1929). La LTA est un récépissé d'expédition non négociable car elle est nominative, de plus, elle ne représente pas un titre de propriété. Dès l'arrivée des marchandises à l'aéroport, la compagnie aérienne adresse un avis d'arrivée au propriétaire de celles-ci, qui ne peut les retirer qu'après présentation de la LTA. Dans le cas où cet avis serait établi au nom de la banque, celle-ci doit à son tour établir un bon de cession bancaire (BCB) à l'importateur pour lui permettre de prendre possession de sa marchandise. Sur la LTA sont généralement mentionnés : le nom et la signature du transporteur, l'aéroport de départ, l'aéroport d'arrivée et la date d'expédition. Notons que la LTA atteste non seulement la prise en charge de la marchandise en bon état apparent, mais elle certifie également son expédition effective.

2.5.2.3. La lettre de transport routier (truck waybil) LTR ¹⁹: La LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur ; qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu. Il atteste la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur,

2.5.2.4. Duplicata de Lettre de Voiture Internationale DLVI (rail way bill) : Appelé aussi lettre de voiture ferroviaire (rail way bill). C'est un récépissé d'expédition de marchandise par la voie ferroviaire (convention internationale de Rome 1933). Ce document est constitué de six feuillets dont l'un, timbré à date de la gare de départ, porte la surcharge " duplicata de lettre de voiture" et constitue la preuve de l'expédition de la marchandise. Il est établi par l'expéditeur et la compagnie de transport, à personne dénommée. Il n'est donc pas endossable, de plus il ne constitue pas un titre de propriété.

2.5.2.5. Récépissé postal (bulletin d'expédition) : Il est utilisé quand la marchandise voyage par voie postale, ce document est établi par le service de la poste pour l'exportateur, il concerne l'expédition des marchandises n'excédant pas vingt (20) kilogrammes, celui-ci l'envoi par canal bancaire ou postal à l'importateur pour qu'il puisse récupérer sa marchandise.

¹⁹ NAJI ; « le commerce international: théories, techniques et applications , édition RENOUVEAU PEDAGOGIQUE INC, 2005, p 262

2.5.2.6. Document de transport combiné FIATA (multimodal) : Il est fait appel à ce document lorsqu'il s'agit de l'utilisation de plusieurs modes de transport pour acheminer la marchandise. Il est émis par l'entrepreneur de transport combiné en vue d'attester la prise en charge en bon état de la marchandise.

2.5.3. Document d'assurance :

Ce sont des documents délivrés par les compagnies d'assurance pour assurer les marchandises en provenance ou à destination de l'étranger contre les risques énumérés dans le contrat. Les principaux types de documents d'assurance sont :

2.5.3.1. La police d'assurance : La police d'assurance C'est un contrat passé entre un assureur et son client, il indique clairement clause par clause les conditions sous lesquelles les risques inhérents au transport des marchandises figurant sur ce contrat sont pris en compte et détermine précisément les obligations de chacun des contractants. Il existe des différentes polices d'assurance : la police de voyage, La police flottante ou police d'abonnement, la police à alimenter, la police tiers-chargeur.

2.5.3.2. Les certificats d'assurance : Ce sont des attestations délivrées par l'assureur certifiant qu'il existe bien une police d'assurance couvrant les risques indiqués pour les marchandises. Le certificat d'assurance doit préciser la valeur de l'envoi, la prime de l'assurance, la garantie choisie et la valeur assurée

2.5.3.3. L'avenant d'assurance : Toute modification dans les clauses de la police d'assurance (addition ou changement des cases) doit faire l'objet d'un avenant. C'est un acte écrit constatant la modification apportée a clauses primitives de la police d'assurance. Lorsque la modification consiste en la désignation d'un nouveau bénéficiaire, on parle d'avenant de délégation.

2.5.4. Les documents douaniers : Les déclarations en douane sont visées par l'administration des douanes du pays importateur a sont établies sur des imprimés spécifiques. Il s'agit principalement des formulaires D6 pour l'exportation et D10 pour l'importation. Ces documents comportent notamment le tarif douanier, la date de dédouanement et la valeur de la marchandise dédouanée.

2.5.5. Les documents annexes : Ce sont des documents accessoires que l'importateur peut exiger à son exportateur afin de s'assurer des caractéristiques qualitatives et/ou quantitatives de la marchandise. Ils sont délivrés par des organismes internationaux qui établissent une neutralité entre l'acheteur et son fournisseur.

Chapitre 01 : Le commerce international

Les documents les plus utilisés sont :

2.5.5.1. Le certificat d'origine : C'est un document destiné à servir de preuve quant à la provenance ou l'origine de la marchandise. Il est établi soit par l'administration des douanes du pays d'exportation ou un organisme officiel tel que la chambre de commerce.

2.5.5.2. La note ou certificat de poids : Il s'agit d'un document destiné à certifier quantitativement la marchandise expédiée. Elle est émise par un organisme officiel ou peseur jure.

2.5.5.3. La liste de colisage : Il est plus exhaustif que la note de poids. Il fait ressortir les caractéristiques des divers colis constituant une expédition (nombre, poids, marque, contenu...).

2.5.5.4. Le certificat sanitaire : Il atteste de la bonne qualité de certaines marchandises comestibles. Il est établi et signé par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire officiel.

2.5.5.5. Le certificat d'analyse : Il est utilisé le plus souvent pour les produits pharmaceutiques, il est établi par un expert ou un laboratoire pour attester de la composition et de sa teneur.

2.5.5.6. Le certificat phytosanitaire : Il est établi en général, pour attester de la conformité sanitaire des marchandises.

Section 03 : La domiciliation bancaire

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

3.1. Définition de la domiciliation bancaire :

La domiciliation bancaire des opérations d'import-export est la procédure administrative obligatoire qui nécessite l'intervention de la banque afin d'attribuer un numéro

Chapitre 01 : Le commerce international

d'immatriculation à ces opérations. Ce qui permet à la banque d'Algérie d'avoir un état des flux d'entrée et de sortie des marchandises et des fonds financiers.

La domiciliation est une procédure qui est préalable a toute exécution physique ou financière d'une importation de l'étranger ou d'une exportation vers l'étranger, conformément aux règles prévues par le commerce extérieur et des changes.

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

→ Règlement N° 91-12 du 14/08/1991 relatif a la domiciliation des importations ;

→ Règlement N°92-04 du 22/03/1992 relatif aux contrats de changes ;

→ Règlement N 95-14 du 23/12/1995 relatif à la domiciliation des opérations de prestation de services.

3.1.1. La domiciliation des importations :

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

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

Chapitre 01 : Le commerce international

- Des importations de marchandises originaires de l'étranger réalisées sous le régime douanier suspensif sauf quand elles font l'objet d'une autorisation de transfert de devises vers l'étranger.

3.1.1.1. Principe de la domiciliation des importations²⁰ :

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

- L'importateur à faire un choix avant la réalisation de son opération, d'une banque Algérienne chez où, il s'engage à effectuer ou à faire effectuer pour son compte les opérations et les formalités bancaires prévues pour la réglementation en vigueur.
- La banque domiciliaire : à ouvrir un dossier de domiciliation et à réunir les documents préalables (douaniers, commerciaux, financiers...etc.) permettant de s'assurer que le bien ou le service a été introduit en Algérie et que son règlement est régulier en regard de la réglementation des changes en vigueur.

3.1.1.2. Procédure de domiciliation des importations :

Le client se présente à la banque munie d'un contrat commercial ou de tout autre document équivalent tel le bon de commande, ainsi que d'une demande d'ouverture. Le banquier doit s'assurer que :

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

La fiche de contrôle doit renseigner sur :

²⁰ Crédit populaire d'Algérie, Manuel des procédures de domiciliation à l'import, Alger, P63.

Chapitre 01 : Le commerce international

- Nom du guichet domiciliaire ;
- Numéro d'agrément attribué par la banque domiciliaire ;
- Nom ou raison sociale et adresse de l'importateur ;
- Date d'ouverture du dossier ;
- Date de vérification (3 mois après domiciliation) ;
- Date d'inventaire (8 mois après domiciliation) ;
- Date d'établissement du bilan (9 mois après domiciliation) ;
- Date de décision de la banque ;
- Date du contrat commercial ;
- Pays d'origine et termes de vente ;
- Le montant en devise de la contre-valeur en dinars.

3.1.1.3. La tenue de répertoire :

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

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

3.1.1.4. L'attribution du numéro de domiciliation²¹ :

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

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

<u>Banque</u>				<u>Agence</u>			
<u>Domiciliation import :</u>							
<u>A</u>	<u>B</u>	<u>C</u>	<u>D</u>	<u>E</u>	<u>F</u>	<u>G</u>	<u>H</u>
<u>La Date</u>							

²¹ Le code ISO des monnaies se compose de trois lettres : les deux premières constituent le code pays et la troisième le nom de la monnaie.

Chapitre 01 : Le commerce international

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

Case B —> Agrément : deux chiffres correspondant au code agrément de la banque.

Case C —> Guichet : deux chiffres correspondant au code attribué par la banque d'Algérie au siège domiciliaire.

Case D —> Année : quatre chiffres correspondants à l'année.

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

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

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

Case H —> Devise : trois lettres selon le code ISO

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

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

3.1.2. La domiciliation des exportations ²²:

Conformément l'article 29 du règlement paru dans le journal officiel algérien N 31 Du 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliaire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à

²² G.LEGRAND ET H. MARTINI, « commerce international » op.cit, page 70 29
CHEHRIT Kamel, « techniques et pratiques bancaires et financières », Op.cit., p 104

Chapitre 01 : Le commerce international

l'opération commerciale. Par ailleurs, les exportations de marchandises en vente ferme ou en consignation (expédiées à un Concessionnaire) ainsi que les exportations de services soumises à l'obligation de Domiciliation préalable à l'exception des éléments mentionnés dans les dispensées de la domiciliation bancaire selon les dispositions de l'article 33, du règlement N° 31 DU 13 mai 2007.

3.1.2.1. L'ouverture d'un dossier de domiciliation export :

Le banquier enregistre l'opération de l'exportation sous un numéro de domiciliation décomposé dans 04 cases comme suit :

Tableau N°02 : Le cachet de domiciliation des exportations

A	B	C	D
XXXXX	XX/XX	CT ou MT	XXXX

La case A → numéro d'agrément de guichet.

La case B → l'année et le trimestre.

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

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

La case D → représente le numéro chronologique du dossier

Après attribution du numéro de domiciliation, le préposé à l'opération appose le cachet de domiciliation export sur les factures définitives après avoir enregistré l'opération sur un répertoire export et établit une fiche de contrôle sur laquelle sont figurés plusieurs informations :

- Le montant en dinars et en devise.
- Les tarifs douaniers.
- La date du contrat.
- Le nom du fournisseur.

- La date d'ouverture du dossier.
- Le numéro de domiciliation complet.

3.1.2.2. Gestion du dossier de domiciliation :

La période de gestion du dossier de domiciliation est comprise entre la date de son ouverture et sa date d'apurement. Pendant cette période, l'agence domiciliaire doit suivre le dossier et intervenir autant que de besoin. Elle doit s'assurer également du rapatriement du produit de l'exportation le cas échéant et cela conformément à l'article 11 du règlement 9113 de la Banque d'Algérie.

3.1.2.3. Apurement de la domiciliation :

« Un dossier apuré est un dossier en principe complet. Il présente tous les documents exigés par la réglementation, Il est conservé au niveau de la banque.

L'examen d'apurement se fera sur la base des documents suivants ²³:

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

« Un dossier apuré est un dossier en principe complet. Il présente tous les documents érigés par la réglementation. Il est conservé au niveau de la banque », Après l'apurement de dossier de domiciliation il peut avérer qu'il est un dossier en insuffisance ou en excédent de règlements, ces cas représentent des irrégularités :

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

²³ G.LEGRAND et H.MARTINI, « Commerce international » édition DUNOD, paris, 2008 p
Document interne de la banque centrale d'Algérie : la domiciliation des importations.

Conclusion :

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

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

Le secteur du commerce extérieur joue un rôle très important pour toute économie, désirant développer des secteurs d'activités et s'intégrer dans l'économie mondiale. Cependant, cette intégration requiert la mise en place de mécanismes de développement des exportations et de structuration des importations, ainsi que le renforcement du rôle du secteur bancaire qui doit tendre de plus en plus à la maîtrise des techniques de financement, techniques qui demandent précision et simplicité dans l'exécution. Après avoir décrit et analysé le cadre théorique du commerce international et le financement des opérations qui y sont liés, nous nous intéresserons aux moyens de règlement de ces opérations, c'est l'objet du chapitre suivant de ce présent travail.

**Chapitre 02 : les
techniques, garanties et
risques du financement du
commerce international**

Chapitre 02 : Les techniques, garanties et risques du financement du commerce extérieur

Introduction :

Le paiement dans le cas d'une transaction commerciale internationale est plus complexe qu'en situation de commerce local ; le choix de la technique de paiement doit assurer à l'exportateur la sécurité de paiement tout en préservant l'attractivité commerciale de l'offre, mais aussi l'assurance d'une livraison conforme à l'importateur.

L'exportateur se doit bien de connaître les différentes techniques dont il dispose, afin d'adapter son choix selon le pays, voir selon les clients à l'importation, l'importateur dispose aussi de la même panoplie de techniques avec ses différents modes de réalisation dont l'utilisation suit la même exigence qu'à l'exportateur.

Les opérations de commerce international, au sens large comportent un ensemble de risques, qui peuvent être liés aux modes de financement du commerce international et à d'autres paramètres internationaux, afin de se protéger et se procurer une sécurité contre ces risques, il appartient à l'importateur et à l'exportateur certains clauses doivent être reprises dans le contrat

Dans ce chapitre nous présenterons les techniques non documentaires ainsi la présentation de la technique du crédit documentaire et la technique de la remise documentaire ensuite les risques, et les garanties liés au financement du commerce extérieur.

Section 01 : Les techniques de paiement non documentaires de règlement

Dans cette section nous allons aborder trois techniques de paiement non documentaires à savoir :

- ✓ L'encaissement simple
- ✓ Le contre remboursement
- ✓ Le compte à l'étranger

1.1 Encaissement directe (simple) :

Cette technique donne aux clients l'initiative de règlement après la réception de la commande, les fournisseurs sont donc confrontés aux risques commerciale, non-paiement et politique, c'est pour cela qu'elle est utilisée habituellement à de faibles montants, ou aux transactions entre sociétés ayant une confiance réciproque ou faisant partie du même groupe.

Chapitre 02 : Les techniques, garanties et risques du financement du commerce extérieur

Il est prudent de ne l'utiliser que si les relations d'affaires entre les deux partenaires sont stables, et établies de longue date.

1.1.1 Les avantages et les inconvénients de l'encaissement simple

A- Les avantages

- ✓ Rapide et souple sur le plan administratif
- ✓ Modération des coûts
- ✓ Simplicité de la procédure.

B- Les inconvénients

- ✓ L'exportateur subit le risque de non-paiement, car le règlement est à l'initiative de l'acheteur
- ✓ L'acheteur peut modifier unilatéralement les conditions de paiement
- ✓ En n'étant pas basée sur des documents, cette technique ne prévoit aucune garantie pour couvrir le vendeur.

1.2. Le contre remboursement (Cash on delivery)

Cette technique consiste à ne livrer que contre remise du paiement. Le transporteur final assure donc, outre le transport, l'encaissement du prix de la marchandise. Il peut être effectuée de restitution d'acompte par l'intermédiaire des sociétés de transport de bagages et de colis, de la poste, des transitaires ou des transporteurs ou des compagnies aériennes. Cette technique est très peu utilisée dans les opérations de commerce international et ne peut pas l'être dans certains pays.

1.2.1. Mécanisme de contre remboursement :

Figure n°01 ; Mécanisme de contre remboursement



Source : www.eur-export.com

(1) Expédition des marchandises vers le destinataire, par l'intermédiaire d'un transporteur ou d'un transitaire, avec instruction de remettre les marchandises que contre son paiement.

(2) Le transporteur ou le transitaire réclame le paiement, en cas de refus de destinataire il est tenu de ne lui pas livrer.

(3) Si, le paiement est effectué, la livraison aura lieu.

(4) Rapatriement du montant pour le compte du vendeur.

1.2.3. Les avantages et les inconvénients du contre remboursement

A- Les avantages

Le principe avantage de cette technique réside dans sa simplicité. Cependant, comme dans le cas de l'encaissement simple, l'établissement d'une confiance mutuelle entre exportateur et l'importateur est recommandé.

B- Les inconvénients

Il ne faut pas négliger les inconvénients de la vente contre remboursement, qui peuvent s'avérer lourds de conséquences :

- ✓ Le chèque peut être sans provision
- ✓ L'acheteur peut refuser la livraison des marchandises
- ✓ En cas de refus de prise de possession de la marchandise par l'acheteur, l'exportateur peut avoir à payer des frais d'entreposage, sans compter qu'il devra rapatrier cette marchandise

Chapitre 02 : Les techniques, garanties et risques du financement du commerce extérieur

- ✓ Le délai de paiement est tributaire du transporteur ou des services postaux qui en assument la responsabilité.
- ✓ Si le paiement est fait en devise étrangères, l'exportateur s'expose au risque de change

1.3 Le compte à l'étranger

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

En effet, cette centralisation des recettes prévenants de ce pays sur un compte local permet ;

- De réduire le montant des commissions liées aux rapatriements.
- A l'importateur de payer sur un compte de son pays
- Eventuellement le paiement des fournisseurs locaux. Les paiements effectués à partir d'un compte à l'étranger coutent généralement moins chère que les paiements internationaux.

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

Section 02 : la présentation de la technique du crédit documentaire et la technique de la remise documentaire

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

2.1. Le crédit documentaire (Credoc) :

Le crédit documentaire, appelé aussi « lettre de crédit », est l'une des techniques documentaires les plus élaborées parmi les mécanismes de règlement offerts par les banques pour faciliter les échanges commerciaux internationaux

2.1.1. Définition :

Le crédit documentaire est l'opération par laquelle un banque (banque émettrice) s'engage, à la demande et pour e compte de son client importateur (donneur d'ordre), à régler

Chapitre 02 : Les techniques, garanties et risques du financement du commerce extérieur

à un tiers exportateur (bénéficiaire) , dans un délai déterminé , un certain montant contre remise des documents strictement conformes et cohérent entre eux justifiant de la valeur de l'expédition des marchandise ou des prestations de service²⁴. Le crédit documentaire est régi par les règles et Usances Uniformes (RUU) de la chambre de commerce Internationale, reconnues et appliquées dans le monde entier et dont la dernière version publiée en décembre 2006 est entrée en vigueur le 1^{er} juillet 2007 (la publication de références est actuellement la n°600).

Il s'agit donc d'un engagement de paiement pris par la banque émettrice a la demande d'un donneur d'ordre, l'acheteur, en faveur d'un bénéficiaire, le vendeur.

2.1.2. Les intervenants du crédit documentaire :

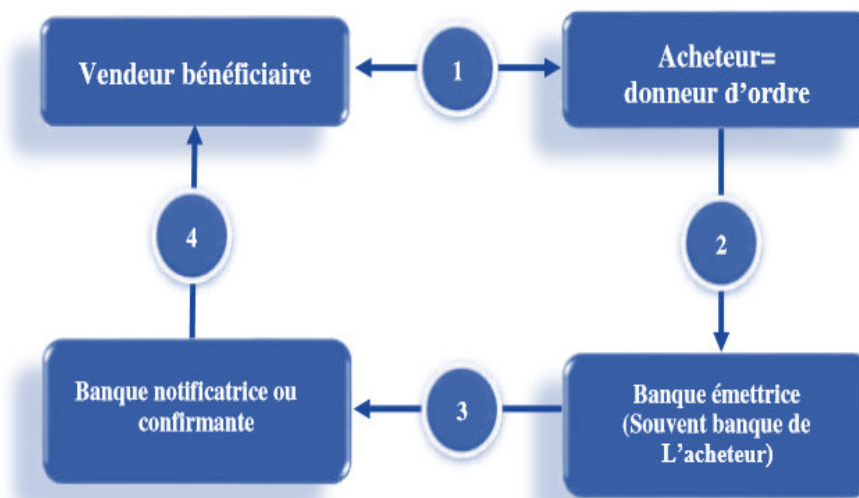
Le crédit documentaire fait intervenir les parties suivantes :

- **Le donneur d'ordre (l'importateur) :** c'est l'acheteur qui négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger, il donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur.
- **La banque émettrice :** c'est la banque de l'acheteur (située en général dans le pays de celui-ci), qui procède à l'ouverture du crédit documentaire
- **La banque notificatrice :** c'est la banque correspondante de la banque émettrice (située en général dans le pays du vendeur), qui avise le bénéficiaire de l'opération de crédit documentaire, sans prendre d'engagement de paiement vis-à-vis de celui-ci.
- **La banque confirmatrice :** est, en général, la banque notificatrice qui, le cas échéant, accepte de prendre un engagement de paiement vis-à-vis du bénéficiaire.
- **Le bénéficiaire :** il s'agit d'exportateur (vendeur), en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert. C'est celui qui bénéficie de l'engagement bancaire²⁵.

²⁴ Documents internes de la direction des operations avec l'étranger, BEA, Alger

²⁵ LEGRANDE-G et MARTINI-H, « Management des opérations de commerce international », 8eme édition Dunod, Paris 2007, P125.

Figure N°2 : Rôle des intervenants



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

- 1 Contrat commercial
- 2 Demande d'œuvre du crédit documentaire
- 3 Emission du crédit documentaire
- 4 Notification du crédit Documentaire avec ou Sans confirmation

2.1.3. Formes du crédit documentaire :

Il existe divers types du crédit documentaire, ordonnées selon trois grands critères :

- ✓ Le critère "sécurité"
- ✓ Le critère "mode de réalisation"
- ✓ Et le critère "financement".

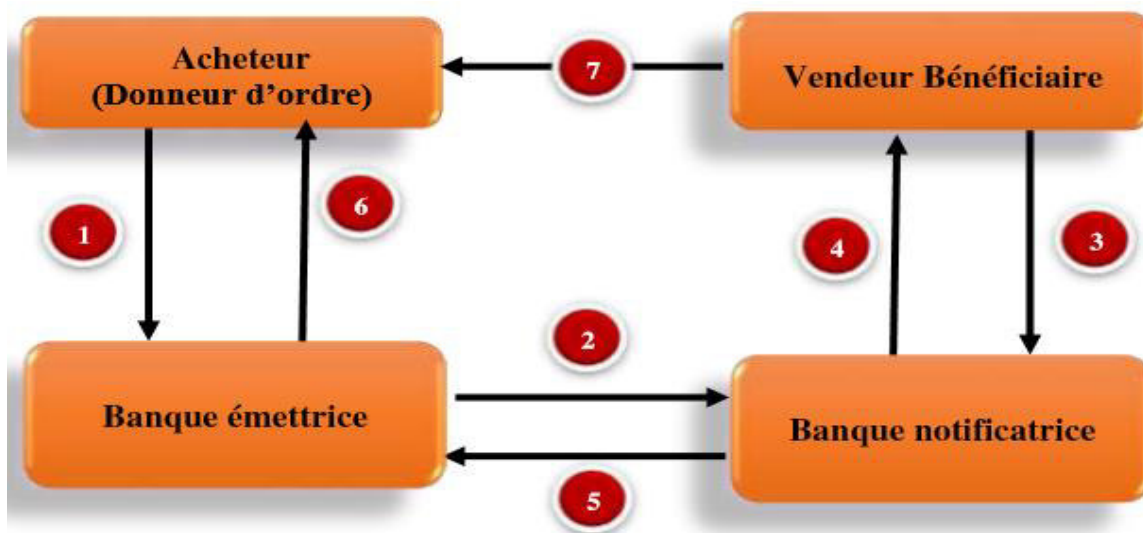
A. Selon le critère de sécurité :

Il existe trois sorts de crédits documentaires qui analysent le degré d'engagement des banques et protège d'une façon graduelle l'exportateur :

❖ Le crédit documentaire révocable

Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment amendé ou aboli par la banque émettrice sans avertissement préalable tant que les documents ne sont pas montrés. Ce type de crédit est peu souvent utilisé, car il n'apporte aucune sécurité pour le vendeur.²⁶

Figure N°3 : Le crédit documentaire révocable



Source : K. Benkrimi, « Crédit Bancaire et Economie Financière », édition EL DAR EL OTHMANIA, Alger, 2010 ; P 141

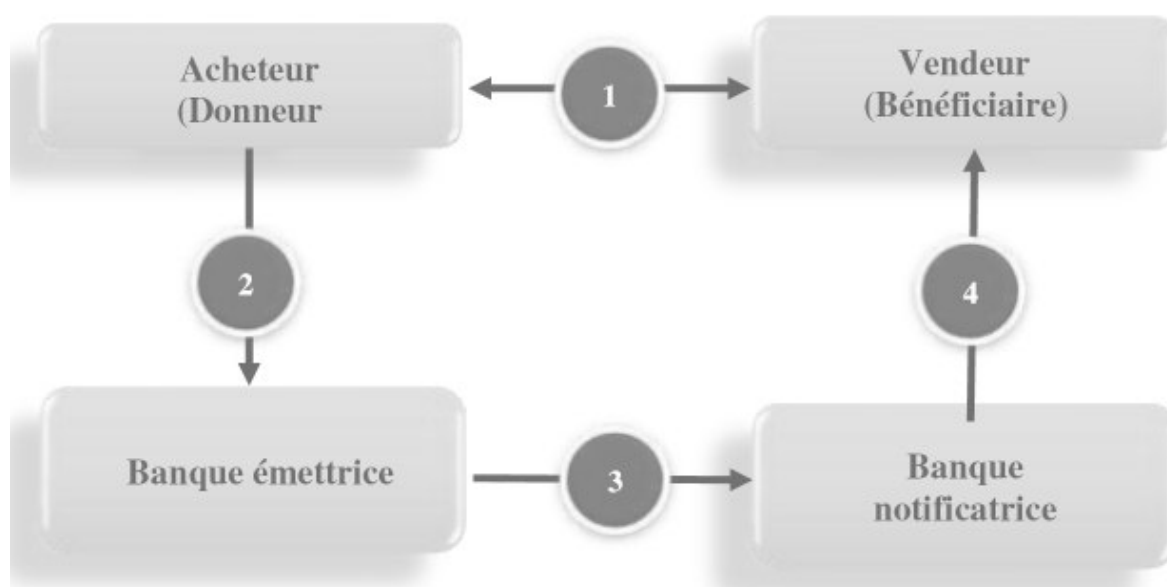
- (1) Ordre d'ouverture à la banque émettrice et paiement ;
- (2) Emission de Credoc par la banque émettrice à la banque notificatrice ;
- (3) Notification du Credoc par la banque notificatrice au bénéficiaire ;
- (4) Remise des documents contre paiement ;
- (5) Transmission des documents de la banque notificatrice à la banque émettrice
- (6) Remise des documents de la banque émettrice à l'acheteur
- (7) Envoi de la marchandise.

