

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE



MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR
ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE



UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET
DES SCIENCES DE GESTION

DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALE

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de master

Spécialité : Finance et Commerce International

Thème

**Le montage financier d'une opération d'importation
Cas : BNA**

Agence de Tizi-Ouzou n°583.

Présenté par :

Kebaili Malha

Sadoun Samir

Encadré par:

MrAkkoul Jugurta

Membres de jury :

Président :Mme Djellout Fatima, Maitre Assistant UMMTO

Examineur :Mr Oualikene Selim, Maitre de conférences UMMTO

Rapporteur : Mr Akkoul Jugurta, Maitre de Conférences UMMTO

Promotion 2022/2023

Remerciement

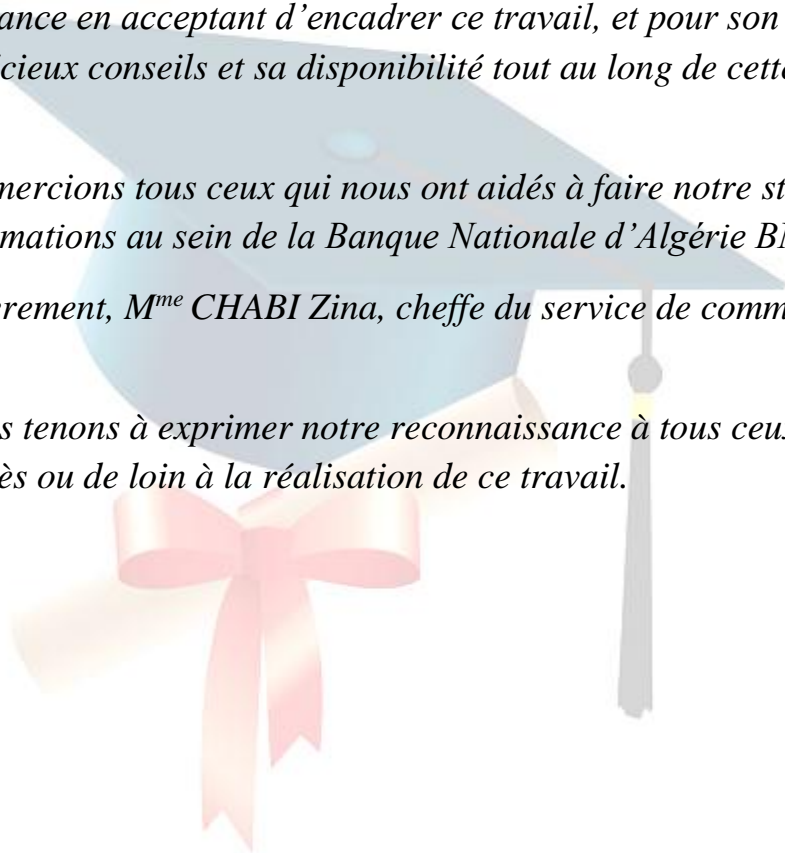
Nous tenons à adresser mille mercis à nos familles et plus particulièrement à mes chers parents, pour leurs marges d'affection et le soutien constant dont ils ont fait preuve tout au long de cette recherche.

*Nous remercions iront à notre promoteur **Mr AKKOUL**, qui nous a accordé sa confiance en acceptant d'encadrer ce travail, et pour son soutien constant, ses précieux conseils et sa disponibilité tout au long de cette recherche.*

Nous remercions tous ceux qui nous ont aidés à faire notre stage et à obtenir des informations au sein de la Banque Nationale d'Algérie BNA.

Particulièrement, M^{me} CHABI Zina, cheffe du service de commerce extérieur.

Enfin, nous tenons à exprimer notre reconnaissance à tous ceux ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.



Dédicaces

Je dédier ce modeste travail :

Aux deux êtres qui comptent le plus à mes yeux, ceux qui m'ont toujours soutenu dans les moments difficiles de ma vie, à mes parents que je ne remercierai jamais assez.

A mes frères : Redouane et Toufik

A mes deux sœurs : Fariza et Nabila

A ma petite nièce : Alice

A toute ma famille

A mon encadreur M^R AKKOUL JUGURTA

A mes amis et plus particulièrement : Malika et Malika

A mon binôme : SADOUN SAMIR

MALHA

Je dédie ce travail :

A mon père, mon exemple éternel, mon soutien moral, ma source de joie et bonheur, celui qui s'est toujours sacrifié pour me voir réussir, que dieu te garde pour nous.

A ma mère que j'adore, la lumière de mes jours la source de mes efforts, la flamme de mon cœur, ma vie et mon bonheur, que dieu leur procure bonne santé et longue vie. Et j'espère que vous serez toujours fière de moi.

A mes frères et mes sœurs pour leur encouragement permanent et leur soutien moral.

A tiens a remercie énormément et a exprimer ma profonde gratitude a mon encadreur Mr AKOUL JUGURTA, d'avoir dirigé et suivie de près cette étude « MR AKOUL veuillez recevoir, l'expression ma respectueuse considération et ma profonde admiration pour toutes vos qualités scientifique et humains.

A ma binôme KEBAILI MALHA.

SAMIR

Liste des illustrations

Liste des illustrations

Liste des tableaux

Tableau n°1 : Tableau récapitulatif des incoterms.....	20
Tableau n°2 : Les avantages et les inconvénients de la lettre de change.	36
Tableau n°3 : Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire.....	45
Tableau n°4 : La griffe de domiciliation.....	77

Liste des illustrations

La liste des figures

Figure n°1 : Le circuit des traitements des chèques étrangers	29
Figure n°2 : Le circuit du virement bancaire.....	32
Figure n°3 : Le circuit de la lettre de change	36
Figure n°4 : Déroulement contre remboursement.....	41
Figure n°5 : Déroulement de la remise documentaire.....	44
Figure n°6 : L'organigramme de la BNA	70

Liste des illustrations

Les schémas

Schémas n°1 : Opération d'ouverture du crédit documentaire.....	50
Schémas n°2 : Crédit documentaire réalisable par paiement à vue.....	51
Schémas n°3 : Crédit documentaire réalisable par acceptation.....	52

Liste des abréviations

Liste des abréviations

AGP : Autorisation d'Importation Globale.

BADR : Banque de l'Agriculture de Développement Rural.

BNA : Banque Nationale d'Algérie.

CCI : Chambre de Commerce International.

CFR: Cost and Freight.

CI : Commerce International.

CIF: Cost Insurance Freight.

CIP: Carriage and Insurance Paid to.

CMR : Convention de Marchandise par Route.

CPT: Carriage Paid To.

Crédoc : Crédit Documentaire.

DA : Dinar Algérien.

DAF: Delivered At Frontier.

DAP: Delivered At Place.

DAT: Delivered At Terminal.

DDP: Delivered Duty Paid.

DDP: Delivered Duty Paid.

DDU: Delivered Duty Unpaid.

Delta V8 : Système de Gestion de la BNA.

DEQ: Delivered Ex Quay.

DES: Delivered Ex Ship.

DPU: Delivered At Place Unloaded.

EUR : Euro.

EXW: Ex Works.

FAS: Free On Board.

FCA: Free Carrier.

FDI : Direct Foreign Investment.

FMI : Fonds Monétaire International.

IGP : Initiative Globale.

INCOTERMS: International Commerce Terms

Liste des abréviations

L/C: Lettre de crédit.

LTA: Lettre de Transport Aérien.

MT : Message Type.

NIF : Numéro d'Identification Fiscale.

PIB : Produit Intérieur Brut.

RUU : Règles et Usances Uniformes.

Swift: Society of World Wide Inter Bank Financial Telecommunication.

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée.

USD : Dollar Américain.

Sommaire

Sommaire

Introduction générale.	01
-------------------------------------	-----------

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

Introduction	06
Section 1 : Evolution du commerce extérieur	7
Section 2 : Les théories du commerce extérieur	11
Section 03: Les incoterms	16
Conclusion...	22

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiements à l'international

Introduction	24
Section 1 : Les instruments de paiements à l'international	25
Section 02 : Les Techniques de paiement non documentaire et documentaire à l'international	40
Section03 : Les risques et les garanties liées au commerce extérieur	55
Conclusion	62

Chapitre III : Etude de cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de l'agence Tizi-Ouzou (583)

Section 01 : présentation de la Banque National d'Algérie «BNA»	64
Section 02 : Mode d'organisation de la BNA69
Section 03 : le montage du dossier d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de de la BNA agence Tizi-Ouzou (583)	71
Conclusion générale	83

Introduction générale

Introduction générale

Le commerce extérieur est né du besoin, ressenti par les hommes, de faire des échanges au delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses, en raison de la diversité dans la répartition des richesses. Il s'agissait quelquefois d'une question de survie. En effet, des ressources nécessaires à l'économie de certains pays, des biens indispensables parfois pour une stabilité sociale, mais non disponibles sur place, devaient être acheminés en provenance d'autres pays.

« Le commerce international est devenu une variable importante dans le monde économique contemporain, il manifeste la complémentarité et l'imbrication des producteurs et des consommateurs des différents pays et il affecte l'autonomie des politiques économiques».¹

Le développement des échanges internationaux et l'éloignement géographique a provoqué un accroissement des risques pour l'importateur ainsi que pour l'exportateur, ces risques sont liés aux conditions de financement des importations, à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées des exportations, Pour faire face et limiter ces risques et établir une sécurité maximale pour les transactions commerciales, divers modes de paiement internationaux ont été mis en place.

L'évolution ne s'arrête pas là, puisque le monde a connu la naissance des banques qui sont par définition des intermédiaires en qualité d'établissements privé ou public qui facilitent les paiements des particuliers et des entreprises, avancent et reçoivent des fonds, et gèrent des moyens de paiement. Et pour appliquer sa politique monétaire et gérer ce commerce hors frontières, il doit y avoir des instruments ou des techniques.

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

Les banques ont créé cet instrument qui le crédit documentaire (Credoc) ou bien lettre de crédit (L/C) au début du XIX siècle dans le but de satisfaire les exigences du vendeur et de son acheteur. L'intérêt du vendeur c'est d'être payé avant l'expédition de la marchandise, celui de l'acheteur c'est de mettre possession à sa marchandise commandée dans les délais et conditions contractuels. La technique du crédit documentaire permet de satisfaire ces deux

¹ 1MICHEL RAINELLI, le commerce international, 9ème édition-paris : la découverte, 2003 p 04

Introduction générale

exigences.