²⁶ (Article 8 des RUU).

❖ Le crédit documentaire irrévocable

La banque émettrice est seule engagée au paiement et ne peut modifier ou aboli son Engagement sans l'accord de toutes les autres parties (l'acheteur, le vendeur et la banque notificative) ce type de Credoc protège l'exportateur du risque de non-paiement ou risque commercial. Cependant l'exportateur demeure assujéti de la banque émettrice à l'étranger et doit soutenir le risque politique, risque de non-transfert de fond (cessation de paiement du fait d'une catastrophe naturelle dans le pays ou d'un changement de la politique de change suspendant par conséquent les transferts de devise vers l'étranger, voire d'un coup d'état)²⁷.

Figure N°04 : Présentation schématique du crédit documentaire irrévocable



Source : manuel natixis Algérie : « Opération documentaire », 2009.

- 1 Contrat commercial
- 2 Avis sans Engagement d'a part
- 3 Engagement ferme
- 4 Avis sans Engagement d'a part

²⁷ OULOUNIS (Samia) : op. cit, p. 34.

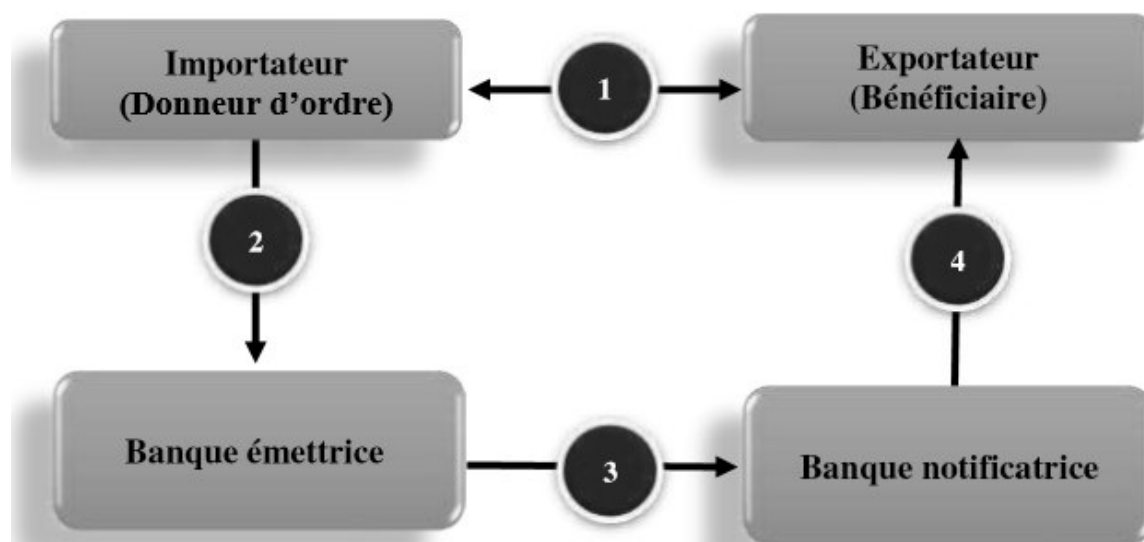
❖ Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

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

Cette ratification est sollicitée soit par la banque émettrice sur instructions de l'importateur, soit sollicitée par l'exportateur auprès d'une banque de son pays.

Ce crédit est le plus sûr, car il couvre les risques de non-transfert, les risques politiques, tout en simplifiant les délais de paiement. Il constitue, cependant, la forme la plus coûteuse pour l'importateur²⁸

Figure N°05 : présentation schématique du crédit irrévocable et confirmé



Source : manuel natixis Algérie : « Opération documentaire », 2009.

- 1 Contrat commercial
- 2 Engagement ferme du fait de sa confirmation
- 3 Engagement ferme
- 4 Engagement ferme du fait de sa confirmation.

²⁸ BOUCHATAL (Sabiha) : op. cit, p. 34.

B. Selon le critère Modes de réalisation :

L'exécution d'un crédit documentaire correspond à l'acte par lequel la banque effectue ces engagements vis-à-vis du bénéficiaire lorsque celui-ci utilise le crédit.

L'article 10 du RUU 500 et l'article 6 du RUU 600 distinguent quatre modes d'accomplissement⁴⁸²⁹ :

❖ Le crédit réalisable par paiement à vue

Le vendeur reçoit le paiement de ses documents par l'établissement financier indiqué dès que celui-ci les a reconnus semblables.

❖ Le crédit réalisable par paiement différé

Dès l'accueil des documents adéquats, la banque indiquée accordera son engagement fixe et écrit de payer le bénéficiaire à la date d'échéance fixée dans le crédit.

❖ Le crédit réalisable par acceptation de traite

Pour ce cas, l'exportateur qui octroie à l'importateur des délais de paiement favorise se garantir contre les éventuels risques en exigeant aussitôt la contrepartie de sa créance sous la forme d'une traite mobilisable tirée sur la banque émettrice, confirmatrice ou encore toute autre banque. Cette forme de crédit inclut l'acceptation de la traite dès la présentation des documents et le paiement à l'échéance fixée.

❖ Le crédit réalisable par négociation

En fonction de ses attentions nettes, l'exportateur désire rarement la rémunération avant l'arrivée à échéance de la traite. Il devra recourir dans ce cas à la négociation de sa traite, avec la banque, en vue d'aboutir à l'escompte de cette dernière, L'exportateur bénéficiera alors du paiement par anticipation moyennant déduction des intérêts négociés dus à la banque.

Pour mettre en œuvre ce type de crédit, l'exportateur remet à la banque notifiative les documents suivis d'une traite tirée sur la banque émettrice.

²⁹ AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) : op. cit, p. 59

C. Selon le critère de financement :

Afin d'accéder de répondre à une préoccupation importante a propos de financement du commerce extérieur, plusieurs crédits documentaires spécifiques peuvent répondre aux besoins de financement du commerce extérieur.

❖ Crédit documentaire revolving

Ce type de crédit porte sur un montant reconductible dans la limite d'un plafond banal. Il agrée donc le règlement de certaines expéditions consécutives, sans qu'il soit indispensable de procéder à l'ouverture d'un crédit documentaire distinct pour chacune d'entre elles

❖ Le crédit documentaire transférable

C'est une permission que partage l'importateur et sa banque à l'exportateur pour expédier tout ou partie du crédit documentaire en faveur d'un ou certains seconds bénéficiaires dans son propre pays ou à l'étranger. Il est utilisé généralement lorsque l'exportateur emploie des sous-traitants et divers fournisseurs.

❖ Le crédit RED Clause

Ce crédit interprète une clause particulière accédant la banque notificative ou confirmatrice à exécuter une avance au bénéficiaire, contre son engagement d'accomplir l'expédition et de montrer ultérieurement les documents prévus. Cette clause, insérée à la demande du donneur d'ordre, précise le montant de l'avance autorisée³⁰

❖ Le crédit documentaire adossé ou back to back

C'est un crédit base sur un autre crédit, lorsque le bénéficiaire ne peut ou ne veut d'un crédit transférable, demande à son banquier d'ouvrir un crédit en faveur de son propre fournisseur, crédit qui sera alors « adosse » a la première ouverture en sa faveur. Il s'agit ici de deux opérations distinctes³¹.

2.1.4 Les objectifs de crédit documentaire

Comme le crédit documentaire admis au paiement universel, il permet de faire un équilibre entre les intérêts de l'acheteur et ceux de vendeur, toute fois l'opération de la

³⁰ LEGRAND (G) et MARTIN (H) :op. cit, p. 150

³¹ LASARY, « commerce international a la portee de tous », Paris, 2005.

négociation du contrat commercial est bien maîtrisé jusqu'à la mise en place du crédit documentaire ; pour cela, l'activité commerciale internationale exige de l'opérateur :

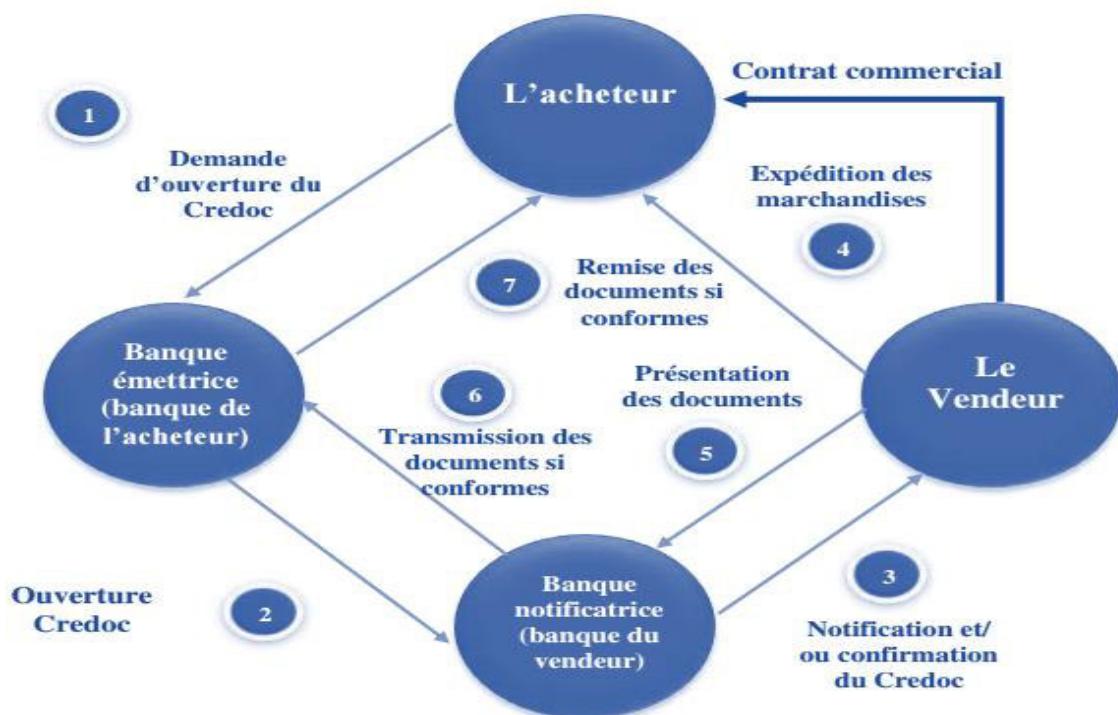
- De disposer de connaissances et d'aptitudes techniques, commerciales et financières (entendre également les marchés)
- De connaître la réglementation nationale et internationale³²

2.1.5 Mécanisme de déroulement d'un de crédit documentaire :

2.1.5.1. Mécanisme :

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

Figure N°06 : Le schéma suivant illustre la pratique de déroulement d'une opération de Credoc



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

2.1.5.2. Déroulement :

Une opération de crédit documentaire se déroule comme suit :

³² Ibid. P88

Chapitre 02 : Les techniques, garanties et risques du financement du commerce extérieur

1. L'acheteur/donneur d'ordre demande à sa banque l'ouverture d'un crédit documentaire auprès de la banque du vendeur/bénéficiaire, pour le compte de ce dernier ;
2. La banque émettrice, celle de l'acheteur, transmet l'ensemble des documents à la banque notificatrice, celle du vendeur, tout en précisant les conditions d'utilisation et de paiement (montant, date, nature de la marchandise, date limite d'expédition, conditions de vente, de transport et d'assurance, documents demandés, et le délai de paiement)
3. Dès ce moment, la banque émettrice s'engage à régler le vendeur, à condition que ce dernier respecte exactement les conditions exigées, en fournissant surtout tous les documents nécessaires dans les délais prévus
4. La banque du vendeur lui notifie cette ouverture de crédit, sans aucun engagement de sa part
5. Dès la réception de la notification du Credoc, le vendeur doit vérifier que les conditions fixées sont conformes au contrat commercial défini avec le client, et que tous les documents essentiels sont fournis dans les délais accordés
6. Quand tout est conforme, le vendeur expédie la marchandise
7. L'acheteur doit s'assurer de la bonne qualité des biens achetés pour informer sa banque dans le but de tout règlement financier

2.1.6. Avantages et inconvénients des crédits documentaires :

Le Credoc comporte plusieurs avantages et plusieurs inconvénients :

Chapitre 02 : Les techniques, garanties et risques du financement du commerce extérieur

Tableau N°3 : Avantages et inconvénients des crédits documentaires

Les avantages	Inconvénients
-Très bonne sécurité de paiement quand le crédit est confirmé; sinon la sécurité est suffisante	- Procure des risques communs au vendeur et à l'acheteur
- Technique de paiement universel	- La moindre erreur, le crédit documentaire doit être annulé ou modifié ce qui engendre des frais supplémentaires
- Contrôle de la conformité apparente des prestations documentaires	- Procédure lourdes et complexes
- Seule la fraude permet l'opposabilité du paiement	- c'est un moyen de paiement couteux, d'ailleurs, même en cas de non-utilisation ou de non-exécution, il y a un paiement de la commission.

Source : Ibid. P39

2.2 La remise documentaire :

La remise documentaire est un mode de règlement moins compliqué, il est utilisé lorsqu'il y a une confiance et de bonnes relations d'affaire entre les partenaires (acheteur et vendeur), et une stabilité politique, économique et monétaire dans le pays de l'importateur³³.

2.2.1. Définition

La remise documentaire est soumise aux règles uniformes relatives aux encaissements de la chambre de commerce internationale, publication 522 (RUU 522) définissent la remise documentaire comme étant une technique de paiement ou procédure de recouvrement par laquelle un vendeur (donneur d'ordre) donne mandat (ordre d'encaissement) à sa banque (banque remettante) de présenter sous certaines conditions et instruments à la banque de l'acheteur (banque présentatrice) les documents contre encaissement ou règlement de la marchandise³⁴.

³³ 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

³⁴ LEGRAND-G et MARTINI-H, « Gestion des opérations import-export », Edition Dunod, Paris 2008, P145

2.2. Les intervenants de la remise documentaire :

Ils sont en ordre de quatre :

➤ **Le donneur d'ordre**

C'est le vendeur (exportateur) qui remet les documents à sa banque et lui donne un ordre d'encaissement en prenant soin d'expédier la marchandise

➤ **La banque remettante**

C'est la banque du donneur d'ordre, elle transmet les documents à la banque chargée de l'encaissement dans le pays de l'acheteur, mais elle n'assume aucun engagement ni responsabilité.

➤ **La banque présentatrice**

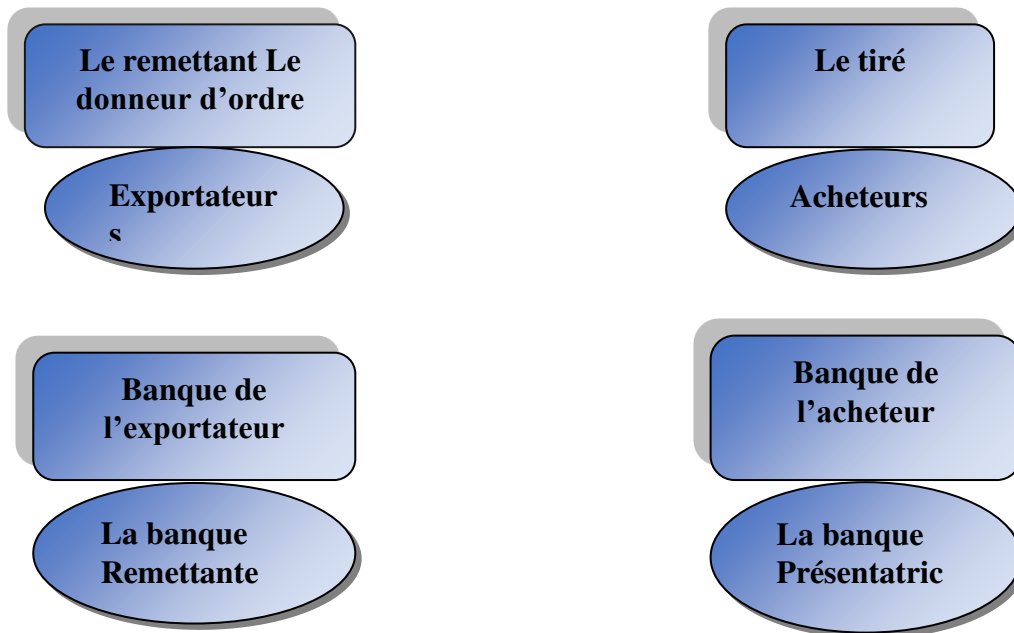
C'est la banque à l'étranger, chargée de l'encaissement, qui s'effectue la présentation des documents à l'acheteur et ne les remettra qu'après règlement.

➤ **Le tiré**

C'est l'acheteur ou l'importateur, qui reçoit les documents de la banque présentatrice, contre paiement ou acceptation d'effets tirés sur lui³⁵.

³⁵ DOLORES-A et AMANDINE-B, CAROLE-G, CLAIRE-Q, « Fiche technique : remise documentaire », Edition GREX, Europe 2016, P18

Figure N°7 : Les participants d'une remise documentaire



Source : Didier-pierre MONOD « Moyens et techniques de paiement internationaux » Edition ESKA 2007. P1

2.3 Formes de réalisation :

La remise documentaire se réalise suivant plusieurs formes, qui sont :

a) Document contre paiement : (documents gains payment ; D/P)

La banque présentatrice, ne remet les documents au tiré, que contre paiement immédiat c'est à- dire au plus tard à l'arrivée des marchandises, dans la pratique, certains acheteurs préfèrent reporter la remise des documents et le paiement jusqu'à ce que la marchandise arrive.

b) Documents contre acceptation (documents gains acceptante ; DIA)

La banque située à l'étranger, correspondante du banquier de l'exportateur, ne donnera les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure. Cette formule n'offre pas de garantie sûre au vendeur, puisque le règlement de l'acheteur n'interviendra qu'à l'échéance de la traite. L'exportateur veillera donc à demander un aval de la banque sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité.

c) Document contre acceptation et aval

Pour pallier le risque d'insolvabilité de l'importateur et disposer d'une garantie de règlement, l'exportateur, en plus de l'acceptation des traites par son client, peut exiger un aval de la banque de l'importateur sur ces traites³⁶

d) Document contre lettre d'engagement

Le paiement dans ce cas se caractérise par l'engagement du client à payer la somme due. Cet engagement se matérialise par la rédaction d'une lettre d'engagement, Pour éviter toute fausse interprétation de cette lettre d'engagement, il est recommandé d'exiger de la banque remettante un modèle de texte de cette lettre, que la banque chargée de l'encaissement doit soumettre pour acceptation par le tiré. Cette forme de réalisation n'est pas pratiquée par les banques algériennes.

2.4. Objectif de la remise documentaire :

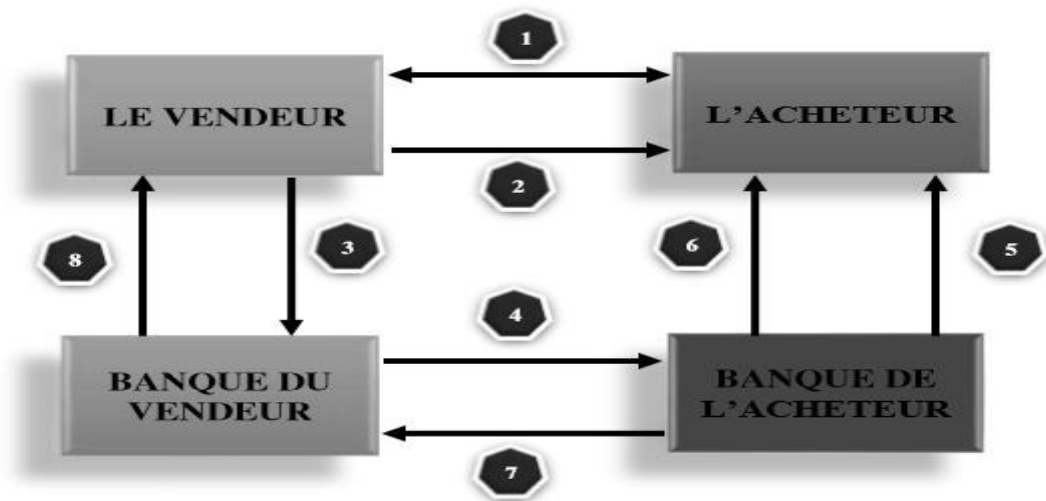
La remise documentaire est un mode de paiement à l'international moins chère, plus simple et rapide que le crédit documentaire, offrant plus de sécurité que le virement bancaire international ; elle accompagne une opération commerciale internationale lorsqu'une certaine confiance existe entre l'acheteur et le vendeur ou lorsque le pays de l'acheteur n'a pas de risque

2.5. Fonctionnement et déroulement de la remise documentaire :

Le schéma suivant nous permet de mieux comprendre le fonctionnement de la remise documentaire, et de savoir les étapes de déroulement de ce dernier

³⁶ REZKI-DJ, TATACNAK-S, « Financement des opérations du commerce extérieur », Mémoire du master, Université de Bejaïa 2010-2011, P24

Figure N°08 : Fonctionnement de l'encaissement documentaire



Source : HASSINE-S, « Financement du commerce international par les techniques documentaires », mémoire du magister, Université de Tunis 2015, P30

1-Conclusion du contrat

2-Expédition de la marchandise

3-Ordre d'encaissement

4-Transmission de l'ordre de l'encaissement

5-Autorisation de paiement

6-Débit paiement et remise des documents

7-Paiement

8-Paiement de l'encaissement

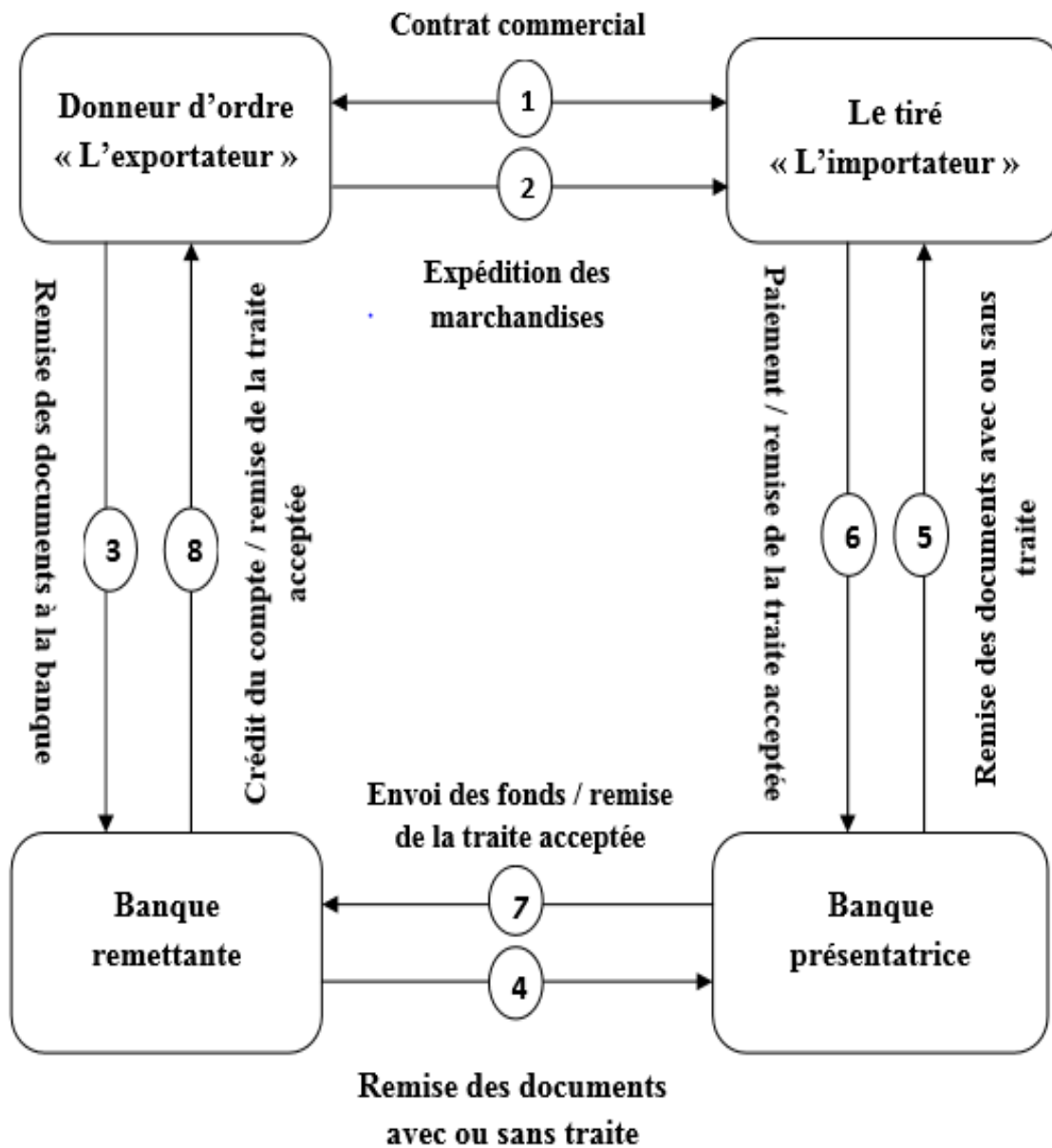
2.6. Déroulement de la remise documentaire

- Après la conclusion du contrat entre le fournisseur et le client, le fournisseur expédie la marchandise, tire généralement une traite sur son client, soit à vue soit à échéance

Chapitre 02 : Les techniques, garanties et risques du financement du commerce extérieur

- Ensuite le donneur d'ordre remet à sa banque (banque remettante) les documents nécessaires au client pour qu'il puisse retirer sa marchandise, le vendeur de sa part donne à sa banque un ordre d'encaissement
- La banque se chargera par la suite de délivrer ces documents à l'acheteur par le biais de sa banque contre acceptation de la traite ou contre paiement en se conformant aux instructions reçues de la banque remettante ;
- La banque de l'acheteur transfère le montant de la remise à la banque du vendeur dans le cas de document contre paiement et dans le cas d'un encaissement contre acceptation, le tiré acceptera l'effet qui, selon les instructions de l'ordre d'encaissement, restera auprès de la banque présentatrice, dans ce dernier cas, le remettant pourra demander l'escompte de l'effet auprès d'une banque disposée à le faire ou fera encaisser le montant à l'échéance
- Lorsque la banque de l'importateur reçoit les documents, une vérification véritable doit être faite par celle-ci et une fois assurée de la conformité des documents, une lettre d'information est envoyée au bénéficiaire pour l'informer de l'arrivée des documents
- Enfin, lorsque le client accepte la traite (documents contre acceptation) ou effectue le paiement (documents contre paiement). La banque du vendeur crédite le compte de son client du montant de son exportation.

Figure N°9 : Déroulement de la remise documentaire



Source : Documents internes de la direction des opérations avec l'étranger.

2.7. Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire

Tableau N°4 : Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire

<p>Les Avantages</p>	<ul style="list-style-type: none">- L'acheteur ne pourra pas retirer la marchandise si des documents nécessaires au dédouanement ou à la remise de la marchandise par le transporteur (Bill of Lading en cas de transport maritime) sont inclus dans la remise documentaire sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la remise documentaire. - La procédure est plus souple que le crédit documentaire sur le plan des documents et des dates - Le coût est faible - Il s'agit d'un mode de paiement souple et moins onéreux qu'un crédit documentaire - Pour l'importateur, il offre pratiquement les mêmes garanties que le crédit documentaire - L'importateur peut dans certains cas inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter la traite - Par l'utilisation de la traite, l'importateur peut entrer en possession de la marchandise avant que le paiement ait eu effectivement lieu. Il peut réaliser un bénéfice à la vente et acquérir les fonds suffisants pour payer sa lettre de change. La remise documentaire peut donc constituer un mode de financement
-----------------------------	--

Chapitre 02 : Les techniques, garanties et risques du financement du commerce extérieur

Les inconvénients	<ul style="list-style-type: none">- Cette technique ne protège pas l'exportateur du risque de change - le mécanisme est déséquilibré entre l'importateur et l'exportateur, ce dernier encourt beaucoup de risque
--------------------------	---

Section 3 : les risques et les garanties bancaire

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

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

3.1. Définition d'un risque

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

3.2. Le risque de non-paiement

3.1.1 Définition du risque de non-paiement :

Le Risque de non- paiement est une exposition à un danger dont on ne sait pas s'il se produira mais dont on sait qu'il sera susceptible de se produire, inhérent à une situation ou une activité. Le risque de non-paiement est généralement une exposition à une créance impayée quand elle n'a pas été réglée à la date exacte initialement convenue³⁷

3.2.2. Identification du risque :

Le risque de non-paiement ou du crédit est un risque auquel sont exposés les exportateurs après livraison de leurs marchandises. Il s'agit de défaut de paiements qui provient du :

³⁷ www.lafinacepourtous.com

A _ Risque commercial

Le risque commercial concerne l'acheteur lui-même, il résulte de la dégradation de la situation financière de l'acheteur, il est appelé risque de carence. L'acheteur étant de ce cas incapable d'exécuter ses obligations contractuelles³⁸.

B _ Risque politique (pays)

Ce risque est indépendant de l'importateur. Le risque politique résulte, soit d'un fait politique dit (guerre civile, révolution, changement brutal de régime politique), soit d'une catastrophe naturelle survenue dans le pays de l'acheteur (cyclone, tremblement de terre...etc.).

B-a-Le risque politique (au sens strict)

Est un risque lié à des événements indépendants de la volonté de l'acheteur qui empêchent le paiement. Ces événements peuvent survenir de la situation économique ou politique de pays de l'acheteur ou d'un événement naturel (catastrophe naturelle, changement politique, guerre...etc.)³⁹

B-b-Le risque de non-transfert

Provient des événements politiques ou économiques dans le pays ou hors le pays de l'acheteur, qui empêchent ou retardent le transfert des fonds, versé par le débiteur.

C- Le risque bancaire

C'est le risque lié à la solvabilité de la banque de l'acheteur.

3.3-Le risque de change

3.3.1. Définition :

On appelle risque de change, le risque de perte en capital on raison de la variation des cours de change sur le marché. Le risque de change est devenu omniprésent avec le système des taux flottants des transactions commerciales⁴⁰.

³⁸ PASCO Corine, « commerce international », 6^{éd}, DUNOD, Paris, 2006, P. 123.

³⁹ BOUCHATAL Sabiha, « le commerce international ; paiement, financement et risques y afférant, mémoire DESB, Ecole Supérieure des Banques, Alger, 2003, P. 85.

⁴⁰ GUENDOUI Brahim, cours de théorie, mécanismes et risque de change, UMMTO, Tizi-Ouzou, 2017

Chapitre 02 : Les techniques, garanties et risques du financement du commerce extérieur

« Le taux de change se définit comme un risque associé à toute transaction sensible aux variations de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre »⁴¹

3.3.2. La position de change

La notion de risque de change est fortement liée à la notion de position de change. Elle correspond à la différence entre les devises possédées (ou à recevoir) et les devises dues (ou à livrer).

Ainsi, si les dettes l'emportent sur les créances, on dit que la position est courte, à l'inverse on dira que la position est longue.

Les positions sont tenues devise par devise. Pour une même devise, on peut faire la distinction par type d'opération (au comptant, à terme) par échéance (court terme, long terme).

3.3.3. La naissance du risque de change

La transaction internationale se caractérise généralement par les phases suivantes : l'offre d'un catalogue, la commande, la facturation, l'expédition et le paiement. Durant ces différentes périodes, on ne peut parler du risque certain de change (risque économique de change) qu'une fois le contrat commercial est signé. C'est à dire que l'entreprise connaît la devise retenue, le montant du contrat et souvent les délais de paiement et de livraison.

A- Risque de change à l'exportation

Lorsqu'un exportateur fait des propositions de prix ou présente un devis en devises étrangères, il se trouve en risque aléatoire de change car il ne sait pas si un contrat commercial va naître suite à cette proposition. Il en est de même lorsque l'entreprise pratique la vente à l'export sur catalogue, elle se trouve en risque aléatoire de change tout au long de l'année⁴².

B- Risque de change à l'importation

Lorsqu'une entreprise importe des produits semi-ouvrés ou des matières premières, libellés en devises, elle doit gérer son risque de change entre la date de facturation et la date de règlement. Si les produits importés rentrent dans la production de produits finis, destinés, par exemple, à l'exportation, une mauvaise gestion du risque de change import peut provoquer une augmentation du coût de revient et donc une perte de compétitivité à l'export⁴³

⁴¹ LEGRAND(G) et MARTINI (H), op. Cit, P. 107

⁴² LEGRAND (G) et MARTINI(H), op. Cit, P.108.

⁴³ Ibid, P.108

3.4. Les risques liés au financement du commerce extérieur

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

3.4.1. Les risques liés au financement des importations :

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

3.4.1.1. Les risques associés à la remis documentaire :

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

A. Le risque pour l'importateur :

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

B. Le risque pour l'exportateur :

Le risque pour l'exportateur apparaît si l'importateur venait à refuser le paiement ou le retrait de la marchandise. Un tel événement entraînerait sans aucun doute des frais supplémentaires. Selon la nature et la valeur de cette marchandise, il peut être amené à la vendre sur place à moins prix (prix commercial). Pour se prémunir contre ce risque, l'exportateur peut négocier avec son client un acompte, afin de couvrir les frais éventuels de retour et de stockage.

C. Risque pour la banque de vendeur :

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

3.4.1.2 Les risques associés au crédit documentaire :

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

Chapitre 02 : Les techniques, garanties et risques du financement du commerce extérieur

A. Le risque pris par la banque émettrice :

La banque s'engage à régler des documents qui sont en conformité avec la demande initiale, quelle que soit la situation financière de son client. Elle couvre ainsi le risque d'insolvabilité de son client⁴⁴.

B. Les risques pris par la banque notificatrice :

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

En revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité sur deux aspects, d'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice ou le risque pays de non-transfert. Dans la situation où les documents remis seraient conformes, elle devra payer le vendeur⁴⁵

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

C. Le risque pris par l'acheteur

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

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

D. Le risque pris par le vendeur

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

⁴⁴ GARSUAULT-P et PRIAMI-S, « Les opérations bancaires à l'international », Edition Banque Editrice, Paris 1999, P123

⁴⁵ GARSUAULT-P et PRIAMI-S (1999), Op.cit, P125.

3.5. Les risques liés au financement des exportations

Le financement des exportations peut être opéré soit par un crédit acheteur soit un crédit fournisseur. Les risques sont donc plus au moins importants, pour l'un et l'autre des opérateurs du commerce extérieur selon le mode de financement⁴⁶

3.5.1. Les risques associés au crédit fournisseur :

Il existe deux types de risques associés au crédit acheteur.

A. Les risques de fabrication :

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

Dans d'autres cas il se peut que l'acheteur annule ou modifie les commandes tout en laissant à la charge de l'exportateur des frais déjà engagés de son contrat. Le risque concerne la période allant de la date de conclusion de contrat à celle de livraison⁴⁷.

B. Le risque de crédit :

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

3.5.2. Les risques associés au crédit fournisseur :

Les risques associés au crédit fournisseur comportent trois risques majeurs

A. Le risque de fabrication :

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

B. Le risque du crédit :

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

⁴⁶ LEGRANDE-G et MARTINI-H, « Gestion des opérations Import-export », Edition Dunod, Paris 2008, P222

⁴⁷ Ibid. P223

D. Le risque d'insolvabilité :

Ce risque résulte de l'insolvabilité de débiteur c'est-à-dire l'incapacité de ce dernier à rembourser les fonds empruntés auprès d'un banquier qui est lui-même débiteur à l'égard des déposants⁴⁸.

4. Garanties bancaires :

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

4.1. Définition et conditions de la garantie :

L'origine de la garantie bancaire est apparue durant les années 70 (soixante-dix), sous l'appellation de « la garantie internationale » dite à première demande, appelé aussi "garantie autonome" ou "indépendante". L'autonomie ou l'indépendance de la garantie se définit par rapport à l'obligation garantie (contrat de base). En d'autres termes, il s'agit de bien distinguer le contrat commercial et la garantie. L'intervention de la banque va se marquer par son engagement :

- ✓ Pour l'acheteur, à payer une certaine somme d'argent et procurer la même sécurité que le dépôt d'argent
- ✓ Pour le vendeur, lui éviter d'immobiliser une partie de sa trésorerie ou bien de bénéficier d'avance de l'acheteur, en améliorant ainsi sa situation de trésorerie.

On peut définir la garantie comme étant « un engagement bancaire de payer une certaine somme à première demande au bénéficiaire, en se référant au seul texte de l'engagement bancaire sans pouvoir invoquer des moyens tirés de contrat de base à l'exception de fraude⁴⁹(avérée. »⁵⁰.

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

⁴⁸ HELLAL-K et HANNACHI-M, « Le financement et le risque du commerce extérieur », Mémoire du master, Université de Bejaïa 2012-2013, P70.

⁴⁹ Acte malhonnête par lequel on cherche à tromper d'autres personnes, en enfreignant un règlement ou en transgressant la loi

⁵⁰ Fascicule n°3, les garanties bancaires dans le commerce international, BNA d'Alger, 2004.

Chapitre 02 : Les techniques, garanties et risques du financement du commerce extérieur

Les garanties sont utilisées comme instrument de sécurité, et ont pour objet de rassurer les partenaires commerciaux le plus souvent l'acheteur. Mais elles peuvent être également délivrées en faveur du vendeur (garanties de paiement). Ainsi, la garantie bancaire est considérée comme un outil important du commerce extérieur.

4.2. Conditions des garanties bancaires :

La garantie est un engagement soumis à plusieurs conditions :

- ❖ La garantie est le principe réservé aux exportations du pays de la compagnie d'assurance à condition que l'exportateur respecte les clauses et les conditions du contrat de vente ainsi que l'accomplissement des règles juridique qui s'y attachent
- ❖ Le bénéficiaire (l'importateur) doit fournir la preuve que le contrat principal n'a pas été rempli correctement par l'exportateur
- ❖ Une opération de garantie nécessite obligatoirement l'intervention d'une banque, il s'agit donc d'une relation triangulaire : exportateur, banque garante, importateur ; ou d'une relation quadrangulaire : exportateur, banque, contre garante, banque garante, importateur
- ❖ La banque doit informer l'exportateur de la mise en jeu de la garantie afin de lui permettre de faire valoir ses moyens de défense. Pour intervenir auprès du bénéficiaire, le manquement au devoir d'informer engage la responsabilité de la banque envers la partie qui lui a donné les instructions (l'exportateur), si celle-ci dispose de moyens de défense.
- ❖ La banque paie sans délai à première demande, tout retard injustifié l'expose à des dommages et intérêts, la banque ne peut invoquer les exceptions tirées de l'autre contrat sauf bien sur la fraude

4.3 La mise en place des garanties bancaires internationales

4.3.1. Les intervenants :

La mise en place de garanties bancaires implique trois ou quatre parties selon le cas :

Tableau N°5 : les intervenants

Le donneur d'ordre	C'est l'exportateur, ou la partie étrangère qui donne mandat à banque d'émettre sous sa pleine et entière responsabilité, une garantie pour le compte de l'importateur, celui-ci doit faire face à ses obligations contractuelles en raison de ne pas être obligé de payer et s'il ne les a pas remplis convenablement vis à vis de l'importateur
--------------------	---

Chapitre 02 : Les techniques, garanties et risques du financement du commerce extérieur

Le bénéficiaire	Il s'agit de l'acheteur –importateur, qui a pour possibilité de pouvoir disposer d'un recours immédiat à travers la mise en jeu de la garantie si : <ul style="list-style-type: none">• L'exportateur est défaillant dans l'accomplissement de ses obligations.• L'exportateur n'exécute pas le marché selon ses termes.
Le garant	C'est la banque de l'importateur, qui met en place la garantie dans le but d'assurer au bénéficiaire le remboursement de tout montant qui lui serait dû dans le cas de non-respect par le donneur d'ordre de ses engagements contractuels
le contre –garant	Il s'agit de la banque de l'exportateur, qui s'engage envers le garant à répondre, a toute éventuelle défaillance de son client (exportateur ou donneur d'ordre). Ces intervenants ont chacun des intérêts propres. Aussi, il n'y a aucune relation entre « le donneur d'ordre » et « garant », ni entre le « bénéficiaire » et « le contre garant

4.3.2. Contenu de la garantie :

L'indépendance de la garantie et de l'engagement de la banque, confère à la garantie l'irrévocabilité sauf indication contraire. La lettre d'engagement ou de garantie porte les différentes mentions suivantes :

- L'identification des parties : le bénéfice de la garantie est intransmissible, sauf indication contraire dans la garantie, et ces parties sont les suivantes ; donneur d'ordre, bénéficiaire et le garant ;
- L'identification du contrat de base : la garantie bien qu'indépendante du contrat de base, n'est délivrée que pour ce contrat (de base). Elle ne peut s'appliquer à un autre contrat ;
- L'objet de la garantie : précise la nature de la garantie
- Le montant : c'est une somme qui détermine le pourcentage du montant d'un contrat, dans lequel la garantie peut-être réduit au fur et à mesure des expéditions.
- La durée de validité : à une date déterminée : il faut stipuler que la garantie sera éteint après la date fixée, dans ce cas, une demande de garantie est établie par l'exportateur au plus tard 30 jours a prés la conclusion du marché.

Chapitre 02 : Les techniques, garanties et risques du financement du commerce extérieur

Dans ce cas, si la demande est agréée, l'exportateur reçoit une promesse de garantie valable pour une durée bien déterminée (dans le cas de la « Coface », la durée est 6 mois).

Enfin, il faut prêter un soin particulier à la rédaction du contrat de base, et de la lettre de garantie, en étudiant tous les points et clauses qui sont mentionnés et auquel l'on ne peut s'y écarter parfois.

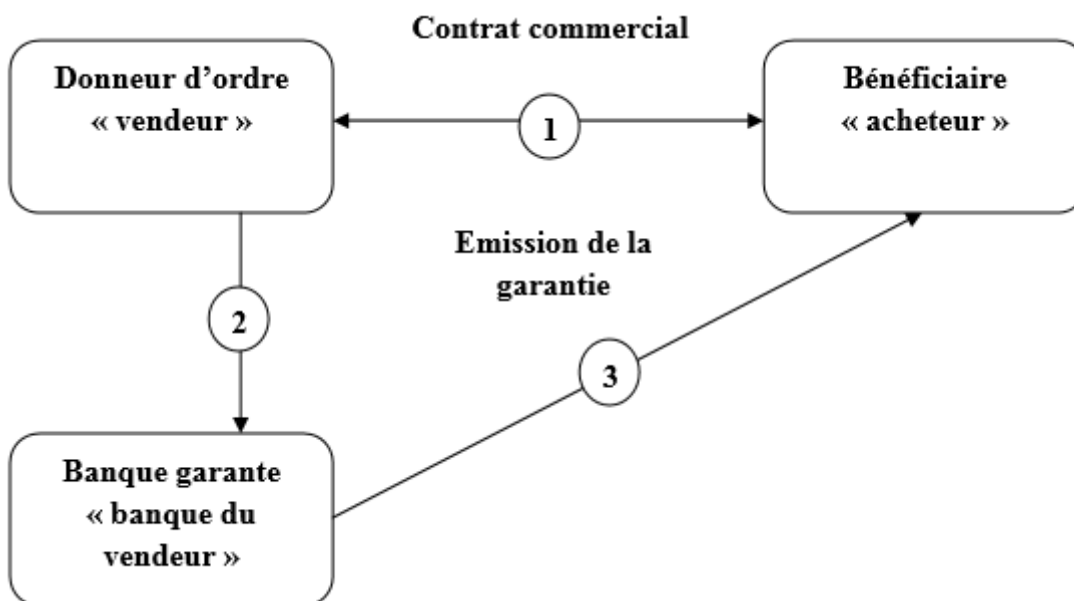
4.3.3. Les modes d'émission :

Il faut faire une distinction entre deux modes d'émission :

A) **La garantie directe** : c'est une garantie, qui est émise par la banque du donneur d'ordre (exportateur) directement en faveur du bénéficiaire (importateur) et met en présence trois parties :

- Le donneur d'ordre : la banque du donneur d'ordre et le bénéficiaire, dans ce cas, la banque locale ne fait que transmettre l'acte de garantie au bénéficiaire après vérification des signatures du banquier étranger garant. Par ailleurs, la transmission de l'acte se fait sans aucun engagement ni responsabilité de la part de la banque locale.

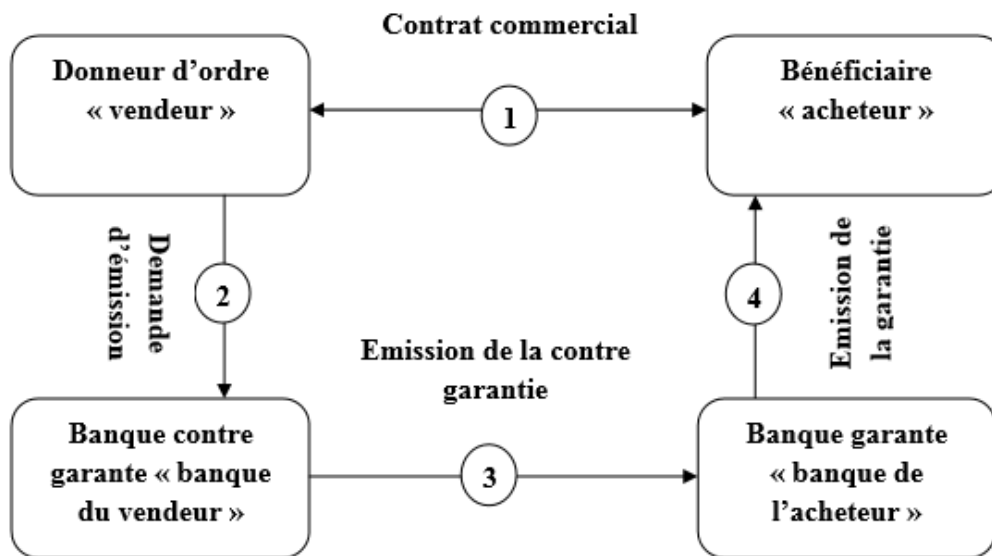
Figure N°10 : Déroulement de la garantie directe



Source : LEGRAND (G), et MARTINI (H), op. Cit. P.181

B) La garantie indirecte : il s'agit d'une garantie qui met en présence un contre garant « correspondant étranger », qui s'engage vis à vis de la banque locale et émettrice de la garantie à lui rembourser sur sa demande, les paiements effectués au profit de bénéficiaire au titre de la garantie émises par elle. La banque locale ne peut, en aucun cas mettre en place une Banque du donneur d'ordre Donneur d'ordre Bénéficiaire garantie en faveur d'un opérateur algérien si elle ne reçoit pas des instructions acceptables d'un correspondant étranger. Ces instructions se résument en la transmission par ce dernier d'une demande d'émission détaillée qui reprennent tous les éléments concernant le contrat, et les parties concernées ainsi que le type de garantie qu'il y a lieu d'établir. Cette demande peut se faire soit, par la transmission d'un Swift ou d'une lettre avec papier en tête de la banque de l'exportateur et sous signatures des opérateurs commerciaux.