L'Algérie dans l'article 69 de la loi de finance complémentaire, a imposé le crédit documentaire comme le seul moyen de paiement des importations, l'objectif du gouvernement c'est d'apporter une traçabilité sur les échanges et freiner le volume des importations en particulier, vu qu'elles ont progressées avec un taux élevé durant les dernières années.

L'objectif de notre travail consiste à mettre en exergue les différentes techniques de paiement et de financement du commerce international proposé par les banques algériennes notamment le crédit documentaire, à travers l'étude d'un cas pratique qui est celui de la Banque National d'Algérie. Pour ce faire nous tenterons de répondre à la problématique suivante :

Comment la BNA procède-t-elle à la réalisation d'une opération d'importation par le crédit documentaire et Quelles sont les mesures prises par cette dernière pour minimiser les risques associés aux transactions internationales ?

A partir de cette question principale, d'autres sous questions peuvent être posées :

- Quels sont les techniques de paiement du commerce international offertes par les Banques Algériennes ?
- Quels sont les principaux risques à prendre en compte dans les opérations de commerce extérieur ?
- Comment la Banque BNA procède-elle à la réalisation d'une opération d'importation par crédit documentaire ?

Donc nous allons proposer les hypothèses suivantes :

- Le crédit documentaire est un instrument de règlement et un élément de confort, il procure une sécurité optimale pour l'importateur ainsi qu'à l'exportateur.
- Le choix du crédit documentaire comme solution pertinente entre les parties contractuelles (importateur et exportateur).

L'objectif du travail :

Notre travail vise à :

Introduction générale

- Analyser le déroulement d'une opération d'importation au sein de la BNA De TIZI OUZO.

La démarche méthodologique

En premier lieu, une partie théorique qui a été inspiré du document « Méthodologie de recherche documentaire ». La démarche suivie se résume en une recherche bibliographique et une collecte d'informations sur différents outils de recherche (ouvrages, mémoires, documentation interne de la BNA, et sites web, etc.), que nous avons organisé et pour lesquelles nous avons établi par la suite une bibliographie.

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

Le premier chapitre intitulé approches théoriques sur le commerce extérieur, il est subdivisé en trois sections :

- _ L'évolution du commerce extérieur.
- _ Les théories du commerce extérieur.
- _ Les incoterms.

Le deuxième chapitre intitulé les instruments et les techniques de paiement à l'international, il est subdivisé en trois sections :

- _ Les instruments de paiement.
- _ Les techniques de paiement.
- _ Les risques et les garanties.

Le troisième chapitre présente le cas pratique sur l'opération d'importation par le crédit documentaire au sein de la BNA agence(583), il est subdivisé en trois sections :

- _ La présentation de la BNA.
- _ Le mode d'organisation de la BNA.
- _ Le déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein de la BNA, agence(583) de Tizi-Ouzou.

Chapitre I :
Approches théoriques
sur le commerce
extérieur

Introduction

Le commerce extérieur peut être considéré comme l'ensemble des échanges entre un pays et l'ensemble de ses partenaires extérieurs ou bien c'est l'ensemble des transactions commerciales entre les différentes nations du monde. Il s'agit ici d'un aspect plus dynamique dans ce sens que tout ce qui est produit quelque part est vendu et consommé ailleurs.

Dans ce chapitre nous allons nous intéresser dans la première section sur l'évolution du commerce extérieur puis dans la deuxième section sur les théories du commerce extérieur et enfin la troisième section sur les incoterms.

Section 01 : L'évolution du commerce extérieur**I. L'évolution du commerce extérieur****1.1. Définition du commerce extérieur**

*« Le commerce international est un ensemble des échanges de biens et services entre les nations, il permet à un pays de consommer plus que ce qu'il produit avec ressources propres et d'élargir ses débouchés afin d'écouler sa production ».*¹

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

Autrement dit : *« le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) et de services entre les espaces économiques nationaux. Les services sont pris en compte dans la mesure où leur part progresse rapidement dans les échanges internationaux (surtout le transport, le tourisme et les services aux entreprises) »*²

1.2 Evolution du commerce extérieur**Introduction :**

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

1.2.1 Monopole de l'Etat sur le commerce international 1973/1987

Depuis 1974, le monopole de l'État sur le commerce international a été confirmé et les importations sont incluses dans l'Initiative Globale (IGP), dont la mise en œuvre se fait à travers l'Autorisation d'Importations Globales (AGI) qui a été Gouvernement afin de mettre en œuvre des contrôles à l'importation dans le cadre du programme.

1.2.2 Allègement du monopole de l'Etat sur le commerce international 1988/1990

La loi n°28/29 du 25 juillet 1988 relative à l'exercice du monopole de l'État sur le commerce international prévoit que l'importation de biens et services est programmée Dans le

¹ Jacquet (Jean-Michel) et Delbecq (Philippe) « Droit du commerce international » Edition Dollaz, collection ! CoursDolloz, Paris 2000.

² M. PatrikA. Messertin « le commerce international » Thémis 1er Edition, Paris 1.

cadre des schémas généraux du commerce international, principalement au travers de préférences accordées à des entreprises ou à des organismes publics et à des groupes d'intérêt. Durant cette période, la monnaie fut instituée au profit des entreprises publiques, remplaçant les autorisations d'importations.³

1.2.3 Les réformes et ses conséquences sur le commerce extérieur 1991/2002 :

En 1991, afin de passer à une économie de marché, le gouvernement a obtenu un crédit du Fonds monétaire international(FMI), dans le cadre du programme d'ajustement structurel qu'il a mis en œuvre, au cours duquel Le dinar a perdu 20% de sa valeur et les députés ont approuvé à une écrasante majorité une nouvelle loi sur les hydrocarbures qui autorise les sociétés étrangères à prendre des participations dans les compagnies pétrolières. Les gisements algériens ont une teneur maximale de 49%.

En 1992, la mise en place d'une économie de guerre marquée par l'austérité a conduit à un rationnement monétaire qui a restreint les importations et accru le contrôle gouvernemental sur le cycle économique.

En 1993, l'Algérie a fait de la restructuration de sa dette extérieure son objectif premier (le remboursement de la dette représentait environ 75 % des recettes d'exportation). En décembre de la même année, les négociations avec le Fonds monétaire international ont pris fin en raison de désaccords et le gouvernement a annoncé son soutien à la diversification des exportations. En 1994, l'Algérie a signé un accord de crédit stand-by avec le FMI, acceptant les conditions fixées par ce dernier et respectant le plan d'ajustement structurel, et le dinar

³ 4HAMED HAYAT, Op.cit, Pp 06-07

été dévalué de 40 %. La même année, l'Algérie obtient un accord du Club de Paris pour rééchelonnement une partie de sa dette publique, qui s'élève à 16 milliards de dollars.

En 1995, l'Algérie a obtenu un rééchelonnement de 3,2 milliards de dollars de dette auprès des banques, en signant un deuxième accord avec le FMI, dit "facilité élargie" de délai de trois ans, qui tenait compte des efforts déployés: prix et commerce extérieur, disparition des déficits budgétaires, la privatisation des entreprises publiques et l'ouverture aux entreprises étrangères sont autant de promesses de revenus dans les années à venir⁴.

L'année 1996 a été marquée par la hausse des prix du pétrole et la mise en service du gazoduc « Transmed », qui relie l'Algérie à l'Espagne via le Maroc. En 1997, l'augmentation des exportations d'hydrocarbures et le ralentissement des importations contribuent à l'amélioration des comptes publics.

En 1998, l'industrie des hydrocarbures a été durement touchée par la chute des prix du pétrole en fin d'année, qui a accru les prévisions de déficit public et soulevé des questions sur la fragilité de l'équilibre budgétaire du pays. Les privatisations ont continué de s'accompagner d'une hausse du chômage (en raison de la lenteur du rythme de la privatisation⁵).

En 1999, La forte hausse des prix du pétrole a eu notamment un impact sur la balance des paiements, les réserves de change ou le poids du service de la dette, mais cette hausse n'a pas résolu les problèmes structurels du pays, tels que le chômage ou la pauvreté de la production industrielle.

En 2000, alors que les prix du pétrole restaient élevés, le gouvernement envisageait une reprise économique modérée et créait un fonds de régulation visant à réduire l'impact des fluctuations des prix des hydrocarbures.

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

⁴Une gestion rigoureuse

⁵ Augmentation de la période de remboursement de la dette extérieur

En 2002, la balance commerciale affiche toujours un solde positif et la dette du pays est en nette réduction⁶.

En 2020, les échanges commerciaux de l'Algérie avec ses partenaires internationaux s'élevaient à 58 Mds USD (-26% vs 2019) :

Les exportations algériennes ont logiquement suivi la baisse du cours des hydrocarbures, pour atteindre 23,9 Mds USD en 2020, soit une baisse de 33% sur un an. En 2020, le prix du baril de Sahara Blend (baril de référence algérien) a chuté de 35%, pour un prix moyen annuel du baril de 42 USD avec un prix plancher atteint en avril 2020 à 17,1 USD le baril alors qu'il était en moyenne de 65 USD en 2019. Cette baisse du cours a entraîné pour les exportations d'hydrocarbures, composées majoritairement du gaz naturel, du pétrole brut et des carburants, une perte en valeur de 11,5 Mds USD sur un an. Les ventes hors-hydrocarbures ont également reculé en 2020, pour atteindre 2,1 Mds USD (-17,8 % en glissement annuel). Ces biens « hors hydrocarbures » exportés représentaient 8,9 % du total des exportations, et sont en progression de 2 points de pourcentage sur un an.

Nettement plus diversifiées que ses exportations, les importations algériennes ont atteint en 2020 34,4 Mds USD, en recul de 18 % sur un an (41,9 Mds USD en 2019). Trois groupes de biens représentaient 73% de l'ensemble : les biens d'équipements industriels (26,7%) ; les biens alimentaires (23,5%) essentiellement les produits céréaliers et laitiers ; enfin les produits semi-finis (23,2%), composés principalement de produits en acier. Quatre autres postes d'importations constituaient les 27% restants du total. Les importations algériennes de trois groupes de biens ont reculé en 2020 : les achats de biens d'équipement industriels ont reculé de 30,6% à 9,2 Mds USD, ainsi que les achats de produits semi-finis (-22,6% à 8 Mds USD) et les biens de consommation (-11% à 5,8 Mds USD). Les catégories des biens alimentaires (+0,3%) et des produits bruts (+14%) ont en revanche vu leurs achats progresser entre 2019 et 2020.

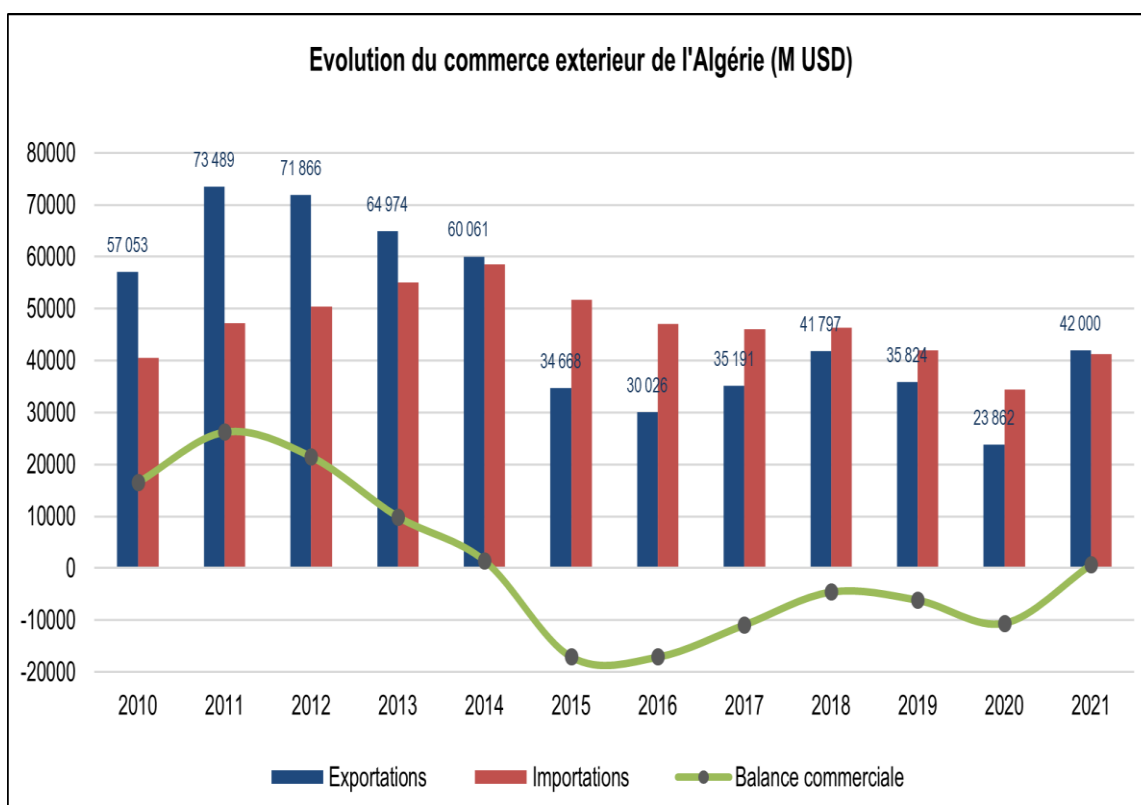
Conséquence d'une baisse des exportations algériennes plus importante que celle des importations, le déficit de la balance commerciale s'est accentué de 72% en 2020, atteignant 10,5 Mds USD. Le taux de couverture (exportations/importations) était de 69%, contre 85% en 2019. Ainsi, en 2020, la France était le 2ème client de l'Algérie (14% du total), derrière

⁶ 7BENDAHME Nassima : « Les opérations du crédit » ; Mémoire de fin d'étude ; Ecole supérieure de Banque, Alger ; 1999

l'Italie (15%) et devant l'Espagne (10%). La Chine était en 2020 le 1er fournisseur de l'Algérie, avec une part de marché de 17%, suivie par la France (10%) et l'Italie (7%).

En 2021, les échanges commerciaux de l'Algérie se sont élevés à 83 Mds USD, en progression de 43% par rapport à 2020 :

Les exportations algériennes ont suivi la hausse des cours des hydrocarbures, pour atteindre 42 Mds USD en 2021, soit une augmentation de 76% sur un an. Cette augmentation est essentiellement la conséquence d'une hausse du prix et des quantités vendues d'hydrocarbures, ces derniers représentant 91% du total des exportations algériennes (39% de gaz naturel, 37% de pétrole brut et 17% de carburants). Le reste des exportations (+69% en 2021) se composent de dérivés des industries pétrolières et gazières (engrais, ammoniac, huiles issues de la distillation des goudrons) et de produits agroalimentaires (dattes, sucre).



Publié le 05 octobre 2022

1.3. L'importance du commerce extérieur

L'importance du commerce international est considérée comme allant de soi. Pas seulement l'histoire Les faits économiques montrent à quel point le développement dépend du commerce relations internationales, mais tout au long de l'histoire, les relations internationales ont pu Déterminants des relations économiques, sociales et interpersonnelles nationales. Le commerce international ne peut promouvoir le développement que s'il favorise le développement Structure des installations de production et détermination de la structure nationale Production et détermination de cette base. Par conséquent, ce jugement exclut également La transmission est d'abord déterminée dans le commerce international ajustez la structure commerciale grâce à des modèles de consommation interne prédéfinis. Le commerce international doit être organisé selon des technologies sélectionnées pour la structure des installations de production et des modes de consommation compatibles avec les politiques nationales développé⁷.

⁷ 8Berkani Dalila et Daif Fatma « Financement du commerce extérieur par les banques ; cas BEA » Mémoires de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences économiques, spécialité : Commerce et Finance International UMMTO 2017

Section02 : Les théories du commerce extérieur

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

2.1-Définition du commerce extérieur:

Le commerce international est une discipline qui concerne les opérations d'achat et de vente des marchandises réalisées entre espaces économiques nationaux, il s'agit d'un aspect plus dynamique dans ce sens que tout ce qui est produit quelque part est vendu, et consommé ailleurs.

2.2-Les théories du commerce international :

Les théories du commerce extérieur sont des branches les plus anciennes, et plus riches de la théorie économique, et explicatives des échanges internationaux qui tentent d'expliquer la spécialisation des pays dans la production d'une gamme de biens et services vendus sur le marché national et exportés sur les marchés étrangers en échange d'une autre gamme de biens et services importés.

Par ailleurs, un pays se spécialise dans les biens pour 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.

2.2.1 Les théories traditionnelles du commerce international:

Les théories traditionnelles composent de:

2.1.1.1 Les théories classiques:

Les classiques étaient les premiers à tenter l'étude sur l'évolution de l'échange international qui est basée essentiellement sur les avantages comparatifs et les dotations factorielles des pays, parmi ces théories, on cite:

➤ Les avantages absolus d'Adam Smith (1723-1790) :

Adam Smith est un philosophe et économiste classique écossais. Son ouvrage intitulé « Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations (1776) » intègre son analyse des échanges internationaux dans son analyse globale du fonctionnement de l'activité économique. Il se fonde donc sur les mêmes principes (liberté individuelle, recherche du

profit, concurrence) pour inciter les États à se spécialiser sur les productions sur lesquelles ils bénéficient d'un avantage absolu.

Le commerce extérieur selon Adam Smith est nécessaire pour écouler les excédents de production suivant le principe de l'avantage absolu, c'est-à-dire par rapports aux couts de production absolu Ce qui signifie qu'un pays est susceptible d'importer une marchandise si sa production est plus couteuse que son importation. Par contre, il pourra exporter ses produits si ses couts sont plus avantageux que ceux d'autres pays. Ainsi, une spécialisation internationale s'opérera entre les nations dans les productions pour lesquelles elles ont un avantage absolu. Ceci ne sera possible cependant que dans le cadre d'un système de libre-échange⁸.

➤ **Les avantages comparatifs de Ricardo (1772-1823) :**

David Ricardo vient pour enrichir et apporter un plus pour l'analyse faite par Adam Smith. Ricardo parle de l'avantage comparatif dans son analyse de commerce international, il se gère un modèle simple avec deux nations et deux marchandises.

Il avait suggéré pour cela un modèle simple au travers duquel il avait explicité les concepts de couts comparatifs et de la spécialisation internationale. Les hypothèses du modèle sont les suivantes :

- Le commerce international se pratique uniquement entre deux pays, Dans l'exemple choisi par D. Ricardo, il y a l'Angleterre et le Portugal. Ces deux pays étaient supposés d'égale importance du point de vue de la production.
- L'échange international ne porte que sur deux marchandises. L'exemple retenu par l'auteur concerne le drap et le vin.
- Les frais de transport et d'assurances qu'entraînent habituellement les opérations de commerce international étaient supposés nul ;
- L'immobilité internationale des facteurs de production.

⁸BRAHIM Guendouzi « Relations économiques internationales » p.22.

Coûts de production	Angleterre	Portugal
Drap (Cout en travail)	100	120
Vin (Cout en travail)	90	80

Interprétation

La production de drap coûte 100 unités en Angleterre. Selon le raisonnement de Smith, la production d'une marchandise est effectuée par le pays qui a les coûts de production les moins élevés. Le drap et le vin sont alors produits par le Portugal car ce pays a les coûts de production les plus faibles pour ces deux produits. Il s'agit d'une lecture «horizontale», produit par produit. Ricardo considère que chaque pays doit se spécialiser dans le produit qui présente les plus faibles coûts de production. L'Angleterre doit donc produire des draps qui lui coûtent moins cher que le vin et le Portugal du vin qui lui coûte moins cher que les draps. Il s'agit d'une lecture «verticale», pays par pays. La Division internationale du processus de production La fabrication d'un produit est décomposée en plusieurs pièces ou tâches dans différents pays Chaque pays fabrique la partie du produit pour laquelle il a un avantage comparatif⁹.

Par cette explication de l'échange international et la spécialisation, D. Ricardo défendaient le système de libre-échange en faveur de l'Angleterre du début de XIXe siècle. Il avait accordé une importance à la production de biens manufacturiers (exemple du drap) dont il voyait une perspective de croissance au bénéfice de toute l'économie anglaise. Il comptait aussi encourager l'importation de blé (production agricole) qui aurait une répercussion sur la libération de la main-d'œuvre dans l'agriculture, réduisant à son tour la rente foncière et élèvera par conséquent le taux de profit sans abaisser les salaires réels. L'auteur avait donc réussi à faire le lien entre l'échange international et la répartition des revenus ainsi que la

⁹ <https://www.editions-ellipses.fr> consulté le 30/08/2023 à 14 :09

question de l'accumulation du capital grâce à l'encouragement du profit au détriment de la rente¹⁰.