Figure N°11 : Déroulement de la garantie indirecte



Source : LEGRAND (G), et MARTINI (H), op. Cit. P.181

4.4 Les différents types de garanties

Les garanties sont nombreuses, les plus rencontrées dans le commerce extérieur sont :

Chapitre 02 : Les techniques, garanties et risques du financement du commerce extérieur

4.4.1 La garantie de soumission : (BID BOND)

La garantie de soumission est « l'engagement pris par une banque à la demande d'un soumissionnaire (donneur d'ordre) vis à vis d'une partie ayant émis un appel d'offre (le bénéficiaire), par lequel le garant s'oblige en cas de manquement du donneur d'ordre aux obligations découlant de la soumission à effectuer un versement au bénéficiaire dans les limites d'un montant indiqué »⁵¹. Autrement dit, le bénéficiaire de la garantie pourra être indemnisé dans le cas où le soumissionnaire ne respecterait pas ses engagements et retire son offre pendant la période d'examen des propositions dans le cas du manque ou refus de signer le contrat. En outre, il est obligé de fournir les garanties prévues dans les phases ultérieures (telle la garantie de restitution d'avances, de bonne exécution ou de bonne fin requise pour la conclusion du marché). L'entrée en vigueur, de cette garantie est fixée, soit à la date d'ouverture soit à l'échéance de l'offre. Sachant que le montant de cette garantie ne peut être inférieur à 1% du montant de la soumission.

4.4.2 La garantie de restitution d'avance (Avance payement)

La garantie de restitution d'avance désigne un engagement pris par une banque (le garant), à la demande d'un fournisseur de bien ou de services (la donneur d'ordre) vis-à-vis d'un acheteur (le bénéficiaire) par lequel, le garant s'oblige au cas où le donneur d'ordre omettrait de rembourser conformément aux conditions du contrat conclu entre le donneur d'ordre et le (bénéficiaire (le contrat). Toute somme avancées ou payées par le donneur d'ordre est non remboursée. Par ailleurs il est obligé d'effectuer un versement dans les limites d'un montant indiqué⁵².

Autrement dit la garantie de restitution d'avance dont le montant est limité à 15% du montant du contrat commercial et cela, conformément à la réglementation en vigueur, peut être définie comme étant une garantie destinée à embourser ou à restituer l'avance qui aurait été versée par la bénéficiaire (importateur), avant la livraison ou débit des travaux, dans le cas où l'exportateur n'aurait pas honoré ses engagements. Cette contrainte l'oblige également à respecter convenablement les termes du contrat commercial. La garantie entre en vigueur au versement des fonds sur le compte du donneur d'ordre ouvert auprès d'un établissement bancaire qu'il y a lieu de préciser dans l'acte de garantie. Le montant de cette garantie de restitution d'avance se réduit à l'exécution des obligations contractuelles qu'elle couvre. En

⁵¹ Fascicule N°3, les garanties bancaires dans le commerce international, d'Alger, 2004

⁵² Chirifi wahiba, ait Morane lachemi, mémoire de licence science économique, outils du commerce international, université A.MIRA de Bejaia, 2003, p58.

Chapitre 02 : Les techniques, garanties et risques du financement du commerce extérieur

principe, le texte de la garantie devrait stipuler que celle-ci s'éteint lorsque la preuve de la livraison ou de la prestation est fournie.

4.4.3 Garantie de bonne exécution ou de bonne fin (performance bond) :

La garantie de bonne exécution ou bonne fin, (fixée entre 5% et 10% du montant du contrat) est l'engagement pris par une banque (le garant) à la demande d'un fournisseur de biens ou de service (le donneur d'ordre) vis-à-vis d'un acheteur (le bénéficiaire) par lequel le garant s'oblige au cas où le donneur et le bénéficiaire (le contrat), à effectuer un versement au bénéficiaire dans les limites d'un montant indiqué. En d'autres termes la non-exécution, par le vendeur, de ses obligations contractuelles quant à la liquidité des biens fournis ou prestations réalisées, entraînerait la mise en jeu par le bénéficiaire (l'acheteur) de la garantie. Celle-ci se traduit par le paiement par la sa banque du montant réclamé. L'entrée en vigueur de cette garantie intervient à la date de son émission et reste valable jusqu'à sa date d'échéance prévue contractuellement. Il faut, toute fois, souligner que la garantie de bonne exécution ou de bonne fin peut être amortie à hauteur de 50% à la réception provisoire et le solde (50%) à la réception définitive des travaux ou prestation⁵³.

4.4.4. La garantie d'admission temporaire :

Dans le but de la réalisation de gros projet, l'entreprise est dans la plupart des cas amène à importer temporairement du matériel dans le pays de la réalisation du marché et, qui après sera réexporté. Ce qui dispose cette entreprise des droits et taxes douanières exigibles à l'importation sous la condition de mise en place d'une garantie bancaire. Cette garantie dont le montant est égal aux droits et taxes douanières exigibles entre en vigueur lors de l'opposition par la banque de son engagement vis-à-vis de l'administration des douanes sur le document douanier requis. Cette garantie ne peut être libérée qu'à la réception de la décharge des douanes qui intervient lors de la réexportation vers le pays d'origine du matériel importé temporairement. En fin, le type de rapport financier entre le donneur d'ordre et sa banque permet de distinguer entre :

- Les garanties couvertes, par lesquelles le donneur d'ordre dépose préalablement auprès de sa banque tout ou partie du montant de la garantie .
- Et les garanties en blanc (à plus forte commission), qui sont délivrées sans que le donneur d'ordre ait déposé une quelconque provision.

⁵³ Benchikh Fares, Nassim, Abassi Abdelaziz, mémoire de licence science commerciale, financement du commerce extérieur, université A.MIRA de Bejaia, 2006, p47

Chapitre 02 : Les techniques, garanties et risques du financement du commerce extérieur

4.4.5. La garantie de retenue de garantie ou de dispense de retenu de garantie (rétention money garante) ⁵⁴

Cette garantie est destinée à éviter une retenue qui sera effectuée par l'acheteur sur le prix du contrat. Ceux-ci à l'effet de pouvoir pallier ou remédier à toutes mauvaises fournitures livrées. Son montant ne peut dépasser en principe 10% de la valeur du contrat. C'est pourquoi la garantie bancaire dite "de retenue de garantie", ou de "dispense de retenu de garantie" intervient pour mettre fin à la rétention du montant, et à garantir à l'acheteur le remboursement en cas de défaillance. Cette garantie s'annule à la fin de l'exécution parfaite des obligations du donneur d'ordre.

4.4.6. La lettre de crédit « stand-by » :

Par définition, la lettre de crédit "stand-by" est une garantie bancaire émise sous forme d'un crédit documentaire. Elle peut servir des moyens de paiement. La loi américaine interdit aux banques de se porter caution ou garant. Ces dernières, émettent des lettres "de crédit stand-by".

Lorsqu'elles souhaitent garantir les obligations de leurs clients. Cette lettre de crédit "stand-by" présente les mêmes caractéristiques que la garantie documentaire, mais a cependant l'avantage de faire référence aux règles relatives aux crédits documentaires. Autrement dit, la lettre de crédit "stand-by" est une garantie bancaire à première demande sur présentation de documents désignés. Le document minimum requis est la déclaration du bénéficiaire établissant les défaillances du donneur d'ordre⁵⁵.

4.5. Les avantages d'une garantie bancaire

La garantie bancaire comporte des avantages d'ordre économique et juridique et aussi pour l'exportateur, l'importateur et pour le banquier :

- Relever l'exportateur de ses charges de trésorerie pour les mettre au compte d'une banque, dont il profite de la réputation ;
- La garantie bancaire est un signe de la bonne intention de l'exportateur, de sa crédibilité, une preuve qu'il dispose de la confiance et de l'appui d'une banque
- Elle permet à l'importateur d'être indemnisé en cas de défaut de l'exportateur, par la banque garante ;

⁵⁴ Fascicule N°3, les garanties bancaires dans le commerce international, BNA d'Alger, 2004

⁵⁵ J.Bastin, l'assurance-crédit dans le monde contemporain, édition Jupiter, paris, 2001.

Chapitre 02 : Les techniques, garanties et risques du financement du commerce extérieur

- L'importateur a toute l'assurance que son partenaire s'exécutera conformément aux termes du contrat de base ;
- La garantie rend un service bancaire aux commissions très rémunératrices, pour un risque relativement faible ;
- La banque est relevée de toute responsabilité quant au bien-fondé de l'appel à la garantie, elle lui permet de rester en dehors d'un éventuel litige entre l'importateur et l'exportateur.

4.6. Les inconvénients de la garantie bancaire

La garantie bancaire pourrait engendrer des inconvénients et des risques liés à cette opération :

- L'exportateur, en tant que donneur d'ordre de la garantie, est exposé au risque de son appel abusif par l'importateur :
 - Dans le cas d'une garantie de soumission, l'exportateur aura à faire face à une augmentation du coût du marché et à des commissions bancaires très élevées ;
 - Dans le cas d'une garantie d'acompte, l'importateur peut utiliser l'appel comme un moyen de pression sur l'exportateur, en vue d'obtenir des conditions de marché plus favorable ;
 - Dans certaines circonstances internationales, l'importateur se voit opposer un refus de paiement de l'exportateur, donc il est devant le problème d'autonomie de la garantie ;
 - Comme l'importateur est le donneur d'ordre, il peut avoir de la part de l'exportateur une annulation éventuelle du contrat de base et la mainlevée de la garantie⁵⁶ ;
 - La banque prend des risques dans une opération de garantie, ces risques sont généralement liés à l'appel abusif et la réglementation internationale ;
 - Le banquier garant supporte dans la plupart des cas l'indemnité par les exportateurs⁵⁷.

4.7. L'assurance contre les risques dans le commerce extérieur

L'Etat encourage les opérations du commerce extérieur par l'accompagnement des sociétés exportatrices en mettant à leurs services des garanties d'assurance contre les risques qui peuvent empêcher la réussite de l'opération d'exportation.

⁵⁶ VASSEUR-M (1990), op. Cite, P365.

⁵⁷ AFFAKI-B, « Les garanties indépendantes sont-elles encor indépendantes ? », Édition Grolfe, Paris 1994, P2

Chapitre 02 : Les techniques, garanties et risques du financement du commerce extérieur

4.7.1. L'assurance des risques liés au transport des marchandises

L'assurance des marchandises contre les risques des pertes ou de dégâts durant le transport couvre uniquement la marchandise et non pas le moyen de transport.

4.7.1.1. La police d'assurance

Est un acte remis ou souscripteur par la société d'assurance et qui établit les conditions du contrat d'assurance. De ce fait, il est important de distinguer entre trois types de polices d'assurance :

4.7.1.2. La police en voyage

C'est un contrat d'assurance qui ne couvre qu'un seul voyage des marchandises contre des risques bien définis pour un itinéraire précis.

4.7.1.3. La police à alimenter

C'est un contrat d'assurance qui couvre plusieurs expéditions d'une marchandise de la même nature, utilisé pour les transactions commerciales relatives aux contrats de fournitures.

4.7.1.4. La police d'abonnement

C'est un contrat réalisé à l'avance pour une période donnée généralement une année, qui couvre toutes les expéditions des marchandises quelle que soient leurs natures effectuées par le souscripteur durant cette période

4.8. L'assurance en transport maritime

Avant d'étudier les différents modes de police dans ce domaine, il est nécessaire de voir les deux notions suivantes :

- Les avaries communes : leur définition a été presque prise en intégralité dans l'article 300 du code maritime algérien qui stipule : « est considéré comme avarie commune tout sacrifice ou toute dépense extraordinaire qui a été faite volontairement et raisonnablement par le capitaine ou une autre personne à sa place pour sauver le navire, les marchandises à son bord et la charge du danger commun. »⁵⁸
- Les avaries particulières : ce sont celles qui affectent en particulier la marchandise d'un des clients, « c'est le cas lorsqu'une marchandise est cassée ou souillée des produits

⁵⁸ Code maritime Algérien.

Chapitre 02 : Les techniques, garanties et risques du financement du commerce extérieur

voisins, ou rayée en cours de transport, cet aléa appelé avarie particulière »⁵⁹. Et ce, conformément aux dispositions de l'article 304 du code maritime algérien.

Tous les opérateurs du commerce extérieur, importateur ou exportateur par voie maritime peuvent choisir n'importe quelle société d'assurance établie sur le territoire national et bénéficier une des garanties suivantes :

3.8.1. La garantie tous risque

Cette catégorie de garantie couvre tous les risques maritimes éventuels à l'exécution d'un voyage. Malgré son nom, cette garantie n'offre pas une protection contre tous les risques, certains entre eux sont exclus. A titre d'exemple, elle ne couvre pas les dommages découlant d'un retard dans l'arrivée des marchandises, les risques de guerre.

3.8.2. La garantie franche d'avaries particulières (FAP)

Cette catégorie de garantie couvre uniquement les avaries communes et particulières mentionnées dans la police d'assurance.

3.9. L'assurance en transport terrestre et aérien

Il existe deux types de garanties d'assurance pour le transport terrestre et aérien :

3.9.1. Garantie tous risque

Cette catégorie couvre les risques et les dégâts matériels dans le poids et la quantité, ainsi que le vol et la perte des marchandises. Cependant, la soustraction des marchandises qui se trouvent dans les conteneurs et colis ne peut faire l'objet de couverture qu'après la confirmation que cette opération a été effectuée pendant le transport.

3.9.2. La garantie des accidents caractérisés

Cette garantie couvre toutes les pertes matérielles se rapportant aux poids et quantité d'une marchandise à cause d'un accident pendant le transport aérien ou terrestre⁶⁰.

⁵⁹ DENIS-CH, « Transport à l'international », revue internationale, Paris 1996, P95.

⁶⁰ 99 KHAL-A (2012-2013), Op. cit, P 81.

Chapitre 02 : Les techniques, garanties et risques du financement du commerce extérieur

Conclusion :

D'après ce chapitre, on peut conclure que, sont mises en évidence les différences que présentent les techniques de financement suivant le niveau de sécurité quelle proposent pour le recouvrement des fonds. C'est ainsi que les plus sûres sont les plus difficiles à mettre en place et les plus coûteuses. Donc une préférence d'une technique ou d'une autre ne peut être prononcée car chacune d'entre elles s'applique à une situation bien précise. Le choix d'une technique ou d'une autre repose sur :

Les caractéristiques de la relation entre l'importateur et l'exportateur (nouvelle, ancienne, entreprises connues ou pas).

- Les renseignements sur le pays de l'acheteur.
- La situation de la trésorerie des deux parties contractantes.
- Les garanties bancaires apportées par le fournisseur en faveur de son client

Ainsi, les techniques d'encaissement documentaire évoquées (le crédit documentaire et la remise documentaire) sont considérées comme un appui par les banques pour le paiement des opérations du commerce à l'international, sur lesquelles reposent les entreprises ; mais parfois, il est indispensable de vérifier s'elles contiennent des risques qui sont de plus en plus développés avec l'évolution de commerce extérieur.

Par ailleurs, d'autres méthodes sont utilisées vu leurs simplicité et rapidité d'exécution tel que l'encaissement simple et le paiement contre remboursement.

En effet, afin de se protéger contre ces risques, l'exportateur et l'importateur se couvrent par le service de garantie bancaire pour réduire l'impact des risques ; ces techniques de garanties sont offertes par les banques, qui jouent le rôle intermédiaire entre les deux parties contractantes.

Chapitre 03 :

**Etude comparative entre un
crédit documentaire et une
remise documentaire dans une
opération d'importation cas de
la BARD agence n°571 Azazga**

Chapitre 03 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR agence n°571 Azazga

Introduction

Une transaction commerciale implique un mouvement de biens et de services entre un vendeur et un acheteur mais aussi un paiement de l'acheteur au vendeur qui s'effectue en grande partie par l'entremise d'une banque. La banque facilite ainsi la transaction par son rôle d'intermédiaire ; ce qui constitue l'une de ses plus importantes activités. Mais le rôle de la banque qui peut être un peu plus simple si le vendeur et l'acheteur résident dans le même pays devient très compliqué lorsque ces deux protagonistes sont séparés par des frontières.

Le commerce extérieur donc ne peut être appréhendé uniquement à travers le vendeur et l'acheteur. En effet, la banque est impliquée dans le financement de toute opération d'échange avec l'étranger en mettant à disposition des opérateurs plusieurs techniques de règlement à l'international.

Dans le cadre de notre travail, pour mieux comprendre les techniques de financement qui sont traitées au niveau d'une structure fonctionnelle, nous avons effectué un stage pratique au sein du service Commerce Extérieur de L'agence BDR 571 qui a pour objectif la maîtrise des opérations du commerce extérieur, de manière plus au moins détaillée, le traitement pratique du crédit documentaire et la remise documentaire.

Pour atteindre ce but, nous avons estimé nécessaire de scinder ce compte rendu en trois (3) parties essentielles :

- La première section : sera consacré à la présentation de l'organisme d'accueil ou nous donnons un aperçu sûr la Banque d'agriculture de Développement Rural
- deuxième section : nous permet de savoir comment aborder le déroulement de deux opérations de financement des importations, la première est effectuée par crédit documentaire et la deuxième par remise documentaire
- troisième section : nous essayerons de faire ressortir les points de divergences et de convergences entre ces deux techniques de financement.

Section 1 : Présentation générale de l'organisme d'accueil

Avant d'entrer dans le vif du sujet, nous allons présenter d'abord l'environnement dans lequel vont se dérouler les opérations que nous tenterons de présenter par la suite. Cette section

Chapitre 03 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR agence n°571 Azazga

nous sert donc d'un bref aperçu sur la banque de l'agence d'accueil de notre stage à savoir : la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) et l'agence 571 AZAZGA.

1.1 Historique et évolution de la BADR

1.1.1 Historique de la BADR :

La Banque d'Agriculture et du Développement Rural est une institution financière nationale créée par décret :n° 82-106 le 15/03/1982.

La BADR est une société par action au capital de 54000.000.000 DA, chargée de fournir aux entreprises publiques économiques, conseils et assistance dans l'utilisation, et ce, dans le respect du secret bancaire.

En vertu de la loi 90-10 du 14 Avril 1990, relative à la monnaie et au crédit, la BADR est devenue une personne morale effectuant les opérations de réception des fonds public, des opérations d'octroi de crédit, ainsi que la mise à disposition de la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci.

Depuis 1999, le capital de la BADR a augmenté et atteint le seuil de 54.000.000.000.

BADR est une banque publique qui a pour mission le développement de 140 agences cédées par la BNA, Son réseau compte actuellement plus de 290 agences et 41 directions régionales et plus de 7000 cadres et employés activant au sein des structures centrales, régionales et locales.

De part, la densité de son réseau et l'importance de son effectif, la BADR est classée première au niveau national, 13^{ème} niveau africain, 668^{ème} au niveau mondial parmi 4100 banques classées.

1.1.2 Evolution de la BADR :

Trois étapes caractérisent l'évolution de la BADR :

➤ Période de 1982-1990

Au cours de ces huit années, la BADR a eu pour objectif, d'asseoir sa présence dans le monde rural en ouvrant de nombreuses agences dans les zones à vocations agricole. Elle a acquis une notoriété et une expérience ; certaine dans le financement de l'agriculture, de l'agro-

Chapitre 03 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR agence n°571 Azazga

alimentaire et l'industrie mécanique agricole. Cette spécialisation s'inscrivait, alors, dans un contexte d'économie planifiée où chaque banque publique avait son champ d'intervention.

➤ Période de 1991-2002

La loi 90/10 ayant mis terme à la spécialisation des banques, la BADR a élargie son champ d'intervention vers les autres secteurs d'activités, et notamment, vers les PME/ PMI, tout en restant un partenaire privilégié du secteur agricole.

Sur le plan technique, cette étape a été celle de l'introduction des technologies informatiques :

- ✓ 1991 : Mise en place du système «SWIFT » pour l'exécution des opérations de commerce internationale,
- ✓ 1992 : Mise en place du logiciel « SYBU », avec différents modules de traitement des opérations bancaires (gestion des prêts, gestion des opérations de caisse, gestion des placements, consultation à distance des comptes clientèles).
- ✓ 1992 : Informatisation de l'ensemble des opérations du commerce extérieur.

Les ouvertures des crédits documentaires sont, aujourd'hui, traitées en 24 heures maximum ;

- ✓ 1992 : Introduction du nouveau plan des comptes au niveau des agences ;
- ✓ 1993 : Achèvement de l'informatisation de l'ensemble des opérations bancaires au niveau du réseau ;
- ✓ 1994 : Mise en service de la carte de paiement de retrait BADR ;
- ✓ 1996 : introduction du télétraitement (traitement et réalisation d'opérations bancaires à distance et en temps réel) ;
- ✓ 2002 : Mise en service de la carte de retrait interbancaire.

➤ Période de 2002-Avril 2012

L'étape actuelle se caractérise par l'implication intéressante des banques publiques dans la relance des investissements productifs et la mise en adéquation de leurs activités et du niveau de leurs prestations avec les principes de l'économie du marché. Matière d'intervention dans le financement de l'économie, la BADR a considérablement augmenté le volume des crédits

Chapitre 03 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR agence n°571 Azazga

consentis aux PME / PMI du secteur privé (toutes branches confondues) tout en accroissant son aide au monde agricole et para agricole.

Afin de se mettre au diapason des profondes mutations économiques et sociales et répondre aux attentes de la clientèle, la BADR a mis en place un programme d'action quinquennal, axé notamment sur la modernisation de la banque, l'amélioration des prestations, ainsi que l'assainissement comptable et financier.

Ce programme a conduit à ce jour aux réalisations suivantes :

- 2000 Etablissement d'un diagnostic exhaustif des forces et faiblesses de la BADR et élaboration d'un plan de mise à niveau de l'institution par rapport aux normes internationales ;
- 2000 : Généralisation de système réseau local avec réorganisation du logiciel SYBU en client-serveur ;
- 2001 Assainissement comptable et financier ;
- 2001 Refonte et raccourcissement des procédures de traitement, d'acheminement et de sanction des dossiers de crédit. Les délais varient aujourd'hui, entre 20 et 90 jours, selon qu'il s'agit d'un crédit d'exploitation, d'investissement, ou encore, de son niveau de sanction (Agence locaux d'exploitation, groupes régionaux d'exploitation « ex-succursale », direction générale) ;
- 2006 : Concrétisation du concept de « banque assises » avec « Services personnalisables » ;
- 2008 : Introduction du nouveau plan des comptes au niveau de la compatibilité centrale
- 2010 : Généralisation du réseau MEGA PAC à travers nos agences et structures centrales ;
- 2012 : La mise en place d'une application relative à la dématérialisation des moyens de paiement et au transport d'images d'appoints ;
- 2012 : Généralisation de la norme « banque assise » avec « service personnalisé » aux agences principales du territoire national.

Chapitre 03 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR agence n°571 Azazga

1.2 Organisation de la BADR

L'environnement économique et social subit des profondes mutations.

La BADR qui fait partie de cet environnement doit pour être compétitive et performante, réadapter son schéma organisationnel, ses méthodes du travail et ses moyens d'action.

Il s'agit en matière d'organisation, de mettre en place un ensemble cohérent et efficace, avec une répartition claire des missions et responsabilité de chaque structure.

L'organisation s'articule autour de huit fonctions ou groupe de fonctions :

- Le groupe de fonction « ressource, crédit et recouvrement » ;
- Le groupe de fonction « informatique, comptabilité et trésorerie » ;
- Le groupe de fonction « administration et moyen » ;
- La fonction internationale ;
- La fonction contrôle ;
- La fonction communication ;
- La fonction exploitation ;
- La fonction management.

Les trois groupes de fonctions sont placés sous la responsabilité de trois directeurs généraux adjoints.

La fonction internationale est placée sous la responsabilité d'un divisionnaire.

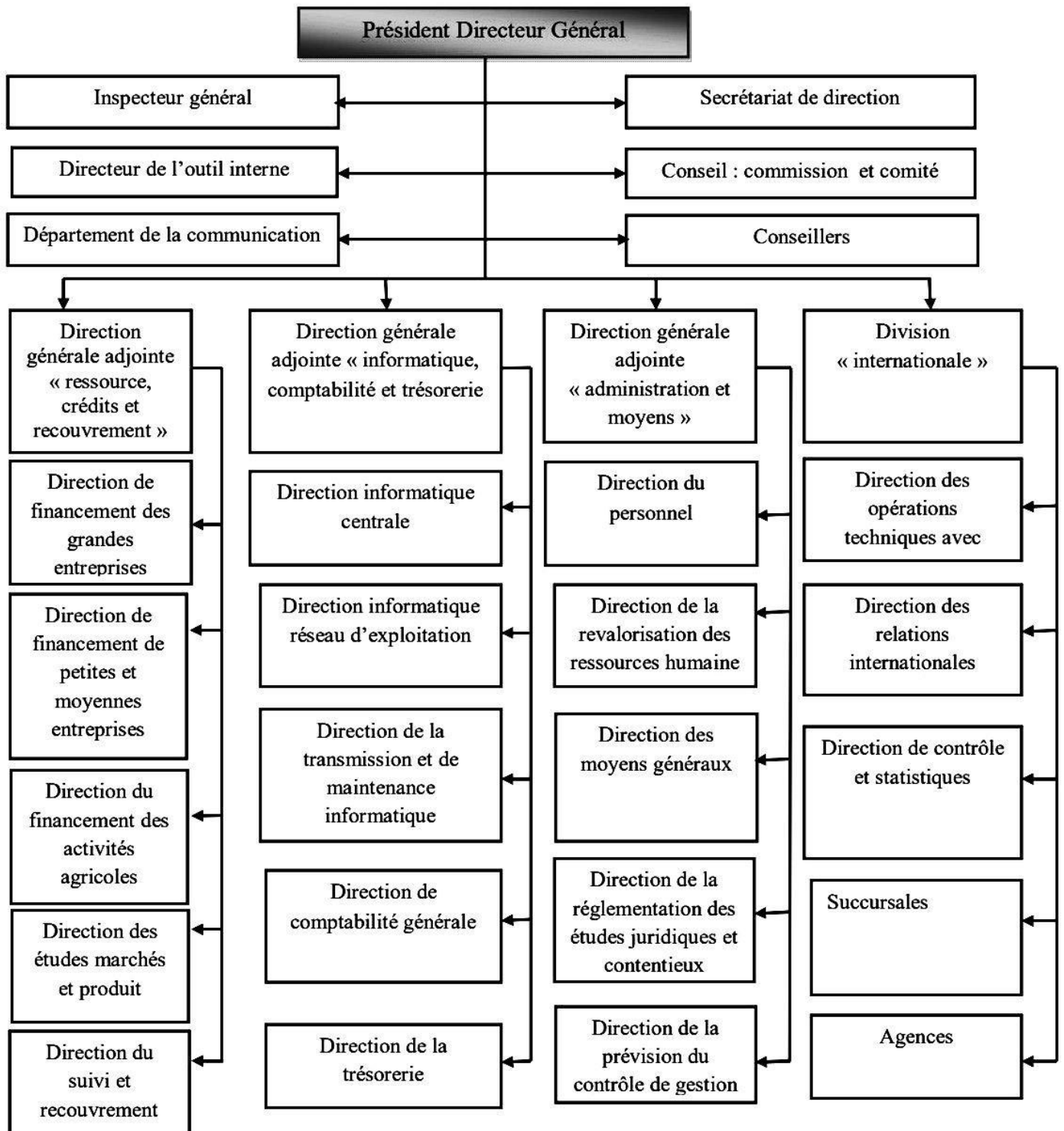
Les fonctions contrôle et communication sont rattachées directement au président directeur général.

La fonction d'exploitation est prise en charge essentiellement par le réseau constitué de succursales et d'agences.

Le fonction management concerne et implique l'ensemble des gestionnaires de la banque.

1.3. Organigramme général de la BADR

Figure N°12 : Organigramme général de la BDR



Source : document interne de la BDR

Chapitre 03 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR agence n°571 Azazga

1.4 Présentation de l'agence BADR 571 AZAZGA

Parmi les structures de base existante ; celle mise à AZAZGA, le lieu de déroulement de notre stage pratique.

La BADR agence d'AZAZGA «571 » est une petite agence qui se situe à la daïra d'Azazga à 30KM de la wilaya de Tizi-Ouzou. Elle est issue de restructuration en 1982 de la BNA en deux banques BADR et BNA.

Cette agence existe depuis les années 1970 autant que bureau périodique qui ouvre seulement les jours de marché avec deux éléments à savoir : un caissier et un chef de bureau pour exécuter quelques opérations de caisses.

Son existence réelle autant qu'agence se fait en 1970 avec l'augmentation de l'effectif. En 1982 l'agence a changé de tutelle avec la structure de la BNA pour être une agence de la BADR vu la vocation agricole de la région. En l'an 2000 l'agence change de siège pour occuper un bâtiment neuf en plein centre-ville d'Azazga ; et voit son personnel augmenter à 22 éléments.

1.5 L'organisation de l'agence 571 AZAZGA

Cette organisation contient plusieurs éléments qui sont les suivants

❖ LE DIRECTEUR

Le directeur de l'agence est le premier responsable de la gestion et des résultats commerciaux de sa structure ; il a pour responsabilité :

- ✓ Animer ; coordonner et contrôler l'activité de l'agence ;
- ✓ Veiller à l'application de la réglementation en vigueur ;
- ✓ Orienter et suivre l'activité du service contrôle de l'agence ;
- ✓ Décider dans la limite des pouvoirs conférés des concours bancaires à mettre en place et à veiller à la qualité du portefeuille crédit de l'agence ;
- ✓ Assurer un suivi rigoureux des impayés et des dossiers litigieux et contentieux
- ✓ Veiller à la gestion de la trésorerie une fois notifié ;

Chapitre 03 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR agence n°571 Azazga

- ✓ Veiller à la bonne circulation de l'information (notes, manuelle des procédures...) entre les différentes agences.

❖ LA CELLULE ADMINISTRATIVE

Cette cellule se divise en deux fonctions :

- **Fonction « affaires générales »** : Elle a pour mission :

- le budget et assurer sa réalisation ;
- Veiller à l'application rigoureuses des normes de sécurité des personnes et des biens ;
- Assurer la gestion des moyens de communication de l'agence ;
- Assurer la gestion des archives ;
- Elaborer et suivre la réalisation du plan de formation du personnel.

- **Fonction « contrôle comptabilité »**

Ce service est placé sous l'autorité du directeur de l'agence. Il a été créé dans le but de réhabiliter l'auto contrôle en agence.

❖ Le service clientèle

Ce service a deux fonctions :

- **Fonction caisse :**

Elle a pour mission de :

- Traiter toutes les opérations de caisse libellées en dinars et en devise
- le contact étroit et constant avec la clientèle ;
- les opérations qui lui sont conférées par la clientèle ;
- à jour la position des comptes des clients.

Cette fonction est composée de deux compartiments :

Chapitre 03 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR agence n°571 Azazga

a) Le compartiment front office (guichet) :

Ce compartiment est composé de deux sections : section espèce et section réception ; mais obéit à une ancienne organisation ; celle-là est structurée comme suit :

- ❖ Caisse versement en dinars : le versement est l'opération bancaire qui consiste pour un client de remettre des espèces en vue d'alimenter son compte ou celui d'une tierce personne ;
- ❖ Caisse paiement en dinars : le guichetier assure des opérations de retrait de paiement en espèce ;
- ❖ Caisse épargne banque : elle s'occupe de la gestion des comptes sur livret, l'établissement des chèques de retrait.
- ❖ Section portefeuille : cette section est rattachée à la fonction caisse, elle s'occupe du traitement des chèques et des effets de commerce depuis leur remise jusqu'à leur encaissement.

b) Le compartiment back-office (arrière guichet) :

Composé de trois sections (administration de la caisse, virement et recette) le back office de l'agence a pour mission essentielle de traiter :

- Les ordres reçus du compartiment front office
- Les opérations initiées par d'autres structures de la -banque pour le compte de la clientèle ;
- Les opérations administratives liées au service.

• Fonction des opérations du commerce extérieur :

Cette fonction est structurée en trois sections :

- Section domiciliation, transfert rapatriement libre et direct ;
- Section crédit documentaire et remise documentaire ;
- de gestion des contrats internationaux.

Chapitre 03 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR agence n°571 Azazga

❖ Le service crédit

Ce service est le compartiment le plus important au sein d'une agence, il a pour mission principal :

- Etudier les risques ;
- Mettre en place et suivre les lignes des crédits autorisés ;
- Confectionner et exploiter les statistiques des engagements.

• Fonction études et analyses : Elle a pour tâche :

- ✓ Etudier les demandes de crédit et proposer les concours à mettre en place
- ✓ Soumettre pour appréciation et décision de la direction d'agence, les dossiers de crédit à étudier ;
- ✓ Etudier et transmettre à la hiérarchie sous la responsabilité du directeur, pour décision, les demandes de crédit ne relevant pas des pouvoirs de l'agence ;
- ✓ Porter à la connaissance de la clientèle les décisions précises.
- ✓ Tenir et mettre à jour les dossiers de crédit
- ✓ Assurer la confection et. Ou la transmission des dossiers concernés par le contrôle, à la banque d'Algérie ;
- ✓ Suivre régulièrement l'évolution des entreprises financées (informations récoltées par voies de presse...);
- ✓ Suivre conjointement avec le secrétariat, l'utilisation des crédits et leur remboursement à échéance ;
- ✓ Assister et conseiller en matière de financement, notamment en matière de nature de crédit approprié ;
- ✓ Suivre la réalisation physique des projets d'investissements financés par l'agence et établir des comptes rendus aux structures centrales avec les propositions adéquates en vue de préserver les intérêts de la banque.

Chapitre 03 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR agence n°571 Azazga

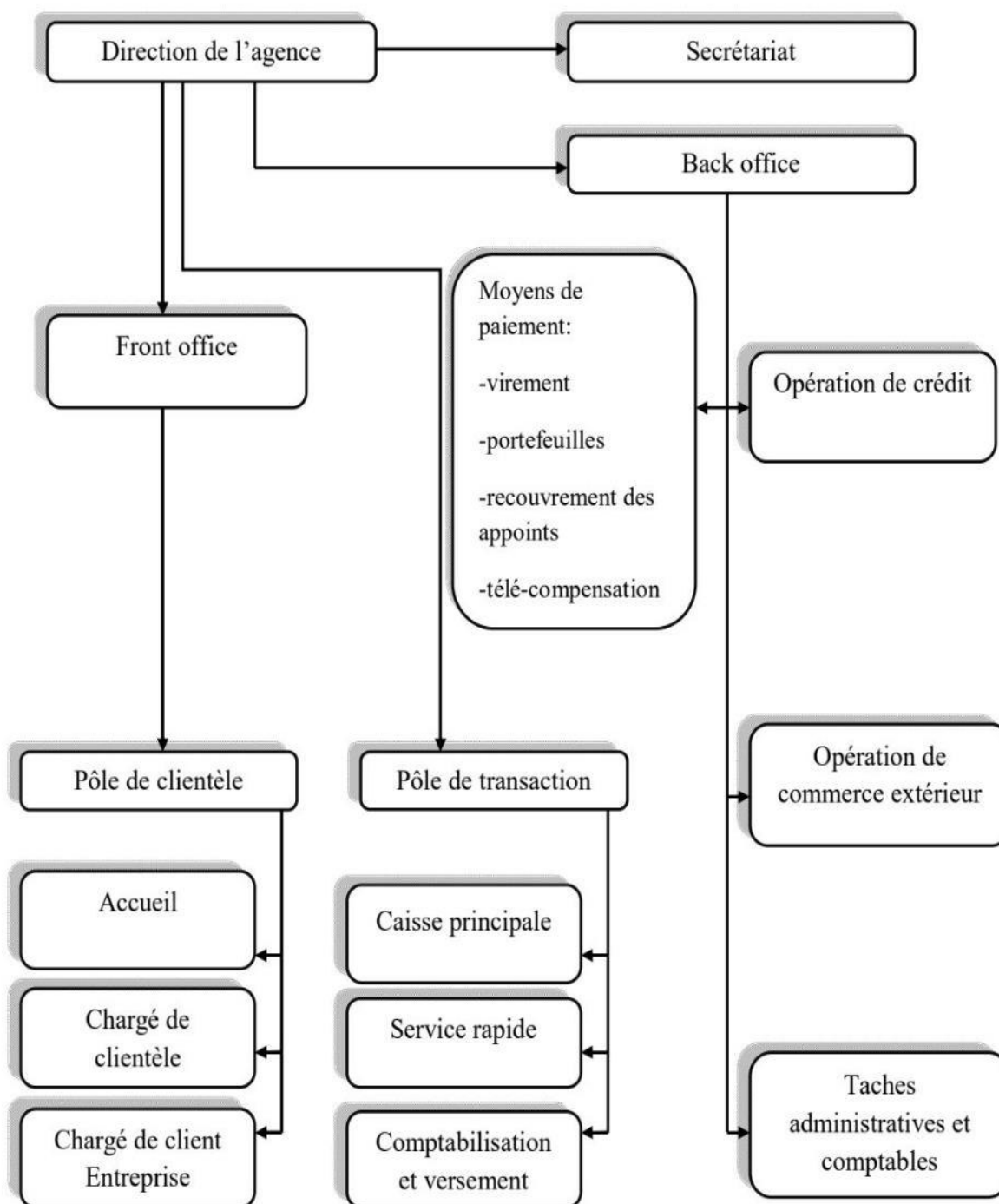
❖ **Secrétariat engagement**

Le secrétariat engagement est chargé de :

- ✓ Procéder au recueil des garanties exigées, la mise en place des crédits.
- ✓ Etablir et délivrer les actes d'engagement (convention de crédit, acte de caution ou d'aval...);
- ✓ Mettre en place les crédits autorisés ;
- ✓ Exécuter, élaborer et suivre les opérations de banque liées au crédit assortis de gage
- ✓ Suivre l'application des conditions de banque d'une manière générale notamment pour les engagements ;
- ✓ Elaborer et adresser à la bonne date, les statistiques destinées aux structures centrales d'étude et analyse concernées.

Toutes les composantes de cette banque sont citées dans l'organigramme ci-dessous :

Figure N°13 : Organigramme de l'agence 571 AZAZGA



Source : documents internes de la BDR

Section 2 : Déroulement de crédit documentaire et la remise documentaire

Afin de mieux comprendre le déroulement des opérations du commerce extérieur spécifiquement celle d'importation réalisée par crédit documentaire et la remise documentaire,

Chapitre 03 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR agence n°571 Azazga

nous allons présenter par deux cas pratique le déroulement une opération d'importation avec le CREDOC et le déroulement une opération d'importation avec la REMDOC.

Etant donné que les transactions avec l'étranger sous soumis à l'obligation d'une domiciliation préalable à tout transfert /rapatriement de fond et / au dédouanement et que tout acte définitif de domiciliation Est aussi à la satisfaction préalable de la procédure de la pré-domiciliation électronique, La BADR a mis à la disposition de sa clientèle un service en ligne leur permettant l'inscription et la transmission de leur demandes de domiciliation aux structures de la banque chargées de ce volet sur le site suivant : <https://predom.badr-bank.dz/login.php>

2.1. Déroulement du documentaire au niveau BADR Agence N°571 :

2.1.1 Présentation du cas

Avant de procéder à l'étude de ce dossier : il est important d'abord déterminer les éléments entrant dans le contrat commercial, Tout en identifiant les parties intervenantes ainsi que les documents retenus lors des négociations. Comme il indique, le principe de crédit documentaire, le contrat commercial comporte quatre intervenants.

- ✓ L'importateur : une SARL (société algérienne privée spécialisée dans l'aviculture).
- ✓ L'exportateur : COBB ESPANOLA S,A
- ✓ La banque de l'importateur : (banque émettrice) Banque d'agriculture et de Développement Rural (Agence n° 571 Azazga)
- ✓ La banque de l'exportateur (banque notificatrice) CAIXESA

L'opération du crédit documentaire se déroule comme suit :

- La marchandise poussins ,34050 femelles ,4686males ;
- Le contrat est signé le 24/11/2021 entre les deux parties ;
- La livraison de cette marchandise doit être faite au plus tard le : 27/12/2021 ;
- Le prix de cette marchandise a été fixé à un montant de 150210.00 euros ;
- La marchandise doit être expédiée au : Aéroport d'Alger (**voir annexe 10**) ;

Chapitre 03 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR agence n°571 Azazga

- Les Conditions de règlement : Paiement par crédit documentaire irrévocable à vue :
- Incoterms : CPT.

2.1.2 L'ouverture du dossier de domiciliation

L'ouverture d'un dossier de domiciliation au niveau de la BDRD agence n°571, s'effectue sur une présentation des documents par l'importateur auprès de sa banque, les documents fournis sont :

- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation (**voir annexe 1**) ;
- Une facture pro-forma (**voir annexe 2**) ;
- Un engagement d'importation signé par l'importateur (pour les marchandises destinées à la production et les services de l'entreprise ;
- La carte fiscale NIF (numéro d'identification fiscal exigé afin de s'assurer que le client est enregistré au centre registre de commerce) (**voir annexe 3**) ;
- Une attestation de taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation. (pour la revente en état) ;
- Attestation de risque de charge. (**voir annexe 4**) ;
- Avis d'acceptation de la pré-domiciliation registre du commerce mise jour CNS CASNOS et bilan ;
- Engagement FOB.

2.1.2.1. L'attribution d'un numéro de domiciliation (tableau n°1)

La demande est acceptée, alors l'agent chargé de l'étude procède à l'ouverture du dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique

A	B	C	D	E	F	G	H
Code de la wilaya	Code de la banque	Code de l'agence	L'année	Le trimestre	La nature de l'opération	Le numéro l'ordre	Code de monnaie
15	04	04	2021	4	10	00003	EUR

Source : BADR

Chapitre 03 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR agence n°571 Azazga

- **Constitution de la commission de domiciliation (tableau n°2)**

La constitution de la commission de domiciliation on procède au niveau de l'agence à la comptabilisation des commissions et taxes de la domiciliation en effectuant les écritures suivantes :

Désignation	Montant
Commission de domiciliation(fixe)	3000DZD
Total 19%	570D
Total commission domiciliation (TTC)	3570DZD

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données de la banque

En fin, Le compte client sera débité de 3570 lors de sa domiciliation auprès de la BADR.

L'agent (le banquier) remet à l'importateur les exemples de la facture dûment domicilié, en opposant sur la facture le cachet de domiciliation, ainsi qu'un exemple d'un avis de domiciliation datée et signée.

2.1.3. L'ouverture du crédit documentaire

Après la conclusion du contrat Commercial et la domiciliation de l'opération d'importation, l'importateur demande à sa banque d'ouvrir une lettre de crédit documentaire (**voir annexe 5**) en faveur de l'exportateur, et dans ce cas le client doit donc présenter le formulaire d'ouverture de la lettre de crédit documentaire, une facture domiciliée, attestation de validation ; copier de PREG, engagement FOB....

Dès réception du dossier, Le chargé commerce extérieur au niveau de back office :

- Vérifie entièrement le dossier ,en s'assurant que les documents répondent à toutes les exigences en matière , et sont conformes aux dispositions contractuelles et réglementaires en vigueur ,le banquier après vérification constitue une provision de 103%de la contre-valeur DA du montant de la facture .(120% dans le cadre de revente en État) ;

Chapitre 03 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR agence n°571 Azazga

- Enregistre la demande de domiciliation du un registre, coté paraphé par le directeur de l'agence Et le directeur du GRE, en reportant le numéro d'ordre chronologique ;
- Ouvre un dossier de domiciliation physique, en passant tous les documents dans la chemise appropriée modèle en vigueur, sur laquelle il porte :
 - *Le nom du client importateur : SARL(XXX)
 - *Le fournisseur ou le contractant étrangers : COBB ESPANOLA.S. A
 - *Le montant et sa composition en fourniture, services et contreparties en dinars :150210.00 EUR « FOB », 23597277,50 dinars (Taux appliqué 103%)
- * Le numéro complet de domiciliation :150404.2021.4.10.00003 EUR
- Renseigne une fiche contrôle model en vigueur sur laquelle sont enregistrés :
 - *les règlements les transferts de devises ;
 - *Les réalisations d'importation :
 - *Date réglementaires de suivi et de déclaration :
 - *Lorsque la fiche de contrôle ne suffit pas pour l'enregistrement de l'ensemble des opérations du dossier, il ouvre une autre sur laquelle ti reprendra le solde des opérations des cadres et rubriques de la première fiche.
- Renseigne la fiche de position, modèle en vigueur, pour le suivi des règlements en mentionnant :
 - *le cumul, solde restant à régler
 - *Le règlement des commissions, intérêt intercalaires et frais assimilés lorsque le dossier est assorti de crédit d'extérieur moyen ou long terme
 - * Le suivi des règlements au titre de la part non transférable au compte INK (Intérieur des non-résidents). :
- Classer le dossier de domiciliation ouvert en armoire, en un espace dossier en cours, par ordre numérique, en attendant sa réalisation .

Chapitre 03 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR agence n°571 Azazga

- Garde l'original de la lettre d'engagement dans le dossier, et transmet une copie à la direction des Impôts.

2.1.3.1. Les commissions liées à l'ouverture d'un crédit documentaire (Tableau n°3)

- ❖ La somme de la transaction est de :150210,00€
- ❖ Le cours de change était de :158,74
- ❖ La somme en DZD est de : $150210,00 \times 158,74 = 23844335,4$ DA
- ❖ La commission d'engagement est de : $23844335,4 \times 0,0025 = 59610,8385$ DA
- ❖ Commission Swift est de :3000DZD

Désignation	Montant
Commission d'ouverture	3000DZD
Taxe 19%	570DZD
Commission d'engagement	59610,8385
Taxe19%	11326,05932
Commission de change 1% (c'est des commissions de règlement)	238443,354 DZD
TTC	312950,2518 DZD
Commission Swift (TVA c'est des commissions de règlement)	3000DZD
Total commission liés à l'ouverture du crédit documentaire	315950,2518 DZD

2.1.4. Réception des messages transmis par le service SWIFT et réalisation du crédit documentaire

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

Facture domiciliée, attestation de validation attestation d'impayé, engagement de non revente en état, copie PREHG, engagement FOB

La direction internationale se charge d'envoyer le dossier par le message SWIFT (**voir annexe 06**) a auprès de la banque notificatrice, cette dernière débite l'agence des montants des frais d'ouverture et de la taxe, qui seront prélevés du compte du client importateur.

Chapitre 03 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR agence n°571 Azazga

Après que COBB ESPANOLA S.L, soit consentie au crédit documentaire ouvert en sa faveur, et lorsque le message SWIFT est reçu par le correspondant ,il procède à l'expédition des marchandises à la SARL X, et les documents réunis ,la banque les vérifie ,paie l'exportateur et envoi tes documents à la banque émettrice.

A l'arrivé des documents, la banque émettrice (agence 571 AZAZEGA) procède à leur vérification s'ils sont conformes aux conditions de crédit, procède au report de domiciliation sur la facture définitive, endosse le connaissance et remet au client les documents lui permettant de retirer la marchandise après dédouanement, la banque émettrice effectue le transfert selon les termes convenus, puis débité le client de la contre-valeur en DA du montant transfère, majoré des frais et taxes

2.1.5. La réalisation physique :

Le proposé à l'opération doit :

Pointer et vérifier tous les documents énumérés dans le bordereau de transmission de documents avec ceux reçus . Vérifier que les documents sont conformes à la clause de la lettre d'ouverture de crédit documentaire puis ;

- ❖ Porté le numéro de domiciliation sur toute les factures définitives ,en lui attribuant le numéro 150404.2021.4.1000003 EUR du : 24/11/2021 la BADR signé les documents et revêt d'un cachet
- ❖ Classe une copie des documents d'expédition (facture).

2.1.6. Le règlement :

Le client doit formulaire une lettre de levé des réserves. Après le règlement de la facture ,il faudra l'apurement du dossier

2.1.6.1. L'apurement du dossier :

- Une copie de la facture définitive (**Voir annexe 7**) ;
- Un exemplaire de documents de transport ;
- Une copie de message SWIFT ;
- La formule statistique 4. (**Voir annexe 8**) ;

Chapitre 03 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR agence n°571 Azazga

- Document équivalent de la douane D10. (Voir annexe 9) ;

2.1.6.2. Vérification du montant :

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

Si le montant de la formule 4 est inférieure au montant de la facture définitive il déclare le dossier « excédent de règlement » à la banque d'Algérie , dans le cas contraire il déclare le dossier « insuffisance de règlement »

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

Après avoir envoyé les déclarations effectuer son propre contrôle au niveau de la BADR. Elle vérifié le taux de change applique, les documents présentes par l'importation et envoyés par le fournisseur sont-ils originaux dans le cas contraire la BADR doit envoyer un courrier officiel au client pour le solliciter à ramener La pièce originale pour apurer son dossier.

2.2. Déroulement d'une opération d'importation par remise documentaire

Afin de comprendre le traitement d'une opération d'importation avec remise documentaire de notre cas pratique, nous allons procéder comme suit :

2.2.1. Présentation du cas d'une remise documentaire

- L'importateur est une SPA XXX Algérienne activant dans le domaine Automobile, va importer les pièces de rechange ;
- La banque émettrice est BADR l'agence N°571 AZAZGA ;
- L'exportateur est VERNET SAS ;
- La banque Palatine : BSPFFRPPXXX.

Les deux parties se sont mis d'accord sur une remise documentaire comme technique de paiement et :

Chapitre 03 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR agence n°571 Azazga

- Le lieu d'expédition : Port Marseille ;
- Le lieu d'arrivé : BEJAIA port ;
- Incoterms : CFR ;
- Le prix de la marchandise est de 96250,20 EUR avec un taux de change de 157,4126 EUR/DZD soit 151520994,23 DA par paiement à vue.