2.1.1.2 Les théories néoclassiques

Après les classiques, nous avons les néoclassiques qui ont contribué à leur tour au développement du commerce international, nous avons:

❖ Les théories de la dotation en facteurs de production d'HOS :

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

1. Le théorème Hecksher et Ohlin (H-O):

Cette théorie est développée par les deux économistes E.Hecksher (1919) et B.Ohlin (1933), elle est souvent désignée sous le nom HO.

« **Définition du théorème de Hecksher-Ohlin (HO):** lorsqu'un pays dispose d'un facteur relativement abondant (faible prix du service rendu par ce facteur), il détient un avantage comparatif dans le bien dont la production est intensive dans ce facteur. À l'ouverture, le pays se spécialise dans la production et l'exportation de ce bien ».

Le modèle HOS cherche à comprendre l'origine des avantages comparatifs mis en avant par Ricardo. Selon ces trois auteurs, les avantages comparatifs de chaque pays tiennent dans leurs différences de dotations en facteurs de production, c'est-à-dire le travail et le capital. Un pays se spécialise dans la production du bien qui utilise le facteur en abondance sur le territoire.

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

¹⁰ BRAHIM Guendouzi « Relations économiques internationales » p.25.

L'illustration du modèle HOS :

L'illustration la plus courante du modèle HOS compare la situation de l'Australie et celle de l'Angleterre en fonction de l'abondance des terres et de la main-d'œuvre. L'Australie est un pays qui dispose en abondance de terres. En revanche, la main-d'œuvre est plus rare. Ce pays doit se spécialiser dans une activité qui peut utiliser ces terres et qui demande moins de main-d'œuvre, comme l'élevage ou l'agriculture. L'Angleterre est un pays dans lequel la main-d'œuvre est abondante alors que l'espace cultivable est plus rare. Ce pays doit se spécialiser dans l'industrie qui utilise beaucoup de travail mais peu de terres¹¹.

2. La contribution de P.A. SAMUELSON

La contribution de l'économiste américain P.A. SAMUELSON dans l'analyse de l'échange international selon le principe défini par E. HECKSHER et B. OHLIN réside dans l'observation d'une homogénéisation des prix des facteurs de production entre les pays qui pratiquent le commerce international. En effet, ce dernier fait élever le prix du facteur abondant (demande un excès pour ce facteur) réputé bon marché, et fait diminuer le prix du facteur rare (offre un excès pour ce facteur) considéré cher. D'où une égalisation internationale des rémunérations des facteurs de production. Il s'agit alors du théorème de HECKSHER- OHLIN- SAMUELSON (HOS).¹²

3. Le paradoxe de LEONTIEF :

Wassily Leontief s'est servi des tableaux d'entrée-sortie pour étudier le commerce international. Le modèle HOS, qui était alors la référence, prédit que les pays qui possèdent un facteur de production en quantité (par exemple le travail pour la Chine ou le capital pour les Etats-Unis) devraient exporter les produits qui nécessitent l'usage de ce facteur. Le paradoxe est apparu lorsque Leontief a confronté cette théorie aux données de la comptabilité nationale américaine. Il a remarqué que les Etats-Unis exportent principalement des biens intensifs en travail, alors que la théorie prédit le contraire.

Le paradoxe de Leontief a été résolu grâce à un modèle néo-technologique. En effet, les États-Unis exportent des biens qui nécessitent une technologie avancée, et donc du travail qualifié. En d'autres termes, ils exportent des biens qui nécessitent un certain type de travail plutôt qu'un autre. Or, les États-Unis disposent d'une main-d'œuvre plus qualifiée que la plupart de

¹¹ <http://www.editions-ellipses.fr> consulté le 31/08/2023 à 10 :25

¹² BRAHIM GUENDOUZI « Relations économiques et sociales » p.27.

leurs partenaires commerciaux. Il est donc logique qu'ils exportent les produits de ce facteur de production.

Les tableaux d'entrée-sortie sont constamment réalisés pour suivre l'évolution des économies. En France, c'est l'INSEE qui réalise chaque année ces tableaux. En appliquant l'outil qu'il a mis au point à l'étude du commerce international, Wassily Leontief a mis en évidence les faiblesses du modèle HOS et ouvert la voie à de nouvelles théories du commerce international : le modèle néo-factoriel et le modèle néo-technologique.

3.2. Les nouvelles théories du commerce international :

Les nouvelles théories du commerce international sont présentées comme concurrentes de la théorie traditionnelle :

3.2.1 L'approche néo-factorielle :

L'approche néo factorielle prend en considération la notion de capital humain et qualification du travail.

L'énoncé de cette théorie est: « un pays relativement abondant en capitale exportera des biens intensifs en travail qualifié et un pays relativement peu abondant en capitale exportera des biens intensifs en travail non qualifié »

3.2.2 L'approche néo technologique :

L'approche néo technologique explique le mouvement et la dynamique des transactions internationales en terme de l'écart technologique entre les pays, ce dernier constitue la détermination de commerce international tel que: les pays en avance exportant les biens intensifs en nouvelle technologique et les autres, des produits banalisés.

Cette théorie est développée par « Posner » qui a montré qu'une avance technologique d'une firme peut lui conférer un nouvel avantage comparatif au pays d'origine de la firme innovatrice.

3.2.3 La théorie macroéconomique :

On peut distinguer entre les théories :

a) La théorie de la demande :

Les analyses traditionnelles sont fondées sur les capacités de production des pays et donc sur l'offre. En 1961, Steffan Burestam Linder considère que la demande, largement négligée joue un rôle essentiel dans l'explication du commerce international. Les pays se spécialisent non plus en fonction de leurs dotations en facteurs mais de leur demande interne. Quand celle-

ci tend à se saturer, l'entreprise cherche de nouveaux débouchés à l'exportation. Dans cette optique, le marché international n'est rien d'autre que le prolongement du marché national.

Pour Linder (1961), l'échange croisé de produits manufacturés entre pays développés ne s'explique pas par les dotations factorielles (modèle HOS) mais par les comportements de demande. Son approche s'appuie sur 3 principes :

- Les conditions de production ne sont pas indépendantes des conditions de la demande.
- Les conditions de la production domestique sont principalement influencées par la demande intérieure ;
- Le marché extérieur n'est que le prolongement du marché national et l'échange international n'est que l'extension des échanges internationaux.

b) La théorie du cycle de vie international des produits:

Cette thèse formulée par Vernon (1966) prolonge la théorie de l'écart technologique en analysant les causes de l'innovation et les modalités de sa diffusion internationale. Pour Vernon la période d'existence d'un produit peut être découpée en 4 phases : naissance, croissance, maturité, déclin.

Vernon a montré le caractère temporaire de cet avantage. Quand le produit banalisé est parvenu dans sa phase de maturité, il devient intensif en travail peu qualifié ; dans ces nouvelles conditions, le prix des facteurs retrouve son importance. Pour diminuer les coûts (transports, fabrication), les entreprises délocalisent leur production vers des pays en voie de développement qui deviennent à leur tour exportateurs vers les pays industrialisés.

3.2.4 La théorie de la firme :

Consiste en trois théories :

a) La concurrence imparfaite :

Pour Bernard, la différenciation des produits permet aux entreprises de retrouver une situation de monopole de fait, il ne s'agit plus de produire en masse des produits homogènes mais de produire en séries plus limitées, des articles différenciés, soit dans le cadre d'une stratégie de spécialisation, soit d'une stratégie de diversification.

b) La théorie de la firme multinationale :

Dunning (1981) développe une analyse qu'il appelle la théorie éclectique qui reprend les initiales de trois grands types d'avantages à la multinationalisation :

D'autres auteurs comme Dunning, ont essayé d'intégrer dans leurs analyses les trois niveaux macroéconomique (nation), méso économique (secteur d'activité), et microéconomique (entreprise) pour démontrer que les stratégies d'internationalisation dépendaient de la combinaison d'un certain nombre de conditions ; la firme doit posséder (au niveau méso économique) certains avantages, par exemple une technologie, qu'il est plus intéressant d'internaliser (niveau microéconomique) du fait des faibles coûts des facteurs de production du pays d'accueil (niveau macroéconomique).

c) L'avantage compétitif des nations :

La notion d'avantage compétitif a été mise en évidence par Michael Porter:

- Les entreprises doivent analyser leur proche environnement afin de découvrir ce qui va déterminer leurs avantages ;
- La position dominante l'entreprise sur le marché lui confère un avantage concurrentiel en termes de prix de revient.

Les avantages spécifiques sont à rapprocher des avantages compétitifs des firmes qui, selon, Porter peuvent provenir de deux sources : celles qui réduisent les coûts de production (innovations technologiques ou coûts des facteurs de production) et celles qui permettent la différenciation des produits (marques, publicité, concurrence monopolistique).

Pour Michael Porter « un avantage compétitif d'une nation est sa capacité à stimuler les firmes (tout locales qu'étrangères) à se servir du pays comme d'une plate-forme à partir de laquelle doit mener ses affaires ».

Si le succès d'une entreprise à l'international est prédéterminé, selon Michael Porter¹⁰, par la qualité de son environnement national, cela s'avère une condition nécessaire mais non suffisante. Deux variables sont appelées à jouer le rôle :

L'Etat qui dispose de moyens (fiscaux, monétaire, légaux) qui permettent de stimuler les industries, de modifier la concurrence, d'améliorer la qualité des facteurs ou encore de stimuler la demande intérieure ;

Sur la base de ces théories, le commerce international a connu un essor important. Sous le coup de l'organisation mondiale du commerce (L'OMC), les pays ont trouvé un cadre idéal pour améliorer leurs activités.

Section03 : Les incoterms**Introduction**

Avant toute transaction de commerce international, l'acheteur et le vendeur doivent se mettre d'accord sur l'acheminement de la marchandise en fixant les modalités de prise en charge des frais, des assurances et des risques se rapportant à cette transaction.

C'est ainsi qu'il a été mis en place pour la première fois en 1936 par la CCI, une solution internationale représentée par une série de directives universelles appelée « incoterms » afin d'harmoniser les pratiques commerciales internationales et d'éviter les différends éventuels.

3.1. Définition des INCOTERMS

Les INCOTERMS sont des règles officielles de la chambre de commerce international (CCI), c'est des normes contractuelles mondialement acceptées, et ce en fonction de l'évolution du commerce international. Les INCOTERMES 2000 tiennent compte de l'apparition récente de la zone de libre-échange, du recours croissant aux communications électronique à l'occasion des transactions commerciales, et des modifications apportées aux pratiques de transport. Les INCOTERMS 2000 sous une forme simplifiée et plus claire 13 définitions en cause, qui ont toutes été révisées, une référence dans un contrat de vente assure une définition précise des obligations respectives des parties, ce qui réduit le risque de la complication juridique¹³.