2.2.3. L'ouverture du dossier de domiciliation (Tableau n°4)

Au niveau de la BADR, agence N°571 l'ouverture d'un dossier de domiciliation s'effectue sur une présentation des documents par l'importateur auprès de sa banque document mentionné dans le 1 Cas)

Après l'acceptation de la demande : l'agent chargé de l'étude procède à l'ouverture du dossier de domiciliation en attribuant un numéro de domiciliation :

A	B	C	D	E	F	G	H
Code de la wilaya	Code de la banque	Code de l'agence	L'année	Le trimestre	La nature de l'opération	Le numéro l'ordre	Code de monnaie
15	04	04	2021	3	10	00001	EUR

2.2.2.1. La constitution de la commission de domiciliation (Tableau n°5)

On procède au niveau de l'agence à la comptabilisation des commissions et taxes de la domiciliation en effectuant les écritures suivantes :

Désignation	Montant
Commission De domiciliation (fixe)	3000 DZD
Taxe19%	570DZd
Total commission domiciliation (TTC)	3570DZD

La revente en état l'expédition de la marchandise 45jour après domiciliation

2.2.3. Expédition de la marchandise et l'envoi des documents

L'importateur à exiger de son fournisseur les documents suivants envoyés par courrier DHL vers l'agence de Azazga :

Chapitre 03 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR agence n°571 Azazga

- Bills of Lading (connaissance maritime) (**voir annexe 11**) ;
- Certificat d'origine ;
- Facture commerciales (**voir annexe 12**) ;
- Liste de colisage ;
- Certificat de conformité en 3 exemplaires ;
- Certificat de contrôle de qualité.

2.2.4. Les commissions liées à remise documentaire :

Les commissions liées à la REMDOC son gratuit

2.2.5. Le règlement :

Après l'envoi des documents et l'expédition de la marchandise. Le banquier vérifié les documents :

- Jeux de formule S4(**voir annexe 13**) ;
- 05 formule ET1 ;
- Facture domiciliée ;
- Ordre de virement ;
- Copie de Bordereau de la banque remettante ;
- Copie de connaissance ;
- Attestation de validation + 2 copies PREG + attestation d'impayé ;
- Copie d'engagement de règlement à l'échéance.

2.2.6. L'apurement du dossier :

L'apurement du dossier domiciliation se réalise par la vérification de :

- Facture définitive ;
- Document de transport ;

Chapitre 03 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR agence n°571 Azazga

- Swift (**voir annexe 14**) ;
- Formule 4 ;
- Document de douane (D10) (**voir annexe 15**).

Le banquier après vérification de la conformité de ces documents il a apuré le dossier et envoie une déclaration d'apurement à la banque d'Algérie.

2.2.7 Vérification du montant :

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

Section 03 : Etude comparative entre une remise documentaire et un crédit documentaire

Les deux cas d'étude de crédit documentaire et remise documentaire que nous avons traités dans la section précédente, nous permettant d'aboutir à quelques résultats comparatifs sur certains critères relatifs à leur déroulement.

Afin de comparer le déroulement entre le crédit documentaire et la remise documentaire nous avons jugé utile de choisir trois critères qui feront l'objet de comparaison du déroulement entre ces deux techniques de paiement qui sont comme suit : la procédure du déroulement pour chaque technique, les documents exigés ,et les commissions à payer à la banque

Nous récapitulons ces éléments de comparaison dans les tableaux suivants (**Tableau n°6**)

Critère	Crédit documentaire	Remise documentaire	Interprétation
La procédure Du Déroulement De L'opération	<ul style="list-style-type: none">• Demande D'ouverture• L'émission du Credoc	<ul style="list-style-type: none">• Constitution de dossier REMDOC• Réalisation de la remdoc	Les étapes d'un Credoc sont différentes de celle d'une remdoc .le Credoc donne lieu a l'ouverture ,

Chapitre 03 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR agence n°571 Azazga

	<ul style="list-style-type: none"> • Réception des Documents pour vérification • Réalisation du CREDOC 	<p>l'émission ,et le règlement , chaque étape nécessite la réalisation de plusieurs formalités , alors que la remise donne lieu seulement à deux étapes à s'avoir la constitution du dossier et la réalisation de la REMDOC , d'où il apparaît clairement la complexité du traitement d'un Credoc par rapport à la remdoc .</p> <p>Dans un Credoc Une fois les documents sont expédiés et que la banque confirmatrice à vérifier leur conformité le fournisseur est alors crédité ,en revanche dans la remdoc ,si le paiement se fait à vu ou a échéance ,le fournisseur encours</p>
--	--	--

Chapitre 03 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR agence n°571 Azazga

			toujours le risque de non-paiement
--	--	--	------------------------------------

(Tableau n°7)

Critère	Crédit documentaire	Remise documentaire	Interprétation
<p>Les documents Exigés :</p> <p>1. Pour la demande d'ouverture</p> <p>2. Les documents exigés du fournisseur</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Une facture pro-forma domicilié • La demande d'ouverture du CREDOC <ul style="list-style-type: none"> ✓ Facture commerciale ✓ Certificat d'origine ✓ Certificat de conformité ✓ Connaissance ✓ Autres documents 	<ul style="list-style-type: none"> • Néant <ul style="list-style-type: none"> ✓ Idem ✓ Idem ✓ Idem ✓ Idem ✓ Idem 	<p>Cette étape est très importante dans le Credoc et nécessite des documents spécifiques ,alors qu'elle n'existe pas dans la REMDOC</p> <p>Le client exige d'habitude les mêmes documents de son fournisseur , soit dans une REMDOC ou dans un Credoc ,la seul différence ;s'est que dans le Credoc le connaissance est à l'ordre de la banque dans tous les cas , par ce que cette dernière est engagée ,alors que dans une REMDOC le connaissance est à</p>

Chapitre 03 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR agence n°571 Azazga

			l'ordre du client dans la Plus part des cas , la banque présentatrice n'encoure aucune responsabilité vis-à-vis du fournisseur si le client prend possession de la marchandise et ne le paye pas.
--	--	--	---

(Tableau n°8)

Critères	Crédit documentaire	Remise documentaire	Interprétation
Les commissions	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Commission de domiciliation 3000 DA (Fixe) ✓ Commission d'ouverture 3000DA (Fixe) ✓ Frais SWIFT 3000 DA (Fixe) ✓ Commission d'engagement 59610,8385DA 0,25% ✓ Commission de change 1% : 238443,354DZD 	_ commission de domiciliation 3000 DA (fixe)	<p>Ce critère nous montre que les commissions d'ouverture figure pas dans le cas d'une remise documentaire vu que cette étape n'existe pas .</p> <p>Cependant le Credoc coût plus cher que la REMDOC car cela est dû à la panoplie de commission du crédoc</p>

Chapitre 03 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR agence n°571 Azazga

Au final. Nous avons pu ressortir de ce tableau les points suivants :

Le CREDOC est la remise documentaire ont des points de similitudes aux niveaux des étapes de domiciliation bancaire, ainsi qu'au niveau des documents qu'exige étapes l'importateur de son fournisseur.

En revanche, les différences résident dans la complexité de la procédure du Credoc par rapport à la remise documentaire, les documents exigés pour l'ouverture d'un par CREDOC qui n'existe dans pas dans la remise documentaire. En plus, la nature et le montant des commission sont plus élevés dans le CREDO

3.1. Comparaison des commissions du crédit documentaire et remise documentaire

Vu que les montants de notre cas pratique ne sont pas identiques, et afin d'illustre différence des coûts au cours d'une opération d'importations par la remise documentaire ou crédit documentaire. Nous avons jugé utile de simuler deux cas pratique l'un avec la REMDOC et l'autre avec le CREDOC.

A cet effet, le prix de la marchandise que nous avons choisi est le même dans les deux cas, afin que nous puissions déduire la différence des coûts de commissions pratiquées par la banque BADR entre ces deux modes de financement. Soit le prix de la marchandise est de : 150210,00 Euro, le cours de change est fixé À 158,74 Euro/Da. Donc, la valeur de la marchandise en dinars est de $150210,00 \times 158,74 = 23844335,4$ Da. Dans le but de comparer les commissions pratiquées par la banque BADR, nous résumons les coûts différents dans le tableau suivant :

Tableau N°9 : comparaison des commissions entre crédit documentaire et remise documentaire chez la BADR

Désignation	Crédit documentaire	Remise documentaire
Montant	23844335,4	23844335,4
Commission de domiciliation (fixe)	3000,00	3000,00
Commission d'ouverture (fixe)	3000,00	/
Commission d'ouverture CDI (frais d'engagement) 0,25%	$23844335,4 \times 0,0025 = 59610,8385$	/
Commission règlement 1%	$23844335,4 \times 0,01 =$	$23844335,4 \times 0,01 =$

Chapitre 03 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR agence n°571 Azazga

	238443,354	238443,354
Commission frais SWIFT (fixe)	3000,00	3000,00
Total commission hors taxe	307054,1925	244443,354
Taxe 19%	58340,29658	46444,23726
Total	365394,4891	290887,5913

A partir des résultats, nous constatons que le coût total des commissions du crédit documentaire est de 365394,4891 DA alors que le coût total des commissions de la remise documentaire est de 290887,5913 DA, on conclut que le crédit documentaire plus cher que la remise documentaire vu que le coût des commissions est plus élevé dans le cas d'un crédit documentaire.

3.2. Comparaison des différents intervenants et composants pour la remise documentaire et le crédit documentaire

Ce tableau comparatif nous permet de situer le rôle des différents intervenants dans la procédure du crédit documentaire et remise documentaire, ainsi que tous les risques qui en découlent de ces deux techniques de paiement.

Tableau N° 12 : Comparaison des différents intervenants et composants Intervenants et composants (Tableau n°10)

Intervenants et composants	Remise documentaire	Crédit documentaire
Exportateur	VERNET S. A. S	COBB ESPANOLA S, A
Importateur	Une SPA XXX	Une SARLXXX
Banque de l'exportateur	BSPEERPPXXX	CAIXESA
Banque de l'importateur	Banque d'agriculture et de Développement Rural (Agence 571Azazga)	Banque d'agriculture et de Développement Rural (Agence 571Azazga)
Rôle de la banque	Transmis les documents sans engagement de paiement, c'est -à-dire rôle d'intermédiaire entre les deux parties	Contrôle et remise des documents conformes aux termes du Credoc. Engagement irrévocable de paiement.

Chapitre 03 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR agence n°571 Azazga

Couverture du risque de change	Le risque de change est supporté par l'importateur	Le risque de change est supporté par l'importateur
Couverture du risque de non-paiement	Protection très moyenne	Protection bonne à excellente selon que le crédit est notifié ou confirmé

Source : réaliser par nous même

A partir du tableau ci-dessous nous déduisons que :

L'exportateur est un donneur d'ordre dans la remise documentaire et bénéficiaire dans le crédit documentaire, alors que l'importateur est un bénéficiaire dans une remise documentaire et donneur d'ordre dans le crédit documentaire.

Pour le crédit documentaire, la banque de l'exportateur est la banque notificatrice (confirmatrice), et la banque de l'importateur est la banque émettrice, tandis que dans le cas d'une remise documentaire, la banque de l'exportateur est la banque remettante, la banque de l'importateur est la banque présentatrice.

Le rôle des banques dans une remise documentaire se limite à transmettre les documents sans contrôle et ne s'engagent pas au paiement, tandis que dans le crédit documentaire les banques s'engagent à payer et à contrôler la conformité aux termes du crédit documentaire des documents et le risque de change est supporté par l'importateur dans les deux Cas.

La couverture du risque de non-paiement procure une protection très moyenne à l'exportateur dans le cas de la remise documentaire, en revanche une protection bonne à excellente dans le crédit documentaire.

3.3. Synthèse des résultats comparatifs (Tableau n°11) :

Technique de paiement	Sécurité et garantie de paiement	Gestion administrative et délai d'exécution	Coût	Acceptabilité par le client
Crédit documentaire	Très sur	Très lourd	Élevé	Mauvaise
Remise documentaire	Moins sur	Légère	Faible	Bonne

Source : réaliser par nous même

Afin de mieux saisir la comparaison entre la remise documentaire et le crédit documentaire nous déduisons les résultats obtenus dans le tableau ci- après :

Chapitre 03 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR agence n°571 Azazga

Ce tableau ci-dessous résumé en détail la différence entre le crédit documentaire et la remise, d'abord au niveau de la sécurité et garantie de paiement, le Crédit documentaire présente une sécurité de paiement sur par rapport à la remise documentaire qui procure moins de la sécurité pour l'exportateur, en suite la gestion administrative et le délai d'exécution est très lourde et prend du temps pour l'acheminement la marchandise, alors que la remise documentaire est moins formaliste et plus souple dans les échanges internationaux.

Cet effet, la lourdeur administrative de crédit documentaire engendre des coûts et des commissions bancaires, tandis que la remise documentaire ne supporte pas autant de commissions.

En fin, le client souligne que la remise documentaire est mieux que le crédit documentaire au niveau de l'exigence du fournisseur, en effet. Le recours au crédit documentaire c'est considéré comme un manque de confiance entre les deux parties, alors que, le paiement par la remise documentaire donne un certain niveau de confiance pour que les deux parties soit d'accord pour cette technique de paiement.

3.4. Avantages inconvénients des deux techniques

Il existe plusieurs avantages et inconvénients qui découlent de la remise documentaire et le crédit documentaire :

- La remise documentaire exige l'existence d'un certain niveau de confiance, Contrairement au crédit documentaire, qui est la meilleure technique de paiement lorsqu'il s'agit d'opération faite pour la première fois, ou lors d'une transaction faite dans des circonstances très risqué ;
- Le crédit documentaire est ouvert à l'initiative de l'acheteur, tandis que la remise est ouverte à l'initiative du vendeur ;
- Le crédit documentaire est largement plus coûteux que la remise documentaire suite à la panoplie de commissions, alors que la remise documentaire supporte moins de commission
- Le crédit documentaire exige de lourdes procédures passant par une domiciliation, puis une demande d'ouverture de crédit qui ne se réalise qu'à l'obtention de l'accorde de la DOE, par contre la procédure de la remise documentaire est moins formaliste

Chapitre 03 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BADR agence n°571 Azazga

- La remise documentaire n'engage en aucun cas la responsabilité directe des banques alors que le crédit documentaire met en jeu la responsabilité des banques ;
- La remise documentaire est plus souple que le crédit documentaire : Le crédit documentaire présente plus de garantie de paiement, du fait que la banque constitue la provision sur le compte de l'acheteur au moment de l'ouverture de crédit documentaire.

Conclusion :

Durant notre stage pratique, effectué au sein de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) agence 571 AZAZGA, nous avons constaté que pour le bon déroulement de l'opération d'importation, le préposé du service commerce extérieur doit étudier attentivement la demande de son client en apportant d'éventuels conseils sur les termes du contrat et enfin de vérifier rigoureusement les documents s'ils sont conformes en vue d'assurer le règlement.

Le banquier a donc un rôle important à jouer dans les opérations de commerce extérieur afin d'éviter les conflits entre les contractants, et veiller à ce que la procédure soit faite de manière juste et que les conditions du crédit soient respectées.

Le crédit documentaire présente, certes, des faiblesses ; mais il est considéré comme l'instrument idéal dans les relations entre les importateurs et les exportateurs, puisque cette technique de paiement réunit les deux parties surtout en matière de sécurité de paiement et de la bonne qualité des marchandises expédiées.

Par ailleurs, la remise documentaire est un moyen de paiement efficace et plus simple que le crédit documentaire dans le cas où il existe une certaine confiance entre les deux parties, mais c'est un moyen incertain et fait supporter à l'exportateur de grands risques. Le banquier devra alors se prémunir au maximum en engageant sa responsabilité.

Finalement le choix des techniques de paiement se fait selon des critères conclus entre l'importateur et l'exportateur selon leurs exigences afin de réaliser leurs objectifs.

Conclusion générale

Conclusion générale

Les échanges internationaux se développent et prennent de l'ampleur jour après jour, des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre. Toutefois, cette évolution s'accompagne d'un accroissement des risques liés aux conditions de financement des importations et à l'encaissement des exportations. Ce risque est d'autant plus important, « lorsque les parties en présence sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont nouées comportent une part d'incertitude, surtout si l'un ou l'autre des pays souffre de restrictions douanière ou monétaire ».

Ces besoins ont donné lieu à la création de techniques de paiement concernant le financement du commerce international. Parmi ces techniques, on trouve l'encaissement simple, le crédit documentaire et la remise documentaire. Dans notre étude théorique, nous avons essayé de définir les éléments fondamentaux du commerce extérieur ainsi que ses modes de financement dans le but d'expliquer et d'évaluer ces dernières et ainsi nous avons mis l'accent sur l'étude du crédit documentaire et de la remise documentaire comme moyens de paiement à l'international. Nous sommes arrivés aux résultats suivants :

- Chacun des modes de paiement présente des avantages et des inconvénients alors que le crédit documentaire présente le mode le plus sécurisant.
- La remise documentaire est un mode de règlement plus souple et moins coûteux que celui du crédit documentaire. Elle est basée sur la confiance totale entre les deux parties contractantes.
- La procédure de la remise documentaire est moins complexe par rapport au crédit documentaire.
- Le crédit documentaire couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise.

Dans l'illustration de notre cas pratique au niveau de BADR 579 nous avons constaté que le crédit documentaire occupe une place très importante dans le financement du commerce extérieur car il offre d'une part, l'assurance à l'exportateur que le montant de la marchandise commandée sera réglé dans les délais et avec la devise convenue dans le contrat de vente, il offre, d'une autre part, la garantie à l'importateur de recevoir la marchandise commandée avant paiement, dans les délais conclus, en tenant compte de la qualité précisée dans le contrat de vente. Toutefois, il existe certains risques au moment d'effectuer une transaction commerciale avec l'étranger, malgré l'utilisation du crédit documentaire, qui sont liés impérativement à la

Conclusion générale

déstabilisation politique et économique, les catastrophes naturelles ou la faillite des banques intermédiaires agréées qui restent très rares à se réaliser.

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

Bibliographie

Bibliographie

1. Dictionnaire d'économie et de sciences sociales, sous la direction de C,D, ECHAUDEMAISON, édition NATHAN, 4eme édition 1998
2. Les fichiers vuibert, sciences économiques et sociales, Dominique FONTAINE, édition VUIBERT 1997
3. Dictionnaire d'économie et de sciences sociales, sous la direction de C,D, ECHAUDEMAISON, édition NATHAN, 4eme édition 1998
4. Les fichiers vuibert, sciences économiques et sociales, Dominique FONTAINE, édition VUIBERT 1997
5. Dictionnaire d'économie et de sciences sociales, sous la direction de C,D, ECHAUDEMAISON, édition NATHAN, 4eme édition 1998
6. Les fichiers vuibert, sciences économiques et sociales, Dominique FONTAINE, édition VUIBERT 1997
7. Dictionnaire d'économie et de sciences sociales, sous la direction de C,D, ECHAUDEMAISON, édition NATHAN, 4eme édition 1998
8. <https://www.futura-science.com> consulté le 30/11/2021 à 18h00
9. CHAUVIER Stéphane »le contrat de commerce international », édition VUIBERT, Paris 2007
10. BOUCHATAL Sabiha : Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant, mémoire DESB, Ecole supérieur des banques, Alger 2003, P.10.
11. HAMLOUKKAS (A) GUEDDOUDI (F) et ZELOUCHE (K) Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie, mémoire de licence, HEC, Alger, 2011, PS ST
12. HAMLOUKKAS (A) GUEDDOUDI (F) et ZELOUCHE (K) Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie, mémoire de licence, HEC, Alger, 2011, PS ST
13. Etabli par nos-soins à partir de l'ouvrage, CORINNE P, « commerce international », 4cme ed, DUNOD, paris, [2002](#), page 62.
14. MONOD Didier-Pierre, « Moyens et techniques de paiements internationaux », Ed ESKA, Paris, [2002](#), P [226 23](#) LEGRAND.G et MARTINI, « Commerce international », [Op.Cit](#), Page [38. 24](#)

Bibliographie

15. NAJI ; « le commerce international : théories, techniques et applications, édition RENOUVEAU PEDAGOGIQUE INC,
16. [2005](#), p [262](#)
17. Crédit populaire d'Algérie, Manuel des procédures de domiciliation à l'import, Alger, P63.
18. Le code ISO des monnaies se compose de trois lettres : les deux premières constituent le code pays et la troisième le nom de la monnaie.
19. [G.LEGRAND](#) ET H. MARTINI, « commerce international » [op.cit.](#), page [70 29](#)
20. CHEHRIT Kamel, « techniques et pratiques bancaires et financières », [Op.cit.](#), p [104](#)
21. [G.LEGRAND](#) et [H.MARTINI](#), « Commerce international » édition DUNOD, paris, [2008](#) p
22. Document interne de la banque centrale d'Algérie : la domiciliation des importations.
23. Documents internes de la direction des opérations avec l'étranger, BEA, Alger.
24. LEGRANDE-G et MARTINI-H, « Management des opérations de commerce international », 8eme édition Dunod, Paris 2007, P125.
25. (Article 8 des RUU).
26. LASARY, « commerce international a la portée de tous », Paris, 2005.
27. 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.
28. LEGRAND-G et MARTINI-H, « Gestion des opérations import-export », Edition Dunod, Paris 2008, P145.
29. DOLORES-A et AMANDINE-B, CAROLE-G, CLAIRE-Q, « Fiche technique : remise documentaire », Edition GREX, Europe 2016, P18.
30. REZKI-DJ, TATACNAK-S, « Financement des opérations du commerce extérieur », Mémoire du master, Université de Bejaia 2010-2011, P24.
31. www.lafinacepourtous.com
32. PASCO Corine, « commerce international », 6éd, DUNOD, Paris, 2006, P. 123.

Bibliographie

33. BOUCHATAL Sabiha, « le commerce international ; paiement, financement et risques y afférant, mémoire DESB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003, P. 85.
34. GUENDOUDI Brahim, cours de théorie, mécanismes et risque de change, UMMTO, Tizi-Ouzou, 2017.
35. GARSUAULT-P et PRIAMI-S, « Les opérations bancaires à l'international », Edition Banque Editrice, Paris 1999, P123.
36. LEGRANDE-G et MARTINI-H, « Gestion des opérations Import-export », Edition Dunod, Paris 2008, P222.
37. HELLAL-K et HANNACHI-M, « Le financement et le risque du commerce extérieur », Mémoire du master, Université de Bejaïa 2012-2013, P70.
38. Acte malhonnête par lequel on cherche à tromper d'autres personnes, en enfreignant un règlement ou en transgressant la loi.
39. Fascicule n°3, les garanties bancaires dans le commerce international, BNA d'Alger, 2004
40. Fascicule N°3, les garanties bancaires dans le commerce international, d'Alger, 2004.
41. Chirifi wahiba, ait Morane lachemi, mémoire de licence science économique, outils du commerce international, université A.MIRA de Bejaia, 2003, p58.
42. Benchikh Fares, Nassim, Abassi Abdelaziz, mémoire de licence science commerciale, financement du commerce extérieur, université A.MIRA de Bejaia, 2006, p47.
43. Fascicule N°3, les garanties bancaires dans le commerce international, BNA d'Alger, 2004.
44. J.Bastin, l'assurance-crédit dans le monde contemporain, édition Jupiter, paris, 2001.
45. AFFAKI-B, « Les garanties indépendantes sont-elles encor indépendantes ? », Édition Grolfe, Paris 1994, P2.
46. Code maritime Algérien.
47. DENIS-CH, « Transport à l'international », revue internationale, Paris 1996, P95.

Table des matières

Table des matières



Annexes

Annexe 1

AZAZGA LE :

Nom et prénom :

Ou,

Raison sociale :

N° de compte :

A

Monsieur le directeur de l'agence
BADR, AZAZGA « 571 ».

Objet : Domiciliation d'une importation de marchandises.

Nous vous prions d'ouvrir à notre nom, conformément à la réglementation en vigueur, un dossier de domiciliation pour l'importation de :

- Désignation :

- Tarif douanier :

- Fournisseur :

- Pays de provenance :

- Prix en devises (FOB, C&F...) :

- Délai d'expédition :

- Modalité de règlement du prix :

Ci-joint à cet effet, un exemplaire et une copie de :

- Contrat commercial n° : du :

- Facture pro forma n° : du :

Nous déclarons sur l'honneur que toutes les conditions légales et réglementaire liées à cette importation sont réunies.

Nous nous engageons à accomplir avec votre banque toutes les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.

Nous vous autorisons à débiter notre compte du montant de la commission de domiciliation et de la taxe y afférente.

Signature.



Anexa: "2"

Cobb Española, S.A.

C/ Toledo, 3
28223 Pozuelo de Alarcón
(Madrid) España
Tel.: +34 91 889 06 17 Fax: +34 91 889 40 38
E-mail: cobbsa@logiccontrol.es

LOCAL Nº01 TIRSSATINE
AZAZGA WI TIZI OUZOU
NIF: 001915108235562

FACTURE PROFORMA 270/20
DATE: 28 avril 2021

QUANTITE	LIBELLE	PRIX	MONTANT
21.280	Poussins Reproducteur D' un jour - Femelles	3,17 €	67.457,60 €
3.000	Poussins Reproducteur D' un jour - Mâles	3,17 €	9.510,00 €
	SOUCHE COBB		76.967,60 €
	FRET AÉRIEN		12.472,40 €
<small>The exporter of the products covered by this document (customs or competent governmental authorities) has CEADR20000137 declared that, except where otherwise clearly indicated these products are of SPAIN preferential origin.</small>			
TOTAL CPT			89.440,00 €

Date d'envoi: juin 2021
 Mode de Transport: Avion
 Destination: Aéroport d'Alger
 Mode de paiement: CREDIT DOCUMENTAIRE, IRREVOCABLE ET CONFIRME
 PAIEMENT SUR la caixa 2100-3888-51-0200011239.
 IBAN ES19 2100 3888 5102 0001 1239 SWIFT CAIXESBBXXX

Total caisse: 306
 Poids brut: 1.277 Kg Poids net: 971 Kg
 Origine: Espagne
 Douane d'embarquement: Espagne
 Département de provenance des poussins: Dueñas (Palencia)

Après Confirmer l'originale



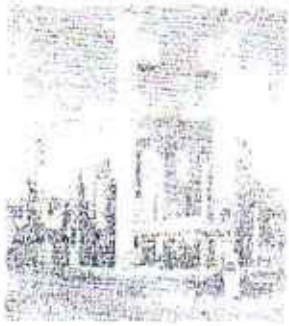
Cobb Española, S.A.

[Signature]

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL
 DOMICILE
 AZAZGA 15/28/06/2021
 A. L. E
 AZAZGA 57P
 00002
 571

Annexe : " 3 "

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية



وزارة المالية

المديرية العامة للضرائب

DIRECTION GENERALE DES IMPOTS

ATTESTATION D'IMMATRICULATION FISCALE

NUMERO D'IDENTIFICATION FISCALE
(NIF)

(Dispositif des articles 41 et 42
de la loi de finances 2006)

NIF : 001915108235562

Raison Sociale :

Sigle :

Emplacement du Service Fiscal Constituant



BANQUE DE L'AGRICULTURE ET
DU DEVELOPPEMENT RURAL

ATTESTATION DE RISQUE DE CHANGE

Nous soussignés :

Dégageons par la présente, la BANQUE DE L'AGRICULTURE ET
DU DEVELOPPEMENT RURAL des risques de changes éventuels,
sur l'opération que nous ordonnons en faveur de

-Fournisseur : COOB ESPANOLA, S.A

-Montant : 52 275.10 eur.

-Réf. B.A.D.R : 00300571000340830032

CACHET ET SIGNATURE



Annexe : " 5 "



بنك الفلاحة و التنمية الريفية
BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

Formulaire demandé d'ouverture de crédit documentaire

Cadre réserve au client

Nom de l'agence bancaire redomiciliation : BADR 00571 AZAZGA

1 DONNEUR D'ORDRE (nom, adresse complète, téléphone, fax et boite Email)

SPA ETS BD Ahmed ZAIDAT RN12

AZAZGA 15300 TIZI-OUZOU Algérie NIFN°:

2 BENEFICIAIRE (nom, adresse complète, téléphone et fax) Adresse:

3 MONTANT ET DEVISE (en chiffres et en lettres): .. Cts. Euro et .. Cts Maximum

SPECIFICATION DU MONTANT: Maximum Environ +/- 5%

4 FORME DU CREDIT Irrévocable Transférable _____

5 INSTRUCTIONS DE CONFIRMATION sans confirmation avec confirmation _____

6 DATE DE VALIDITE:

LIEU DE VALIDITE:

7 CREDIT REALISABLE AUPRES: IBAN : CODE SWIFT :

Parpalement

à vue différé à 59 jours date de B.L

8 EXPEDITIONS PARTIELLES: autorisées Interdites autres

9 TRANSBORDEMENTS: autorisés interdits

10 EMBARQUEMENT EXPEDITION PRISE EN CHARGE

PAR bateau avion camion chemin de fer

_____ _____ _____ FCA CFR AUTRES..... LIEU ALGER

CONDITIONS DE LIVRAISON: FOB CIF....

AU PLUS TARD LE: 30/06/2018 de: PORT EUROPEEN à destination de: PORT D'ALGER

11 DESCRIPTION DES MARCHANDISES/SERVICES

RETRO CHARGEURS suivant facture proforma N°: DU .../.../....

12 DOCUMENTS d'EXPEDITION REQUIS:

- 1/3 Connaissancement Original Clean on board établis à l'ordre de BADR d'AZAZGA Notifié Ordonnateur Marque Fret Paye
- 04x Original Facture commerciale.
- Copie Certificat d'origine visé par la Chambre de Commerce
- Copie fax ou mail avisant l'ordonnateur avant embarquement de la date d'expédition
- Attestation du bénéficiaire certifiant avoir transmis par PLI DHL Directement à l'adresse de l'ordonnateur les documents suivants:
- 2/3 Connaissancement Originaux, Clean on board établis à l'ordre de BADR d'AZAZGA Notifié Ordonnateur Marque Fret Paye
- Factures définitives Originales en 5 exemplaires
- Original Certificat de conformité en 2 exemplaires.
- Original Liste de colisage en 2 exemplaires.
- Original Certificat d'origine visé par la chambre de commerce
- Originale EUR1 pour les produits UE
- Déclaration d'exportation ou EXA ou EXZ

PERIODE DE PRESENTATION DES DOCUMENTS:

13 dans les ... 21 ... jours après la date d'expédition



Cobb Española, S.A.

C/ Toledo, 3
28223 Pozuelo de Alarcón
(Madrid) España

Tel.: +34 91 889 06 17 Fax: +34 91 889 40 38
E-mail: cobbssa@logiccontrol.es

Annexe : « 7 »

SARL
LOCAL
TIZI OUZOU ALGERIE
NIF:

FACTURE EX104
Date: 11 décembre 2020

Doc. Credit Number:101LCIV203280002

QUANTITE	LIBELLE	PRIX	MONTANT
12.264	POUSSINS REPRODUCTEURS D'UN JOUR-FEMELLES	3,17 €	38.876,88 €
1.875	POUSSINS REPRODUCTEURS D'UN JOUR-MALES	3,17 €	5.943,75 €
	SOUCHE COBB		44.820,63 €
	Fret		7.454,47 €
The exporter of the products covered by this document (customs or competent governmental authorisation No E5EAOR20000137) declares that, except where otherwise clearly indicated these products are of SPAIN preferential origin.			
	CPT AEROPORT D'ALGER		52.275,10 €

CONTRAT DE VENTE:
Mode de paiement:

CPT AEROPORT D'ALGER
CREDIT DOCUMENTAIRE, IRREVOCABLE ET CONFIRME
PAIEMENT SUR la caixa 2100-3888-51-0200011239.
IBAN ES19 2100 3888 5102 0001 1239 SWIFT CAIXESBBXXX

Total caisse:
Poid brut:
Origine:

193
759 Kg Poid net: 566 Kg
Espagne

CERTIFIANT QUE LA MARCHANDISE LIVREE EST DE TOUS POINTS
DE VUE CONFORME A LA FACTURE PROFORMA NO:206/20 DU 06/11/2020
ASSURANCE COUVERTE PAR L'ORDONNATEUR

Cobb Española, S.A.
C/ Toledo, 3
28223 Pozuelo de Alarcón
(Madrid) España
Tel.: +34 91 889 06 17 Fax: +34 91 889 40 38
E-mail: cobbssa@logiccontrol.es
Cif. A-28223-2429



BANQUE DE L'AGRICULTURE
ET DU DEVELOPPEMENT RURAL
DOMICILIATION
AZAZGA 571
15/04/04 Le Lu 4 So 00002 EUR
AZAZGA LE 15/11/2020

DONNEUR D'ORDRE		E Cadre Réservé à la Banque Centrale d'Algérie	D
N° : SARI CHIKH FAB PRO pour son compte (1) ant pour le compte de (1) COBB ESPANOLA SA se		1	Bordereau E N° N° de la formule <Aucun>
NATURE DE L'OPERATION référence au répertoire de codification IPE 1 : Achat de marchandises Pays d'origine des marchandises ortation		2	C EXÉCUTION DE L'ORDRE 1- Date du prélèvement sur la marché 2- Désignation de la devise 3- Cours appliqué
itée après expédition : F.O.B. C.A.F. F.D.D. (Franco destination dédouané)		3	
itée avant expédition (acompte autorisé) numéro du dossier de domiciliation : 150 104202041000002 FUR es (préciser la nature de l'opération) : REALISATION		4	
PE II : Autres règlements (sauf annulation de cession antérieures) e résidence du créancier étranger : ons sur la nature de l'opération :		Montant du prélèvement 52 275,10 sur le marché	
PE III : Annulations de cessions antérieures e résidence du débiteur étranger initial : destination des marchandises : ice à l'opération initiale de cession : er les mentions inutiles. itiné à la Banque Centrale d'Algérie		Cachet et numéro d'immatriculation de l'Intermédiaire agréé: CADA 000178908 C OFFICE	



Annexe : "8"

Annexe 3 "g"

MINISTRE DES FINANCES
DIRECTION GENERALE DES DOUANES
CENTRE NATIONAL DE L'INFORMATIQUE
DES STATISTIQUES (C.N.I.S)

DOCUMENT EQUIVALENT AU DOCUMENT DOUANIER (EXEMPLAIRE BANQUE)

----- NATURE DE L'OPERATION -----

Bureau..... : AEROPORT H.B
Prime Douanier..... : 1000 IMPORTATION DEF Date/heure : 2020-12-24 15:42
Date/No. Declaration... : 2020-59257 Nbre.art..... : 0001

----- IMPORTATEUR/EXPORTATEUR -----

Importateur/Exportateur Reel... : SARL
SARL 01 VILLAGE TIRSATINE COM 15000
Identifiant fiscal.... : 001915108235562 00000

----- CADRE IMPORTATION/EXPORTATION -----

Domiciliation Bancaire : 150/404/2020/4/10/00002/EUR Incoterm : FOB
Financement : CASH Type d'Operation : FONCTIONNEMENT

----- PARTIE FINANCIERE -----

Monnaie	Montant	Taux de change
EUR	44 820,63	161,84060
EUR	7 454,47	
DZD	8 460 233,40	

----- FOURNISSEUR/DECLARANT -----

Fournisseur/Destinataire Reel : COBB ESPANOLA SA MADRID ESPAGNE
Declarant..... : MEZDOR ADEL RUE N=02 CITE TOUILLEB BAR
Agrément..... : 2004/4232

----- PROVENANCE/DESTINATION -----

Type Achat/Vente Pays Prov /Destination
525 ESPAGNE 525 ESPAGNE

----- PARTIE MANIFESTE -----

Manifeste	Date	Nbre.colis	Transport	Poids Brut	Type ded.
13/3319 4	12/12/2020	193	AH2207	759,00	GLOBAL

----- APUREMENT DOMICILIATION -----

Date Le: 2021-10-05 10:58:55.276 Par.....

124 MAD 3846 4974

America 10

124 3846 4974

Shipper Name and Address: /2100 3888 51 0200011239
 COBB ESPANOLA SA.
 C/ TOLEDO,3 28223 POZUELO DE ALARCON MADRID ESPAGNE
 TEL +34 91 889 06 17

Shipper's Account Number: AA 2207

Not Negotiable: AIR ALGERIE
 Air Waybill: 1 PLACE MAURICE AUDIN, ALGIERS, ALGERIA.

Consignee Name and Address: ETABLIS A L'ADRESSE DE LA B A D R B A D R (DGAOI/DCE/SDCD) 1, RUE MUSTAPHA BOUHIRED 16000 ALGER, ALGERIE. POUR LE COMPTE DE L'ORDONNATEUR SARL CHIKH FAB PRO LOCAL N 01 TIRSATINE AZAZGA TIZLOUZOU ALGERIE NIF: 001.915.108.235.562

Consignee's Account Number: AA 2207 / no

It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHER MEANS INCLUDING ROAD OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREOF BY THE SHIPPER AND THE SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA INTERMEDIATE STOPPING PLACES WHICH THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.

Issuing Carrier's Agent Name and City: JUNIOR FREIGHT FORWARDER MADRID

Accounting Information: Doc. Credit Number: 101LCIV203280002
 FRET PAYE
 FACTURE EX104

Agents IATA Code: 78-4-7389/2814 Account No.

Point of Departure (Addr. of First Carrier) and Request Routing: MADRID MAD-ALG

Point of Destination: AEROPORT D'ALGER

Flight Date: AH2207 Flight Date: 11.12.2020

Amount of Insurance: NIL

Insurance: INSURANCE - If carrier offers insurance, and such insurance is requested in accordance with the conditions listed, please amount to be insured in figures in box marked "Amount of Insurance".

Handling Information:
 AIRLINE IS NOT RESPONSIBLE OF MORTALITY CAUSE
 NO SECURE CARGO AVI AVI AVI
 EMERGENCY PHONE +34 630022043 / 618353029

No. of Pieces BOP	Gross Weight	kg	Rate Class	Commodity Item No.	Chargeable Weight	Rate / Charge	Total	Nature and Quality of Goods (inc. Dimensions or Volume)
193	759				759	1.24	941.16	14.139 BABY CHICK (GALLINACEA) PACKING INSTRUCTION 19 12.264 POUSSINS REPRODUCTEURS D'UN JOUR-FEMELLES 1.875 POUSSINS REPRODUCTEURS D'UN JOUR-MALES SOUCHE COBB
193	759						941.16	

Prepaid: 941.16

Weight Charge: Collect

Valuation Charge: Tax

Total Other Charges Due Agent: 0

Total Other Charges Due Carrier: 6513.31

Other Charges:
 CHA: 0
 MYC: 0
 MOA: 6513.31

Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such parts are properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.

JUNIOR FREIGHT FORWARDER AS AGENT OF THE AIR ALGERIE AS CARRIER

Signature of Shipper or His Agent: CESAR FERNANDEZ

Total Prepaid: 7454.47

Total Collect: 0

Currency Conversion Rates: MADRID

Executed on (date): 11.12.2020 at (place):

Signature of Issuing Carrier or His Agent: CESAR FERNANDEZ

RK PLUGS FRANCE SAS
 E REAUMUR
 E L'ASTRALE - S 50009
 PLESSIS ROBINSON CEDEX

Annexe 11

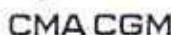
**ORIGINAL
 BILL OF LADING**

VOYAGE NUMBER
OVYP2S1MA
BILL OF LADING NUMBER
MRS0863594

SIAD AUTOMOBILES
 ID COLONEL AHMED ZAIDAT
 AZGA TIZI OUZOU ALGERIE
 115004520957

EXPORT REFERENCES

18300U6110186069128



TY: Carrier not to be responsible for failure to notify

SIAD AUTOMOBILES
 ID COLONEL AHMED ZAIDAT
 AZGA TIZI OUZOU ALGERIE
 115004520957

CARRIER: CMA CGM Société Anonyme au Capital de 234 888 330 Euros
 Head Office: 4, quai d'Arenc - 13002 Marseille - France
 Tel: (33) 4 88 91 90 00 - Fax: (33) 4 88 91 90 95
 562 024 422 R.C.S. Marseille

CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING
		MARSEILLE	THREE (3)
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*
MERCHANT	MARSEILLE	BEJAIA	

NO AND NOS	NO AND KIND	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER	GROSS WEIGHT	TARE	MEASUREMENT
AND SEALS	OF PACKAGES	SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	CARGO		
			KGS	KGS	CBM

28	1 x 20ST	963 CARTONS	7644.000	2190	25.000
75					

SUR 16 PALETTES
 PIECES DETACHEES AUTOS

ON BOARD
 FRET PAYE

1 X 20ST
 963 CARTONS
 SAY NINE HUNDRED SIXTY-THREE CARTONS

Shipped on Board ATLANTIC MERCHANT 29-MAR-2021 CMA CGM Agences
 France SAS As agents for the Carrier

Total: 1 CONTAINER(S) Sheet 1 of 3 7644.000 2190 25.000

ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.

ADDITIONAL CLAUSES

at merchant risk, expenses and responsibility

ation payable by Merchant as per line/port tariff

s, including but not limited to overtime/dragage to stacking area if any, from ship's hold

empties in ship's hold/deck are for Receiver's account.

a Merchant's attention to the fact that as per Algerian national customs regulation n 79-

go shall be auctioned by customs without any notice if Merchant fails to take delivery

no 21 days from the date of discharge.

ose of the present carriage, clause 14(2) shall exclude the application of the

is, 2004.

ion of cargo weight endangers crew, port workers and vessels' safety. Your cargo may

y place and time of carriage and any mis-declaration will expose you to claims for all

damages whatsoever resulting thereof and be subject to freight surcharge.

225. The shipper acknowledges that the Carrier may carry the goods identified in this bill of lading on the deck of any vessel and in taking remittance of this bill of lading the Merchant (including the shipper, the consignee and the holder of the bill of lading, as the case may be) confirms his express acceptance of all the terms and conditions of this bill of lading and expressly confirms his unconditional and irrevocable consent to the possible carriage of the goods on the deck of any vessel.

241. Carrier is not responsible for any omission in regards to article 59 of applicable Algerian budget bill 2009 (published on Algerian bulletin n° 44) and the responsibility remains with the merchant/holder. Any fines, penalties levied against the carrier for non compliance with the above article and/or additional costs, including but not limited to storage, demurrage are for the account of the merchant.

248. As per National Algerian Customs Regulations, a full style name and address has to be indicated in the consignee and/or notify party field of the bill of lading. Failing to provide this information will be subject to a penalty fixed by Customs and borne by the receiver.

251. Demurrage payable by merchant from date of discharge for dry containers. First 15 days are free. From the 16th to the 40th day USD 26 per day per 20 ft and USD 62 per day per 40 ft. From the 41st day to the 60th day USD 48 per day per 20 ft and USD 93 per day per 40 ft. From the 61st day USD 62 per

the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units as stated by the shipper to comprise the cargo specified above for transportation subject to all the terms hereof (including the terms on page one) from the place of receipt or the place of delivery, whichever is applicable, to the port of discharge or the place of delivery, whichever is applicable. Delivery of the Goods will only be made on payment of all Freight and charges (including but not limited to storage, demurrage) and on presentation of this document (duly endorsed) to the Carrier, by or on behalf of the holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (without prejudice to any rule of common law or statutes rendering them binding upon the shipper, holder and carrier) become binding in all respects between the Carrier and Holder as though they had herein or evidenced hereby had been made between them.

Disputes arising between the Carrier and the Merchant in relation with the contract of Carriage evidenced by this Bill of Lading shall exclusively be brought before the Tribunal de Commerce de Marseille or other Court shall have jurisdiction with regards to any such claim or action. Notwithstanding the above, the Carrier is also entitled to bring the claim or action before the Court of the place of destination if the carrier has his registered office.

Three (3) original Bills of Lading, unless otherwise stated above, have been issued, one of which being accomplished, the others to be void.

(OTHER TERMS AND CONDITIONS OF THE CONTRACT ON PAGE ONE)

DATE OF ISSUE MARSEILLE 29 MAR 2021

SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A.
 BY CMA CGM Agences France SAS
 as agents for the carrier CMA CGM S. A.

FOR THE SHIPPER
 VALID ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED
 BILL OF LADING



ORIGINAL BILL OF LADING

VOYAGE NUMBER
0VYP2S1MA
BILL OF LADING NUMBER
MRS0663594

PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING		
		MARSEILLE	THREE (3)		
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*		
GENERIC MERCHANT	MARSEILLE	BEJAIA			
MARKS AND NOS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT

Sheet 2 of 3

ABOVE PARTICULARS DECLAIMED BY SHIPPER, CARRIER NOT RESPONSIBLE.

ADDITIONAL CLAUSES

and USD 124 per day per 40ft. Payment must be done by the merchant within 90 days from date of discharge of containers

but conditions in all Algerian port.

Merchant is responsible for returning any empty container, with interior clean, free of any goods placards, labels or markings, at the designated place, and within 60 days following to release, failing which the container shall be construed as lost. The Merchant shall be liable to the Carrier for any loss or expense whatsoever arising out of the foregoing, including but not limited damages equivalent to the sound market value - or the depreciated value due by the container lessor. The Carrier is entitled to collect a deposit from the Merchant at the time of the container which shall be remitted as security for payment of any sums due to the Carrier, in payment of all detention and demurrage and/or container indemnity as referred above.

Charge payable by merchant from date of discharge for special containers. First 15 days are free up to the 40th day USD 33 per day per 20 ft and USD 66 per day per 40 ft. From the 41st day up to the 60th day USD 51 per day per 20 ft and USD 102 per day per 40 ft. From the 61st day USD 97 per day per 20 ft and USD 134 per day per 40ft. Payment must be done by the merchant within 90 days from

date of discharge of containers

332. New regulation for import of finished products in Algeria : any finished products imported in Algeria and arriving without import license shall not be allowed for discharge/delivery and may ultimately be seized by customs. Merchant shall ensure that proper import licenses are obtained by importers prior releasing the container(s) for export and shall be jointly responsible for all losses, costs and expenses whatsoever - such as but not limited to, duties, taxes, fines, storage, demurrage and additional freight - resulting from the non-compliance with this regulation.

343. In the event that this Bill of Lading is a Paperless Bill of Lading, it shall be governed by the Terms and Conditions available on the CMA CGM website (<http://www.cma-cgm.com/products-services/shipping-guide/bil-clause>) which the Merchant has read and accepted. The delivery of the cargo carried under a Paperless Bill of Lading shall be made to the Consignee after the Paperless Bill of Lading has been surrendered to the Carrier on the eBusiness platform and after payment of any outstanding Freight and charges.

352. Merchant's attention is drawn on the strike currently affecting ports in France. Those events may prevent/delay the gate-in of containers or prevent/delay the loading of the containers on board and Carrier

NO DATE OF ISSUE MARSEILLE 29 MAR 2021

FOR THE SHIPPER
VALID ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED
PORT BILL OF LADING

SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A.
BY CMA CGM Agences France SAS
as agents for the carrier CMA CGM S. A.



ORIGINAL BILL OF LADING

VOYAGE NUMBER
0VYP2S1MA
BILL OF LADING NUMBER
MRS0863594

ARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING		
	MARSEILLE	MARSEILLE	THREE (3)		
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*		
MAHANT	MARSEILLE	BEJAIA			
ID NOS AND SEALS	NO. AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD, STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT

Sheet 3 of 3

ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.