3.2. Rôles des incoterms

Le rôle des incoterms consiste dans leurs fonctions et on peut distinguer les fonctions principales qui désignent le responsable dans la répartition des coûts, droits et transfert de risque. Et les fonctions secondaires désignant le responsable des documents de marchandise, douane, documents de transport, assurance expédition, information, inspection des marchandises, et l'emballage.

3.3. La liste des incoterms

La nouvelle version, comme la précédente, est composée de 11 Incoterms sont les suivants :

- **EXW : EX Works (À la sortie d'usine) :**

¹³ ZOURDANI(S) « le financement des opérations de commerce extérieur en Algérie, cas BNA » Université de tizi-ouzou ,2012 p 66

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est mise à disposition dans son établissement (atelier, usine, entrepôt, etc.).il n'a pas à charger la marchandise sur le véhicule d'enlèvement, l'acheteur supporte tous les frais et risques concernant l'acheminement des marchandises de l'établissement du vendeur à la destination¹⁴.

- **DAT (deliveredat terminal)**

Le vendeur a rempli son obligation des lors que la marchandise, une fois déchargées du moyen de transport, sont mises a disposition de l'acheteur au terminal désigné dans le port ou au lieu de destination convenu. Le terme « Terminal » comprend tout type lieu « terminal aérien, maritime, routier, entrepôt..... ». Le vendeur assume tous les risques lies à l'acheminement des marchandises et a leurs déchargements au terminal du port au lieu de destination convenu.

- **FCA : Free Carrier (Franco transporteur) :**

Le vendeur remet les marchandises au transporteur désigné et payé par l'acheteur. Le transfert de risques est matérialisé lors de cette opération. Les formalités et frais d'exportation, ainsi que les droits et taxes liés, sont à la charge du vendeur. L'acheteur endosse le transport jusqu'à ces lieux d'activité, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

- **CPT : CarriagePaid To(Port payé jusqu'à (Point de destination convenu) :**

Le vendeur assume les frais du transport maritime jusqu'au port de destination. Le transfert de risque est établi lorsque les marchandises sont mises à la disposition du premier transporteur. Ainsi, les frais d'assurance sont à la charge de l'acheteur¹⁵.

- **DAP : DeliveredAt Place (Rendu au lieu de destination) :**

Le vendeur supporte les frais et risques pendant le transport de la marchandise à une adresse convenue. Dès que les marchandises sont arrivées à cette adresse et sont prêtes pour le déchargement, le risque passe à l'acheteur.

- **DPU : Deliveredat Place Unloaded (Rendu au lieu de destination déchargé)**

Le vendeur est responsable des coûts et des risques liés à la livraison des marchandises vers une destination convenue où les marchandises peuvent être déchargées pour un transport

¹⁴<http://www.sncleroux.com/scripts/files/56f4ebff08c1d0.94841278/incoterms.pdf>

¹⁵[Http : www.douane.gouv.fr](http://www.douane.gouv.fr) consulté le 18/09/2023

ultérieur. Le vendeur organise les douanes et décharge les marchandises à l'endroit convenu. L'acheteur organise le dédouanement et tous les droits associés.

- **CIP (carriage, insurance, paid to), port payé, assurance comprise jusqu'à (point de destination convenu) :**

Les conditions sont les mêmes que pour CPT. Le vendeur doit fournir une assurance couvrant pour l'acheteur, le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut courir pendant le transport⁷. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. Le vendeur est seulement tenu de prendre une couverture d'assurance minimale¹⁶.

- **DDP : DeliveredDutyPaid (Rendu droits acquittés) :**

Les marchandises sont livrées au lieu de destination, prêtes à être déchargées, alors que le vendeur a effectué le dédouanement à l'export et à l'import et acquitté les droits et taxes liés à ces opérations.

- **FAS: Free AlongsideShip (Franco le long du navire)**

Le vendeur règle les frais de transport jusqu'au port d'embarquement et effectue les formalités d'exportation, acquitte les frais, droits et taxes liées à ces formalités. L'acheteur supporte Les couts de chargement, le transport maritime, les couts de déchargements et de transport du port de destination jusqu'à ses lieux d'activités.

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

Le vendeur règle les frais de transport jusqu'au port d'embarquement, les frais de chargement, effectue les formalités d'exportation et acquitte les droits et taxes de ces formalités. La marchandise est livrée sur le navire désigné par l'acheteur.

- **CFR: Cost and FReight (Coût et fret) :**

Le transfert de risque s'opère lorsque les marchandises sont livrées à bord du bateau dans le port d'embarquement. Le vendeur assume en plus les frais de transport jusqu'au port de destination et les frais de chargement, il effectue les formalités d'export et paie les droits et taxes liés. L'acheteur endosse les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

- **CIF : CostInsuranceFreight (Coût, assurance et fret)**

¹⁶ Http : www.douane.gouv.fr consulté 18/09/2023

Le transfert de risque s'opère lorsque les marchandises sont livrées à bord du bateau dans le port d'embarquement. Le vendeur assume de plus les frais de transport et d'assurance jusqu'au port de destination et les frais de chargement, il effectue les formalités d'export et paie les droits et taxes liés. L'acheteur endosse les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination, effectue les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés.

3.4. Modification des Incoterms : 2020 versus 2010

Bien que les Incoterms 2010 restent en vigueur, de plus en plus d'entreprises vont passer aux Incoterms de 2020. Il est important de les suivre pour éviter toute confusion.

Voici les changements par 2020 par rapport à 2010 :

- **Le DAT est devenu DPU :** Delivered at Terminal a été remplacé par Delivered at Place Unloaded. En effet, les marchandises peuvent non seulement être livrées dans un terminal ou un quai, mais également à un autre endroit, comme une usine ou un entrepôt.
- **Le « connaissance embarqué » a été ajoutée au FCA :** il peut être spécifié dans le contrat de vente qu'un connaissance doit être émis. Le connaissance indique que des marchandises ont été chargées à bord. L'acheteur charge le transporteur de remettre cette « note à bord » au vendeur.
- **CIF et CIP contiennent différents niveaux de couverture d'assurance :** Avec le CIP, le vendeur est obligé de souscrire une assurance transport complète. Pour les CIF, il y a une obligation d'assurance avec une couverture minimale.
- **Option FCA, DAP, DPU et DPP pour ses propres moyens de transport :** Pour ces Incoterms, il est possible d'organiser le transport de marchandises avec son propre moyen de transport.

3.5. Classement des incoterms

a. Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur

- **Groupe E :** comprend l'incoterm Ex works : obligation minimale pour le vendeur.
- **Groupe F :** comprend les incoterms FCA, FAS et FOB: le vendeur n'assume ni les risques, ni les coûts du transport principal.
- **Groupe C :** comprend CFR, CIF, CPT et CIP : le vendeur assume les coûts du transport principal mais pas les risques.

- **Groupe D** : comprend les incoterms DAF, DES, DEQ, DDU et DDP, le vendeur assume les coûts et les risques du transport principal.

b.Selon le mode de transport

- **Les incoterms standards** : EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU, et DDP.
- **Les incoterms pour le fret maritime et la navigation intérieure** : FAS, FOB, CFR, et CIF.

c.Selon le type de la vente

- **Vente départ** : le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans son pays. Elle comprend les groupes : E, F et C.
- **Vente arrivée** : le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans le pays d'arrivée.

Elle comprend le groupe D sauf l'incoterm DAF qui n'appartient à aucune catégorie.

3.6. Tableau récapitulatif des incoterms :

Tableau N°1 :Tableau récapitulatif des incoterms.

Libelles	Départ usine	Transport principal non acquitté par le vendeur			Transport principale acquitté par le vendeur				Frais d'acheminement supportés par le vendeur jusqu'à destination		
		FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DPU	DAP	DDP
Incoterm / Cout	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DPU	DAP	DDP
Emballage	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Chargement à l'usine	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Pré acheminement	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Douane export	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Manutention au départ	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V

Transport principale	A	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V
Assurance transport	A	A	A	A	A	V	A	V	V	V	V
Manutention à l'arrivée	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V	V
Douane import	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Post acheminement	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Déchargement usine	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V

Source : Document interne « commerce extérieur », remis par la BDL, page 71.

V : coût à la charge du vendeur

A : coût à la charge de l'acheteur

Conclusion

Dans le premier chapitre, nous avons essayé d'introduire les concepts de base du commerce extérieur et de lui permettre de mieux réaliser les opérations d'importation et d'exportation, puisque ces usages facilitent le paiement des importations, nous avons donc introduit le cadre juridique du commerce extérieur algérien que nous pouvons dire qu'il figurait dès le début de l'indépendance, parmi les priorités des pouvoirs publics du pays, compte tenu de son importance pour l'approvisionnement du marché intérieur en matières premières pour les unités de production et pour répondre aux besoins de consommation des citoyens.

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

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

Chapitre II :
Les instruments et les
techniques de paiement à
l'international

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

Introduction

Il existe plusieurs instruments et techniques de paiement à l'international, la qualité du choix adéquat est proportionnelle au degré de confiance qui règne entre l'importateur et l'exportateur ainsi que le degré de Sécurité et la garantie de paiement qu'il procure.

Il faut établir une distinction entre un instrument et une technique de paiement : L'instrument de paiement est la forme matérielle sous laquelle le paiement sera effectué tandis que la technique de paiement est la procédure à suivre pour que ce dernier puisse être réalisé¹.