ADDITIONAL CLAUSES

<p>the terms and conditions of clause 10 - Matters Affecting Performance - and that arrif will remain fully applicable. All additional costs, including but not limited to storage ng charges, and all export demurrage charges, shall be for Merchant's account and dring. Carrier shall not be liable for any delay or suspension in the carriage</p> <p>exceptional measures adopted by various governments in relation with the outbreak of 1 the operational constraints resulting thereof, the Merchants are hereby notified that o may be disrupted or delayed. Cargo may not be loaded on the intended vessel and id to the port of destination on any alternative vessel at Carrier's sole discretion.</p> <p>2 of disruption of ports' operations, the cargo may be discharged in an alternative port - subject to availability - be on forwarded to the original intended port of</p> <p>reserve its rights to accomplish the bill of lading in any alternative port. All additional not limited to storage, demurrage, plugging, monitoring at the alternative discharge varding costs, shall be on Merchant's account and payable before delivery and the o liability whatsoever for any loss or damage resulting thereof</p> <p>a strike affecting the port of Bejaia, and in application of the clause 10 of our bill of</p>	<p>lading - matters affecting performance - cargo may be discharged in an alternative port without notice end - subject to availability - be on forwarded to the original intended port of destination. All additional costs, including but not limited to storage and terminal handling charges, all transshipment demurrage at the alternative discharge port, or all extra on forwarding costs, shall be for Merchant's account and payable upon delivery. Carrier shall not be liable for any delay or suspension in the carriage</p> <p>006. The Merchant warrants that the particulars relating to the Goods have been checked and that such particulars are adequate and correct. In case of failure of the Merchant to comply with such warranty, the Carrier shall be entitled to charge the Merchant at any time an amount of USD 2,000 per Container or Goods (for non-containerized cargo) as processing and administrative fees. This fee shall also be applicable in case of discrepancy between the Verified Gross Mass (VGM) sent to the Carrier, or the weight declared to the Carrier (for non-containerized cargo), and the weight declared by the Shipper in his shipping instruction or otherwise weighted during the Carriage.</p>
---	--

DATE OF ISSUE	MARSEILLE	29 MAR 2021	SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A. BY CMA CGM Agences France SAS as agents for the carrier CMA CGM S. A.
THE SHIPPER ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED BILL OF LADING			

NGK SPARK PLUS (FRANCE) S.A.S.
 1 tel. +33 (0) 1 55 60 27 00 / Fax +33 (0) 1 41 10 80 66
 FR49389845793 - RCS Nanterre B 389 845 793 UE / NAF 4531Z / Capital de 2 000 000 Euros

ADRESSE DE LIVRAISON - SHIP TO ADDRESS
 ADRESSE DE FACTURATION - BILL TO ADDRESS

SPA
 ()
 SPA

FACTURE / INVOICE

Facture / Invoice No - Date
 42076958 - 15.02.2021
 N° Bon de Livr / Deliv Note - Date
 81205755 - 15.02.2021
 Code Fact - Livré / BillTo - ShipTo
 70886 - 7001975
 Transporteur / Carrier
 Schenker for NGK France Overseas
 Code Expédition / Delivery Code
 50
 Votre Contact / Contact Person
 Alberta Kamba
 E-mail
 ngk-service-clients@ngkmtk.fr


NGK SPARK PLUS (FRANCE) S.A.S.
 5 AVENUE
 92354 LES LILAS
 SIRET 389 845 793 0005

NGK SPARK PLUS (FRANCE) S.A.S.
 5 AVENUE REAUMUR - CS 50000
 BOULEVARD PLESSEZ ROBINSON CEDEX
 92354 LES LILAS

NIF : 000315004520957

IBAN : FR76 3007 6020 6312 0240 0020 061 BIC : NORDFRPP

FACTURE CONFORME A LA PROFORMA N°90002378 du 19/11/2020



Ligne Line	Référence Article Material Number	Quantité Quantity	UM UM	Prix Unitaire Unit Price	Unité Prix	R1 %	R2 %	PU Net Net UP	Montant HT ex VAT	TVA VAT	Or Or	N° BL Del Note N°	Expéd. le Ship Date	Votre Cde Your Order
10	LMAR6D-J/06 B.Allumage 155 LMAR6D-J Comm. code: 85111000900 COO: JP	1.000	Pce	4,46	1 Pce			4,46	4.460,00	F0	JP	81205755	19.11.2020	SIA-27052019
30	BKR6EK/31 B.Allumage 751 BKR6EK Comm. code: 85111000900 COO: JP Votre réf: BKR6EK/31 - 85111000900	6.600	Pce	0,99	1 Pce			0,99	6.534,00	F0	JP	81205755	19.11.2020	2010131
60	BPR-GAS/01 B.Allumage 055 BPR-GAS Comm. code: 85111000900 COO: JP Votre réf: BPR-GAS/01 - 85111000900	12.419	Pce	0,81	1 Pce			0,81	10.059,39	F0	JP	81205755	19.11.2020	2010131
70	LZKAR7A/01 B.Allumage 055 LZKAR7A Comm. code: 85111000900 COO: JP	40.000	Pce	1,30	1 Pce			1,30	52.090,00	F0	JP	81205755	19.11.2020	2010131

Bank data / Coordonnées bancaires:
 Credit du Nord Paris La Défense, IBAN: FR76 3007 6020 6312 0240 0020 061 BIC: NORDFRPP, compte en EUR / EUR bank account
 The Bank of Tokyo-Mitsubishi Ltd, Paris, IBAN: FR76 4124 9000 0100 0003 2178 278, BIC: BOTNFR33, compte en USD / USD bank account
 at Tokyo-Mitsubishi Ltd, Ltd, Paris, IBAN: FR76 4124 9000 0100 0001 2178 226, BIC: BOTNFR33, compte en JPY / JPY bank account

Line	Reference Article	Material Number	Quantité	UM	Prix Unitaire	Unité	R1 %	R2 %	PU Net	Montant HT	TVA	Or	N° BL	Expéd. le	Votre Cde
			Quantity	UM	Unit Price	Pce	%	%	Net UP	ex VAT	VAT	Or	Del Note N°	Ship Date	Your Order
80	Votre réf: LZKART/A01 - 85111000900														
	BP6HSA/4 B.Allumage 655 BP6GH5	4511	10.000	Pce	0,60	1 Pce			0,60	6.000,00	F0	TH	81205755	19.11.2020	2010131
	Comm. code: 85111000900 COO: TH														
	Votre réf: BP6HSA/4 - 85111000900														
82	CR9EIA-9/19 B.Allumage 459 CR9EIA-9	6269	2.000	Pce	3,80	1 Pce			3,80	7.600,00	F0	JP	81205755	19.11.2020	2 010 140 01CM20
	Comm. code: 85111000900 COO: JP														
84	CR7HSA/05 B.Allumage 658 CR7HSA	4549	100.000	Pce	0,88	1 Pce			0,88	88.000,00	F0	JP	81205755	19.11.2020	2 010 140 01CM20
	Comm. code: 85111000900 COO: JP														
	Votre réf: CR7HSA/05 - 85111000900														
87	CR7E/77 B.Allumage 358 CR7E	4578	2.351	Pce	1,94	1 Pce			1,94	4.560,94	F0	JP	81205755	19.11.2020	2 010 140 01CM20
	Comm. code: 85111000900 COO: JP														
89	CR8E/B3 B.Allumage 358 CR8E	1275	924	Pce	1,92	1 Pce			1,92	1.774,08	F0	JP	81205755	19.11.2020	2 010 140 01CM20
	Comm. code: 85111000900 COO: JP														
91	CR9E/67 B.Allumage 358 CR9E	6263	5.000	Pce	1,94	1 Pce			1,94	9.700,00	F0	JP	81205755	19.11.2020	2 010 140 01CM20
	Comm. code: 85111000900 COO: JP														
93	DPR8EA-9/03 B.Allumage 058 DPR8EA-9	4929	2.000	Pce	0,88	1 Pce			0,88	1.760,00	F0	JP	81205755	19.11.2020	2 010 140 01CM20
	Comm. code: 85111000900 COO: JP														
	Votre réf: DPR8EA-9/03 - 85111000900														
100	LMAR8D-J/08 B.Allumage 155 LMAR8D-J	93444	747	Pce	4,46	1 Pce			4,46	3.331,62	F0	JP	81205755	19.11.2020	2 010 140 01CM20
	Comm. code: 85111000900 COO: JP														
			Total Qté / Qty	183.041					4,46	3.331,62	F0	JP	81205755	19.11.2020	2 010 140 01CM20

Total HT / Ex VAT
 Port / Freight
 TVA / VAT F0
 Total TVA / VAT
 Total TTC / Incl. VAT

195.780,03 EUR
 1.380,00 EUR
 0,00 EUR
 0,03 EUR
 197.160,03 EUR

Unité de mesures: Pce=Pièce

PROVENANCE PRODUITS ALLEMAGNE

963 colis sur 16 palettes

(Signature)

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL
DOMICILIATION IMPORT
 15 | 04 | 04 | 2021 | ^ | 10 | 00001 | 00001
 AZAZGA LE, 04/02/2021
 AZAZGA 874

Bank data / Coordonnées bancaires:
 Credit du Nord Paris La Défense, IBAN: FR24 3007 6121 6317 0240 0030 961, BIC: NORDFR33, compte en EUR / EUR bank account
 The Bank of Tokyo-Mitsubishi DF, Ltd. Paris, IBAN: FR76 4124 0000 0100 0003 2178 278, BIC: BOTHPR33, compte en USD / USD bank account
 The Bank of Tokyo-Mitsubishi DF, Ltd. Paris, IBAN: FR76 4124 0000 0100 0003 2178 278, BIC: BOTHPR33, compte en JPY / JPY bank account



Devise / Currency

EUR

Paiement / Payment

Remise doc 45j date expédition 01.04.2021 197.160,03 EUR

Incoterm

CFR BEJAJA

Poids Brut / Gross Weight 7.644 KG f
Poids Net / Net Weight 6.405,25 KG

Vente Extra-territoriale

Attention, il figure sur nos Conditions Générales de Ventes une clause de réserve de propriété / Attention, it is reproduced on our General Sales Conditions a clause of reserve of property. Conformément à nos CGV une pénalité forfaitaire de 40 Euros sera due à NGK pour tout paiement intervenu après la date d'échéance. Accordingly to our General Sales Conditions, a 40 Euro fixed penalty will be due to NGK for any delayed payment. TVA acquittée sur les débits.

Bank data / Coordonnées bancaires :

Credit du Nord Paris La Defense, BSAN, FR75 3007 0200 4312 0240 0200 0641 580, N°102328994, compte en EUR / EUR bank account
The Bank of Tokyo-Mitsubishi DF-L, Ltd Paris, BSAN, FR75 4124 9003 0100 0003 2178 2781 580, BIC: BOTKFR33, compte en USD / USD bank account
of Tokyo-Mitsubishi DF-L, Ltd Paris, BSAN, FR75 4124 9003 0100 0001 2178 2336 580, BIC: BOTKFR33, compte en JPY / JPY bank account

PRELEVEMENT DE DEVISES

Instruction N° 824 (Art 33 à 66)

Annexe : 15

GUICHET DE LA BANQUE DOMICILIATRICE
(Nom et adresse)

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

000315004 52 0957

ule 4

DONNEUR D'ORDRE

SPA ETS SIAD AUTOMOBILES
BD Ahmed Zaidat Azazga T-O
pour son compte (1) Nationalité : Algérienne
pour le compte de (1) résident (1)
non résident (1)

DE L'OPERATION

ce au répertoire de codification : 8511100000

Objet : Achat de marchandises
Pays d'origine des marchandises : ALLEMAGNE

Conditions d'expédition : FOB C.A.F F.D.D (Franco destination dédouané)

avant expédition (à compte autorisé)

du dossier de domiciliation : 15 04 04 2021 1 10 00001 EUR
du 04/02/2021

préciser la nature de l'opération : « NGK SPARK PLUGS »
Revente en l'état

I : Autres réglemens (sauf annulations de cessions antérieures)

identité du créancier étranger :

signature de l'opération :

III : Annulations de cessions antérieures

identité du débiteur étranger initial :

nationalité des marchandises :

opération initiale de cession :

E Coûre Reservé à la Banque Centrale d'Algérie

1

2

3

4

D Bordereau N° 32
N° de la formule 06

C EXECUTION DE L'ORDRE

1. Date du prélèvement sur le marché

2. Désignation de la devise
EUR

3. Cours Appliqué

Montant du PRELEVEMENT sur le Marché

197 160,03



Cachet et numéro d'immatriculation de l'intermédiaire agréé :



15 04 04
SADR BGK017SBOC
Bureau BACK OFFICE
Service Coopération / Contrôle

mentions inscrites.
à la Banque Centrale d'Algérie.

CA 1997

DU NORD
E FR
len to Receiver Information
OURREF:RD2020.520.218810.05.21
NR REF:756PFE0184108304
Message Trailer

TOUNSI Lamine
Sous-Directeur des Opérations
Documentaires

Network Report
Date: 11/05/21 13:05:17
SWIFT Interface
SYSTEM
2204020333218572734# 1177:210*1110017(45) 03(1)

Annexe : "15"

DOCUMENT EQUIVALENT AU DOCUMENT DOUANIER (EXEMPLAIRE BANQUE)

NATURE DE L'OPERATION

Port d'origine : BEJAIA PORT
Code douanier : 1000 IMPORTATION DEF
Date/heure : 2021-04-25 15:29
Nbre.art : 0011
N° de Déclaration : 2021-06751

IMPORTATEUR/EXPORTATEUR

Nom de l'Importateur/Exportateur Reel : SPA
Colonel Amirouche Route 16000
N° d'Identifiant fiscal : 000915004520957 00000

CADRE IMPORTATION/EXPORTATION

Code de Transaction Bancaire : 150/404/2021/1/10/00001/EUR
Type de Transaction : CASH
Type d'Operation : REVENTE EN ETAT
Incoterms : CFR

PARTIE FINANCIERE

	Monnaie	Montant	Taux de change
Montant	EUR	197 160,03	159,44030
Montant	DZD	36 812,19	
Frais			
Montant en DA	DZD	31 472 066,40	

FOURNISSEUR/DECLARANT

Nom de l'Importateur/Destinataire Reel : NGK SPARK PLUGS (FRANCE) 992354 LE PLESSIS-ROBINSON CEDEX
Code de Transaction Bancaire : SNC TRANSIT IDRESRAMPE DU PORT/ BEJAIA
N° de Déclaration : 1991/122

PROVENANCE/DESTINATION

Statut/Vente	Pays Prov / Destination
Importation	532 FRANCE

PARTIE MANIFESTE

Code Manifeste	Date	Nbre.colis	Transport	Poids Brut	Type ded.
147	04/04/2021	963	ATLANTIC M	7644,00	GLOBAL

APUREMENT DOMICILIATION

Date : 2021-05-16 13:42:12.503

Par :

Table des matières

Section 01 : La compréhension du commerce extérieur	3
1.1. Introduction	3
1.2. Notions générales	3
1.2.1. Le mot commerce extérieur	3
1.2.1.1. Etymologie	3
1.2.1.2. Le commerce	4
1.2.1.3. Extérieur	4
1.2.2. Définition	4
1.2.3. Le solde commercial	4
1.2.3.1. Exemple de la France	4
1.2.4. La balance des paiements	5
1.2.4.1. Les soldes tirés de la balance des paiements	5
1.2.4.2. Les soldes tirés de la position extérieure	6
1.3. L'évolutions des échanges mondiaux	6
1.3.1. L'envolée des échanges	6
1.3.1.1. L'internationalisation	6
1.3.1.2. La transnationalisation	6
1.3.1.3. La globalisation	6
1.3.2. Une mutation dans la composition des échanges	6
1.3.2.1. La régression des produits primaires	6
1.3.2.2. La montée des services (surtout commerciaux)	7
1.3.2.3. L'explosion des flux de capitaux	7
1.3.2.4. L'importance croissante du commerce intrabranche	7
1.3.3. Le bouleversement des hiérarchies	7

Table des matières

1.3.3.1. L'évolution des rapports Nord/Sud.....	7
1.3.3.2. La tripolarisation	7
1.3.4. L'influence croissante des firmes multinationales (FMN)	7
1.3.4.1. Évolution	7
1.3.4.2. Répartition	7
1.3.4.3. Portée	8
1.4. Les indicateurs relatifs au commerce extérieur, international.....	8
1.4.1. La compétitivité	8
1.4.2. Les Pôles de compétitivité	9
1.4.3. Dévaluation	9
1.4.3.1 Price maker/Price taker	11
1.4.4. La division internationale du travail (DIT)	12
1.4.5. Les importations et les exportations	12
1.4.5.1. Les importations	12
1.4.5.2 Les exportations	13
1.4.6. L'échange inégale	13
1.4.7. L'échange international.....	13
1.5. Connaître les théories de l'échange international.....	14
1.5.1. Les thèses des libre-échangistes	14
1.5.1.1. Le principe	14
1.5.1.2. Résumé des arguments	14
1.5.2. Les thèses protectionnistes	14
1.5.2.1. Principe	14
1.5.2.2. La thèse de List	15

Table des matières

1.5.2.3. Résumé des arguments	15
1.5.2.4. Les théories récentes	15
1.5.2. Les théories de l'échange international	16
1.5.2.1. Avantage (absolu, comparatif)	16
1.5.3. Hecksher-ohlin- samuelson (theorem hos)	17
1.5.4. MUNDELL	18
1.5.5. KRUGMAN (Paul R.)	18
1.5.6. Libre-échange (Théorie du)	19
1.5.7. Cycle de vie des produits (théorie du)	20
Section 02 : Le cadre des échanges commerciaux	20
2.1. DU GATT À L'OMC	20
2.1.1. En 1948, le GATT (General Agreement on Tariff and Trade)	20
2.1.2. En 1995, l'OMC	20
2.1.2.1. Organisation Mondiale Du Commerce (OMC)	22
2.1.3. La multiplication des antennes régionales	23
2.1.3.1. Les différents types d'accords	23
2.1.3.2. Les différentes zones commerciales	24
2.1.3.3. Comment interpréter ce mouvement ?	24
2.1.4. Fonds monétaire international (FMI)	24
2.1.5. BANQUE MONDIALE (BIRD : Banque internationale pour la reconstruction et le développement)	25
2.1.6. BERD (Banque européenne de reconstruction et de développement)	27
2.1.7. Les autres organisations institutionnelles du commerce international	27
2.1.7.1 AID (Association internationale pour le développement)	27
2.1.7.2. Société financière internationale (IFC)	28

Table des matières

2.1.7.3. Le Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI)	28
2.1.7.4. L'Agence multilatérale de garantie des investissements (MIGA)	28
2.2. La Chambre de Commerce international (CCI)	28
2.2.1. Les services de la Chambre du Commerce Internationale	29
2.3. Les contrats commerciaux internationaux	29
2.3.1. La Convention des Nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (CVIM)	31
2.3.2. La contraction d'un contrat de commerce international	31
2.3.2.1. Transfert de propriété et de risques	31
2.3.2.2. Les principales clauses du contrat commercial	32
2.3.2.3. Les clauses générales	32
2.3.2.4. Des éléments techniques et commerciaux définissent	32
2.3.2.5. Des clauses financières	32
2.3.2.6. Clause de force majeure	33
2.3.2.7. Clause de résiliation	34
2.4. Les incoterms	34
2.4.1. Définitions des Incoterms.....	34
2.4.2. La classification des INCOTERMS	35
2.4.3. Rôles des Incoterms	37
2.4.3. Le choix des incoterms	37
2.4.4. Les limite des Incoterms	37
2.5. Les documents usuels du commerce extérieur	37
2.5.1. Les documents de prix	38
2.5.1.1. La facture pro forma.....	38

Table des matières

2.5.1.2. La facture définitive (commerciale)	38
2.5.1.3. La facture consulaire	38
2.5.1.4. La note de frais	38
2.5.2. Les documents de transport	38
2.5.2.1. Le connaissement maritime (bill of lading)	38
2.5.2.2. La lettre de transport aérien (air way bill)	39
2.5.2.3. La lettre de transport routier (truck waybil) LTR	39
2.5.2.4. Duplicata de Lettre de Voiture Internationale DLVI (rail way billI)	39
2.5.2.5. Récépissé postal (bulletin d'expédition)	39
2.5.2.6. Document de transport combiné FIATA (multimodal)	40
2.5.3. Document d'assurance	40
2.5.3.1. La police d'assurance	40
2.5.3.2. Les certificats d'assurance	40
2.5.3.3. L'avenant d'assurance	40
2.5.4. Les documents douaniers	40
2.5.5. Les documents annexes	40
2.5.5.1. Le certificat d'origine	41
2.5.5.2. La note ou certificat de poids	41
2.5.5.3. La liste de colisage	41
2.5.5.4. Le certificat sanitaire	41
2.5.5.5. Le certificat d'analyse	41
2.3.5.6. Le certificat phytosanitaire.....	41
Section 03 : La domiciliation bancaire	41
3.1. Définition de la domiciliation bancaire	41

Table des matières

3.1.1. La domiciliation des importations	42
3.1.1.1. Principe de la domiciliation des importations	43
3.1.1.2. Procédure de domiciliation des importations	43
3.1.1.3. La tenue de répertoire	44
3.1.1.4. L'attribution du numéro de domiciliation	44
3.1.2. La domiciliation des exportations	45
3.1.2.1. L'ouverture d'un dossier de domiciliation export	46
3.1.2.2. Gestion du dossier de domiciliation	47
3.1.2.3. Apurement de la domiciliation	47
Conclusion	48
 Chapitre 02 : les techniques, garanties et risques du financement du commerce international	
Introduction	49
 Section 01 : Les techniques de paiement non documentaires de règlement	
49	
1.1. Encaissement directe (simple)	49
1.1.1 Les avantages et les inconvénients de l'encaissement simple	50
1.2. Le contre remboursement (Cash on delivery)	50
1.2.1. Mécanisme de contre remboursement	51
1.2.3. Les avantages et les inconvénients du contre remboursement	51
1.3 Le compte à l'étranger	52
 Section 02 : la présentation de la technique du crédit documentaire et la technique de la remise documentaire	
52	
2.1. Le crédit documentaire (Credoc)	52
2.1.1. Définition	52
2.1.2. Les intervenants du crédit documentaire	53

Table des matières

2.1.3. Formes du crédit documentaire	54
2.1.4 Les objectifs de crédit documentaire	59
2.1.5 Mécanisme de déroulement d'un de crédit documentaire	60
2.1.5.1. Mécanisme	60
2.1.5.2. Déroulement	60
2.1.6. Avantages et inconvénients des crédits documentaires	61
2.2 La remise documentaire	62
2.2.1. Définition	62
2.2. Les intervenants de la remise documentaire	63
2.3 Formes de réalisation	64
2.4. Objectif de la remise documentaire	65
2.5. Fonctionnement et déroulement de la remise documentaire	65
2.6. Déroulement de la remise documentaire	66
2.7. Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire	69
Section 3 : les risques et les garanties bancaire	70
3.1. Définition d'un risque	70
3.2. Le risque de non-paiement	70
3. 1.1 Définition du risque de non- paiement	70
3.2.2. Identification du risque	70
3.3-Le risque de change	71
3.3.1. Définition	71
3.3.2. La position de change	72
3.3.3. La naissance du risque de change	72
3.4. Les risques liés au financement du commerce extérieur	73

Table des matières

3.4.1. Les risques liés au financement des importations	73
3.4.1.1. Les risques associés à la remis documentaire	73
3.4.1.2 Les risques associés au crédit documentaire	73
3.5. Les risques liés au financement des exportations.....	75
3.5.1. Les risques associés au crédit fournisseur.....	75
3.5.2. Les risques associés au crédit fournisseur	75
4. Garanties bancaires	76
4.1. Définition et conditions de la garantie	76
Conditions des garanties bancaires	77
4.3. La mise en place des garanties bancaires internationales.....	77
4.3.1. Les intervenants.....	77
4.3.2. Contenu de la garantie	78
4.3.3. Les modes d'émission	79
4.4 Les différents types de garanties	80
4.4.1. La garantie de soumission : (BID BOND)	81
4.4.2. La garantie de restitution d'avance (Avance payement)	81
4.4.3. Garantie de bonne exécution ou de bonne fin (performance bond)	82
4.4.4. La garantie d'admission temporaire	82
4.4.5. La garantie de retenue de garantie ou de dispense de retenu de garantie (rétention money garante)	83
4.4.6. La lettre de crédit « stand-by »	83
4.5. Les avantages d'une garantie bancaire.....	83
4.6. Les inconvénients de la garantie bancaire	84
4.7. L'assurance contre les risques dans le commerce extérieur.....	84
4.7.1. L'assurance des risques liés au transport des marchandises	85

Table des matières

4.7.1.1. La police d'assurance	85
4.7.1.2. La police en voyage	85
4.7.1.3. La police à alimenter	85
4.7.1.4. La police d'abonnement	85
4.8. L'assurance en transport maritime	85
3.8.1. La garantie tous risque	86
3.8.2. La garantie franche d'avaries particulières (FAP)	86
3.9. L'assurance en transport terrestre et aérien	86
3.9.1. Garantie tous risque	86
3.9.2. La garantie des accidents caractérisés	86
Conclusion	87
Chapitre 03 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire dans une opération d'importation cas de la BARD agence n°571 Azazga	
Introduction	88
Section 1 : Présentation générale de l'organisme d'accueil	88
1.1 Historique et évolution de la BADR	89
1.1.1 Historique de la BADR	89
1.1.2 Evolution de la BADR	89
1.2 Organisation de la BADR	92
1.3. Organigramme général de la BADR	93
1.4 Présentation de l'agence BADR 571 AZAZGA	94
1.5 L'organisation de l'agence 571 AZAZGA	94
Section 2 : Déroulement de crédit documentaire et la remise documentaire	99
2.1. Déroulement du documentaire au niveau BADR Agence N°571	100
2.1.1 Présentation du cas	100

Table des matières

2.1.2 L'ouverture du dossier de domiciliation	101
2.1.2.1. L'attribution d'un numéro de domiciliation	101
2.1.3. L'ouverture du crédit documentaire	102
2.1.3.1. Les commissions liées à l'ouverture d'un crédit documentaire	104
2.1.4. Réception des messages transmis par le service SWIFT et réalisation du crédit documentaire	104
2.1.5. La réalisation physique.....	105
2.1.6. Le règlement	105
2.1.6.1. L'apurement du dossier	105
2.1.6.2. Vérification du montant	106
2.2. Déroulement d'une opération d'importation par remise documentaire	106
2.2.1. Présentation du cas d'une remise documentaire.....	106
2.2.3. L'ouverture du dossier de domiciliation	107
2.2.2.1. La constitution de la commission de domiciliation	107
2.2.3. Expédition de la marchandise et l'envoi des documents.....	107
2.2.4. Les commissions liées à remise documentaire.....	108
2.2.5. Le règlement	108
2.2.6. L'apurement du dossier	108
2.2.7 Vérification du montant	109
Section 03 : Etude comparative entre une remise documentaire et un crédit documentaire	109
3.1. Comparaison des commissions du crédit documentaire et remise documentaire	113
3.2. Comparaison des différents intervenants et composants pour la remise documentaire et le crédit documentaire	114
3.3. Synthèse des résultats comparatifs	115

Table des matières

3.4. Avantages inconvénients des deux techniques.....	116
Conclusion.....	117
Conclusion générale	118

Bibliographie

Tables des matières

Annexes

Table des matières

Table des matières