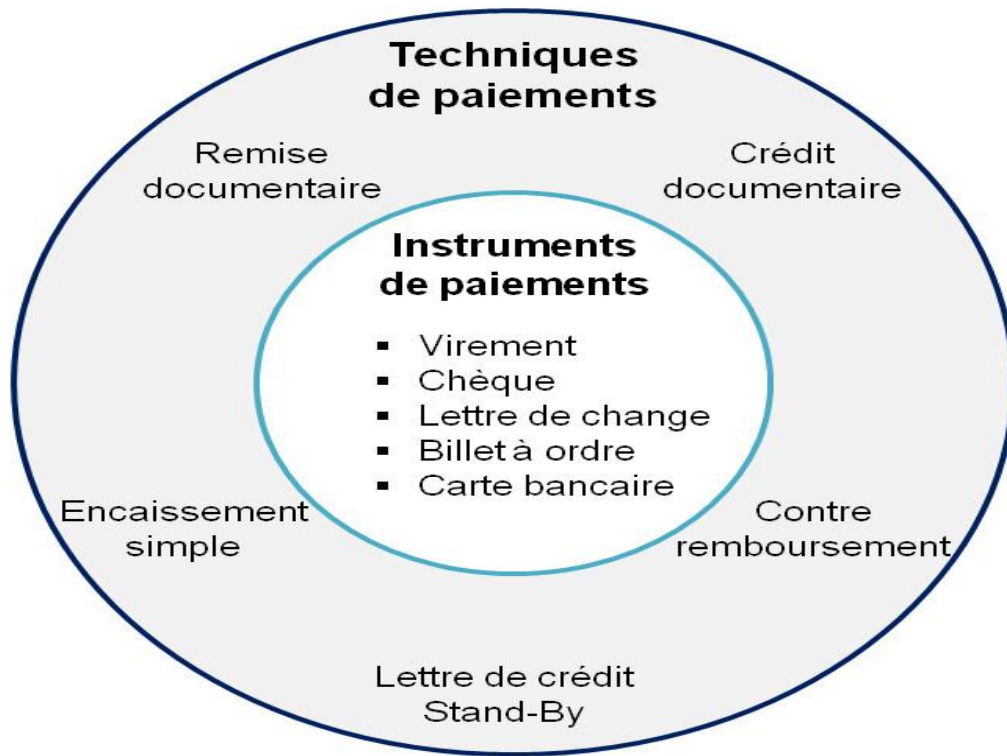
Dans ce chapitre, nous présenterons les principaux instruments et techniques de paiement, nous déterminerons les critères servant à choisir le mode de paiement le plus approprié compte tenu des caractéristiques de la transaction internationale, il sera divisé en trois sections :

La première section traitera les différents instruments de paiement (Le chèque, le virement bancaire, la lettre de change, la carte bancaire et le billet à ordre,...).

La deuxième section nous allons étudier les techniques de paiement non documentaire du commerce extérieur tels que (l'encaissement direct, le contre-remboursement, le compte à l'étranger) et documentaire tel que (la remise documentaire et le crédit documentaire).

La troisième section nous allons étudier les risques et les garanties bancaires liées aux opérations du commerce extérieur.

Section01 : Les instruments de paiement à l'international



1- Les instruments de paiement

L'instrument peut être défini comme véhicule monétaire qui annule une dette, il s'agit de moyens que la banque met à la disposition de ses clients pour leur permettre d'effectuer ou d'encaisser des paiements sur leurs comptes, soit de monnaie divisionnaire (pièces de monnaie), fiduciaire (billet de banque) ou de monnaie scripturale (chèque, lettre de change, virement, billet à ordre)¹.

Il existe trois types d'instruments utilisés pour le règlement des importations :

1.1 Le chèque

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

¹ www.billetdebanque.panorabanques.com, consulté le 19/09/2023

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

C'est un document par lequel le **tireur** (acheteur) donne l'ordre au **tiré** (la banque du vendeur) de payer une certaine somme au **bénéficiaire** (le vendeur)².

1.1.1 Les mentions obligatoires

Le code monétaire et financier impose le respect de six mentions obligatoires :

- _ La dénomination du chèque inséré dans le texte « payer contre ce chèque... » ;
- _ Le mandat pur et simple de payer une somme d'argent déterminée en lettre et en chiffre ;
- _ Le nom de celui qui doit payer (le tiré) ;(la banque) ;
- _ Le Lieu de paiement (l'agence) désigner à côté de du nom du tiré
- _ La Date et lieu de création ;
- _ La Signature manuscrite de celui qui émet le chèque (tireur).

1.1.2 Délais en validité

Le chèque est valide 3 ans après les délais de présentation qui sont :

- _ 20 jours à partir de sa date de création s'il est émis et payable en Algérie.
- _ 30 jours s'il a été émis en Europe.
- _ 70 jours s'il a été émis dans un autre pays.
- _ Sous réserve des dispositions relative à la réglementation des changes.

1.1.3. Les avantages et les inconvénients d'un chèque

A) Les avantages

Il représente un instrument de paiement très utile et répandu ;

- C'est un instrument de paiement peu coûteux ;
- Le risque d'impayé peut être évité par l'exportateur en exigeant un chèque de banque ou un chèque certifié ;

² Ghislaine Legrand et Hubert Martini, « commerce international gestion des opérations Import-export », édition DUNOD, Paris 2008, page 128

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

B) Les inconvénients

Le chèque est un instrument relativement peu utilisé dans les transactions commerciales internationales. En effet, le chèque se caractérise, malgré sa simplicité d'utilisation, par de nombreux inconvénients :

- _ L'émission du chèque est laissée à l'initiative de l'acheteur ;
- _ Le temps d'encaissement est plus ou moins long. Le chèque, une fois émis, est adressé à l'exportateur, qui le remet à sa banque pour que celle-ci le présente à la banque de l'importateur pour paiement ;
- _ Si le chèque est libellé en devises, l'exportateur est exposé au risque de change ;
- _ Le statut juridique du chèque et la possibilité de faire opposition varient fortement d'un pays à l'autre. Ainsi, un importateur peut effectuer une opposition sur le chèque qu'il a précédemment émis ;
- _ Manque de sécurité : Le chèque peut être volé, perdu, voire falsifié ;
- _ Le règlement des changes peut limiter l'usage des chèques dans le commerce international ;
- _ Le chèque d'entreprise ne protège pas l'exportateur du risque d'impayé³.

1.1.4. Les différents types de chèques

1.1.4.1 Le chèque de banque

Comme son nom l'indique, le chèque de banque est un chèque dont l'émetteur est une banque. On utilise le chèque de banque pour effectuer des transactions d'un montant important entre particuliers. La somme inscrite sur le chèque de banque est prélevée sur le compte au moment de son émission.

Le montant du chèque de banque est garanti pendant toute la durée de validité du chèque, 3 ans et 20 jours des délais de présentation. Le chèque de banque est donc le chèque qui offre la meilleure garantie de paiement.

³ ABRI Khelifa, mémoire fin d'étude, « moyens et techniques du paiement internationaux », 2001-2002.

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

1.1.4.2 Le chèque de voyage

Le chèque de voyage est un chèque avec un montant déterminé destiné à un client. En cas de vol ou de perte du chèque voyage, le bénéficiaire du chèque peut être intégralement remboursé en faisant opposition au chèque de voyage.

1.1.4.3 Le chèque barré

Le chèque barré d'avance est le chèque classique que la banque vous envoie quand vous commander un chéquier. Il comporte deux barres obliques rayant le montant et l'ordre au milieu du chèque et comporte la mention « non endossable sauf au profit d'un établissement bancaire ou assimilé » ce qui signifie que le chèque est destiné uniquement au bénéficiaire et qu'il ne peut être transmis à un tiers.

Il n'est pas possible de recevoir l'argent du chèque barré directement au guichet. Le chèque barré ne peut être crédité que sur le compte du bénéficiaire. Pour encaisser un chèque barré

Il n'est pas possible de recevoir l'argent du chèque barré directement au guichet. Le chèque barré ne peut être crédité que sur le compte du bénéficiaire. Pour encaisser un chèque barré, n'oubliez pas de l'acquitter à l'aide de votre signature au dos du chèque et d'ajouter la date du jour et votre numéro de compte où le chèque doit être crédité.

Le chèque barré est un moyen de paiement risqué pour le bénéficiaire du chèque. En effet, si le compte de l'émetteur du chèque n'est pas suffisamment approvisionné, le montant du chèque ne sera pas crédité sur le compte du bénéficiaire, on parle de chèque sans provision ou de chèque en bois.

1.1.4.4 Les chèques certifiés

Comme le chèque de banque, le chèque certifié présente une réelle garantie pour son bénéficiaire, mais pendant une durée beaucoup plus courte (8 jours seulement).

Le compte du client est certes débité le jour où la banque appose sa certification sur le chèque, mais si celui-ci n'est présenté pas à l'encaissement dans ce délai de 8 jours, il devient un chèque barré ordinaire dont l'absence de provision ne peut plus engager la responsabilité de l'établissement certificateur.

Dès lors, il n'est pas étonnant que le chèque certifié soit beaucoup moins fréquemment utilisé en France par rapport au chèque de banque.

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

1.1.4.5 Le chèque visé

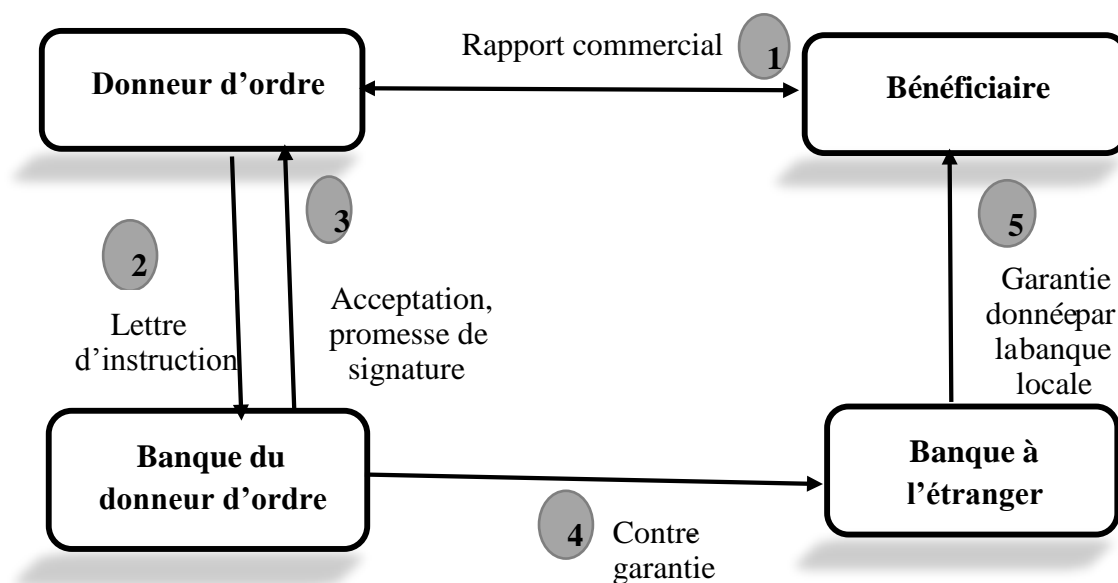
Le chèque visé est un chèque barré qui comporte la mention « somme disponible sur le compte à telle date et à telle heure ». La provision du chèque visé n'est garantie que pour le jour et l'heure de son émission. Toutes les banques ne proposent pas forcément le chèque visé et il faut se renseigner via la convention de compte.

1.1.4.6 Le chèque d'entreprise :

C'est un chèque tiré sur un compte bancaire, la provision sur le compte de l'importateur peut être insuffisante ou inexistante au moment où le chèque sera présenté par l'exportateur à son établissement bancaire, il doit être certifié ou visé par une banque pour que l'exportateur ait la garantie d'être payé.

❖ Le circuit de traitement des chèques étrangers

Figure N°1 : Le circuit de traitements des chèques étrangers



.Source : Ouvrage collectif, exporter, « pratique du commerce international », 24^{ème} édition Foucher, Paris, juillet 2013, page 347.

1.2 Le virement bancaire

« Le virement bancaire international est le transfert d'un compte à un autre, opéré par une banque à ordre de l'importateur (débitur), au profit de l'exportateur (le créancier). L'ordre peut être émis en monnaie nationale ou en devises étrangères ».

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

1.2.1 La mise en place d'un virement bancaire

Il est facile de virer des fonds à l'étranger, il suffit de passer un ordre d'exécution à sa banque. Pour cela un minimum de renseignements est nécessaire. Les banques ont généralement des imprimés réservés à cet usage, ils comportent les mentions suivantes :

- Numéro du compte qui sera débité (le compte de l'importateur) ;
- La somme (le montant de la facture) ;
- La monnaie (code ISO : USD, EUR...) ;
- La méthode de transfert (courrier, télex ou la méthode la plus rapide et pratique par Swift) ;
- Le numéro du compte à créditer ;
- Le nom du bénéficiaire (l'exportateur) ;
- Son adresse complète ;
- La destination du virement (la banque de l'exportateur) ;
- Le motif de règlement (numéro de la facture).

1.2.2 Les types de virement bancaire international

Il existe plusieurs types de virement bancaire à l'international à savoir :

1.2.2.1 Le virement par courrier

C'est le moyen de transmission le plus ancien, il permet l'acheminement physique des documents par voie postale, il s'avère que cette procédure est plus ou moins longue en fonction de l'organisation postale du pays.

1.2.2.2 Le virement par télex

C'est un moyen de transmission des ordres bancaires, avec l'utilisation des lignes téléphoniques, il est plus rapide que le courrier mais il présente deux inconvénients qui sont :

- Le risque de piratage.
- L'encombrement des lignes.

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

1.2.2.3 Le virement SWIFT (Society For World Wide Interbank Financial Télécommunication)

Il s'agit d'un système de télétransmission interbancaire qui permet l'échange informatisé de données entre les banques adhérentes de manière rapide, plus sécurisée, plus flexible et plus économique.

Les messages transmis sur le réseau SWIFT sont des messages chiffrés basés sur les transactions effectuées. Ces codes sont spécifiques aux langages produits et bancaires, ainsi qu'aux messages de transactions impliquant le commerce extérieur, qui sont constitués d'une série de deux messages de type MT (message type), à savoir :

- Famille MT4 : le crédit documentaire et les garanties
- Famille MT7 : la remise documentaire

Le réseau SWIFT est utilisé par la majorité des banques américaines, européennes et canadiennes. :

1.2.4. Les avantages et les inconvénients de virement bancaire

1.1.4.1 Les avantages

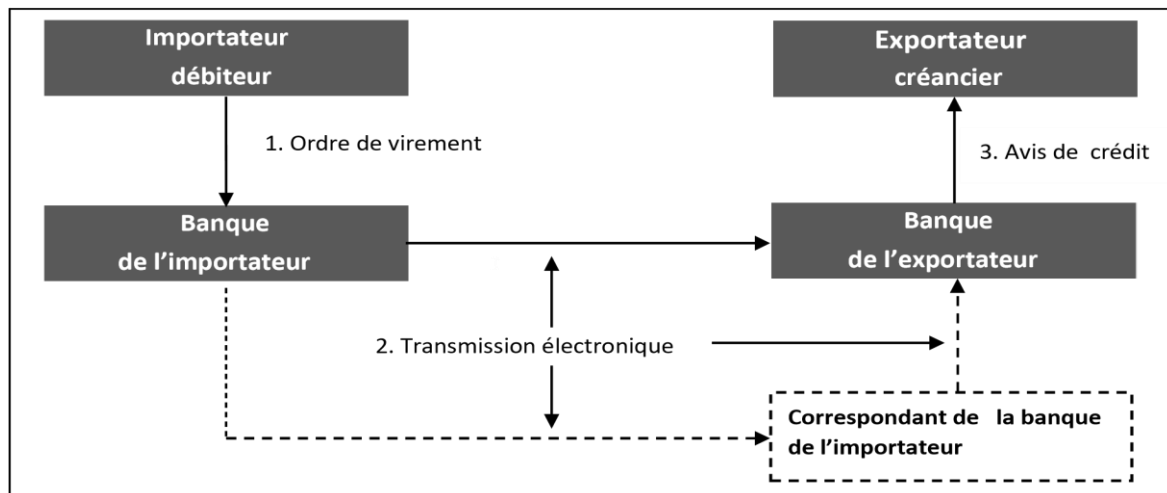
- La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées ;
- Son utilisation est très facile ;
- Le virement est rapide et ne coûte pas cher ;
- Fonctionne 24 heures par 24 ;

1.2.4.2 Les inconvénients

- Le virement ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise (risque de retard voire de non-paiement).
- Il ne protège pas l'initiateur contre le risque de change dans le cas d'un virement en devise.
- L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur ;

1.2.4.3 Le circuit du virement bancaire

Figure N°2 : Le circuit du virement bancaire



Source : Ouvrage collectif, Exporter, op.cit, page 342.

1.3. Le mandat postal à l'international

1.3.1. Définition

Le mandat international, autrefois appelé « mandat cash » est une procédure permettant d'envoyer de l'argent à un destinataire résidant à l'étranger, même si celui-ci ne possède pas de compte bancaire, il peut être utilisé lors d'une transaction à l'international, soit à l'import soit à l'export. Cet instrument de paiement est très peu utilisé à cause de la limitation au plan géographique et de la limitation des montants transférables.

1.3.2. Les différents types du mandat

La Poste propose plusieurs prestations pour l'envoi d'argent à l'étranger hors virement : le Mandat Ordinaire International, le Mandat Express International, le transfert par Western Union et le Mandat de Versement sur Compte.

a) Le Mandat Ordinaire International

Ce mode de remise permet d'envoyer des notifications de paiement au destinataire via le réseau postal. Il vous permet de transférer de l'argent vers 52 pays hors UE. Le coût de ce service est plafonné à 3 500 €. Les mandats ordinaires peuvent être payés en espèces ou par carte de crédit (bleue). Cela peut être fait dans n'importe quel bureau de poste. Il suffit de se présenter au guichet avec votre pièce d'identité, de payer le mandat et de préciser l'adresse du (destinataire) bénéficiaire. Les délais de transit sont les mêmes que les délais postaux actuels.

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

Par exemple, si vous envoyez de l'argent en Afrique, le montant du transfert sera reçu dans un délai de 8 à 10 jours ouvrés⁴.

b) Mandat Express International

L'avantage du mandat express international est qu'il est plus rapide que le mandat ordinaire. Cela peut être fait au bureau de poste ou en ligne. Si vous vous présentez au guichet d'une agence postale, vous pouvez virer jusqu'à 3 500 € vers 34 pays membres du réseau postal international. Les virements en ligne sont limités à 500 € et vous devez disposer d'un moyen de paiement compatible (carte bancaire). Vous pouvez ensuite suivre le traitement de vos versements en ligne.

c) Transfert par Western Union en bureau de poste

Une autre option consiste à utiliser le service de transfert d'argent à l'étranger de Western Union, partenaire historique de La Poste. Grâce à ce programme, vous pouvez envoyer jusqu'à 7 600 € à l'étranger. Le destinataire peut recevoir l'argent immédiatement, mais il doit se rendre dans un point de vente Western Union (il existe plus de 500 000 points de vente dans le monde). Les fonds transférés peuvent être convertis en monnaie locale. Les destinataires n'ont pas besoin d'avoir un compte bancaire pour retirer de l'argent. Les transactions peuvent être identifiées par un numéro de référence unique.

d) Mandat Versement sur Compte

La quatrième possibilité pour transférer de l'argent via La Poste est d'utiliser l'autorisation de paiement du compte. Cette option vous permet de déposer de l'argent sur un compte bancaire à l'étranger. Il suffit de se présenter au bureau de poste muni d'une pièce d'identité, de payer le mandat en espèces et de fournir les coordonnées bancaires du destinataire. Il recevra l'argent sur son compte sous 3 à 5 jours (selon le pays du destinataire). L'autorisation de paiement sur compte vous permet de transférer jusqu'à 8 000 € vers 25 pays.

1.4. Les effets du commerce

C'est un ordre écrit donné par un créancier (appelé tireur) à un débiteur (tiré) de payer une somme d'argent à un bénéficiaire (le porteur). Il s'échange et permet de partager la garantie de paiement car il n'est pas lié à un compte bancaire.

Il existe deux formes d'effets de commerce ; **la lettre de change** dite également traite, et **le billet à ordre**. Ils ont exactement les mêmes caractéristiques à une différence près

- La lettre de change est émise par l'exportateur bénéficiaire du paiement.

⁴ Lazary, Les memos : crédit documentaire, 2007

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

- Le billet à ordre est émis par l'importateur qui promet le paiement.

1.4.1 La lettre de change (traite)

« La lettre de change est un effet de commerce transmissible par lequel l'exportateur (tireur) donne l'ordre à l'importateur (le tiré) ou à son représentant (son banquier) de lui payer une certaine somme en une certaine devise, à une échéance déterminée »⁵

a) Les mentions obligatoires

Les mentions suivantes doivent obligatoirement figurer sur la lettre de change :

- « La dénomination (lettre de change) ;
- Le mandat de payer une somme d'argent déterminée;
- Le nom du tiré (celui qui est désigné pour payer la somme d'argent) ;
- L'indication de l'échéance, c'est-à-dire que la lettre de change peut-être payable :
 - A vue, dès sa présentation au paiement ;
 - A date fixe ; à une date précise ;
 - A délai de vue, à partir de la date d'acceptation ;
 - A délai de date, après un délai qui part du jour de création ;
- Le nom de celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement doit être fait ;
- L'indication de la date et du lieu où la lettre est créée ;
- Celle du lieu où le paiement doit s'effectuer ;
- La signature de celui qui émet la lettre dénommé tireur et un timbre fiscal (le tireur) ;

b) Les intervenants de lettre de change :

➤ Le tireur (le fournisseur)

- Le tireur est le fabricant *d'une lettre de change*, en d'autres termes, celui qui tire la lettre de change. Un tireur est une personne qui a le droit de recevoir une somme d'argent spécifiée et qui est tenue de la signer et de l'envoyer au dessin pour son acceptation de la lettre de change.
- La facture est signée par le tiré.
- Un créancier qui a le droit de recevoir un paiement du débiteur peut tirer une lettre de change.

⁵ V.MEYER, C.ROLIN, op.cit, p.91

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

➤ **Le tiré (le client)**

- Le tiré, celui que la lettre de change est dessinée. Il est la personne qui possède le tireur un montant spécifié dans la lettre de change dès l'acceptation du tiré. La signature est à faire en travers du nom et cela indique que le tiré a accepté de payer le montant qui est mentionné dans la facture.
- Le tiré est le débiteur qui doit payer l'argent au tireur.
- Il est également connu comme « Accepteur ».

➤ **Le bénéficiaire**

- Le bénéficiaire, celui qui paie le montant spécifié dans la lettre de change.
- Le bénéficiaire peut être le tireur lui-même ou un tiers.

c) Les garanties de la lettre de change

L'ordre donné par l'exportateur de payer à une certaine échéance ne garantit évidemment pas le paiement. Pour augmenter la sécurité d'un paiement par une lettre de change, on recourt aux deux dispositions suivantes :

- La lettre de change acceptée :

L'acceptation est une opération par laquelle le tiré (le débiteur), en signant la lettre de change en bas et à gauche, accepte la somme due. Il reconnaît ainsi sa dette et ne peut plus se dédire. L'acceptation n'augmente pas réellement la sécurité de l'exportateur, elle peut faciliter la mobilisation de la créance auprès d'un établissement financier.

- La lettre de change avalisée :

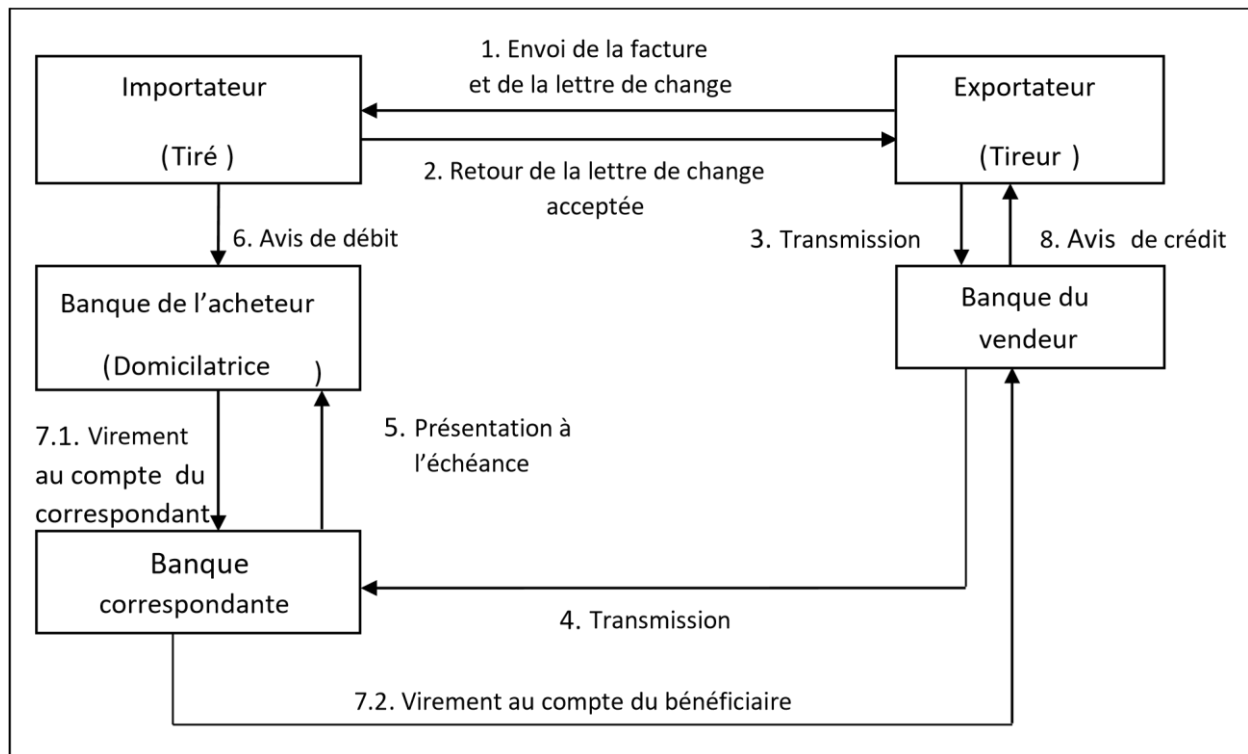
La lettre de change est avalisée lorsqu'un tiers extérieur à la transaction s'engage à payer en cas de défaillance de l'acheteur.

L'aval d'une traite par un banquier est une garantie donnée à son client à l'égard de son fournisseur au cas où il se trouverait dans l'impossibilité financière de payer cette traite à l'échéance en contrepartie d'intérêts.

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

➤ Le circuit de lettre de change

Figure N°3 : Le circuit de la lettre de change



Source : Ouvrage collectif, Exporter, op.cit, page 350.

d) Les avantages et les inconvénients de la lettre de change :

Tableau N°2 : Les avantages et les inconvénients de la lettre de change

Avantages de la lettre de change	Inconvénients de la lettre de change
<ul style="list-style-type: none"> -L'utilisation des effets du commerce est très courante entre entreprises ; -La traite émise par l'exportateur détermine précisément la date d'échéance ; -La lettre de change à une double fonction : de paiement et de crédit ; -L'exportateur peut demander l'aval de la banque de l'importateur ; -La lettre de change se transmet par endossement. 	<ul style="list-style-type: none"> -Une simple acceptation ne supprime pas le risque d'impayé ; -Le contexte juridique et fiscal varie d'un pays à l'autre -Le processus de traitement est long et complexe. - Aucune garantie de paiement.

Source : Ouvrage collectif, exporté, op.cit, page 351.

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

1.4.2 Billet à ordre

Selon LUC BERNET, « *Le billet à ordre est un écrit par lequel une personne appelée Souscripteur (le débiteur, c'est-à-dire le client) reconnaît sa dette et s'engage à payer à une autre personne appelée bénéficiaire (le créancier, c'est-à-dire le fournisseur, ou un tiers désigné par lui) une certaine somme à une époque déterminée* »⁶

a) Les mentions obligatoires

On mentionne dans le billet à ordre ce qui suit ⁷:

- La dénomination (billet à ordre) ;
- Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée ;
- L'indication de l'échéance ;
- Le lieu de paiement ;
- Le nom du bénéficiaire ;
- La date et le lieu de souscription ;
- La signature manuscrite du souscripteur.

b) Les différents types de billet à ordre

o le billet à ordre porteur

C'est celui par lequel le souscripteur s'engage à payer au porteur une somme déterminée à une date déterminée.

o Le warrant

C'est un type de billet garanti par un nantissement sur marchandise.

c) Les avantages et les inconvénients

Les avantages :

- Reconnaissance de dette matérialisant une créance commerciale.
- Négociable et s'échange par endos (transmissible).
- Protéger par le droit cambiaire.

⁶ LUC BERNET Rolande « Principe de technique bancaire » 25 éditions DUNOD, Paris 2008, p 225

⁷ Stéphane pied lièvre, op.cit. p 157 à 159

- Mobilisable (escomptable auprès d'une banque).

Les inconvénients

- Risque de perte ou de vol.
- Emis à l'initiative de l'acheteur.
- Le billet à ordre ne supprime pas les risques auprès d'impayés.

1.5 La carte bancaire

1.5.1 Définition

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

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

1.5.2 Les indicateurs de la carte bancaire

Cette carte de petit format indique :

- Le nom de la banque qui l'a délivré ;
- Le nom et l'adresse de son titulaire ;
- Le numéro d'identification du client ;
- La date de validité ;

1.5.3. Les avantages et les inconvénients de la carte bancaire

a) Les avantages

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

- Rapidité d'utilisation lors des paiements et des retraits d'espèces ;
- Facilite les paiements en ligne,
- Évite de devoir circuler avec des espèces sur soi ;

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

- Inclusion d'assurances et d'assistantes dans l'offre ;
- Très large acceptation par les commerçants ;

1 Les inconvénients :

Les inconvénients à retenir pour la carte bancaire sont :

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

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

Section 02 : Les Techniques de paiement non documentaire et documentaire à l'international

Les techniques de paiement concernent les méthodes utilisées pour que le paiement puisse être réalisé. Elles sont rattachées à l'organisation et à la sécurité du règlement ainsi qu'à la vitesse avec laquelle il sera réalisé.

Grace à ces techniques l'exportateur est certain d'être payé, et l'importateur de prendre possession de la marchandise en contrepartie d'un instrument de paiement.

1. Les techniques de paiement non-documentaire

Les techniques de paiement non documentaires, comme leur nom l'indique, n'obligent pas le bénéficiaire d'un effet de commerce à présenter des documents pour être payé, et nous pouvons distinguer 03 techniques :

1.1 L'encaissement direct

Nous désignons sous l'expression « encaissement direct » les opérations d'encaissement dans lesquelles le paiement du vendeur n'est pas conditionné par la remise en banque de documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations. Le règlement étant effectué sur l'initiative de l'acheteur, cette technique de paiement ne peut être utilisée qu'entre partenaires qui se connaissent de longue date ou entre lesquels le rapport de force est fortement déséquilibré.

Les différents types d'encaissement direct

- **L'encaissement simple**

L'encaissement simple implique que la banque du vendeur collecte des documents financiers (généralement un mandat). Grâce à cette procédure, l'exportateur envoie tous les documents représentatifs des marchandises expédiées (factures, documents de transport ou titres représentant la propriété des marchandises) directement à l'acheteur en émettant une traite à vue, qui est ensuite remise à la banque pour encaissement. Grâce à cette procédure, l'acheteur paie généralement directement l'exportateur sans attendre la réception de la marchandise.

- **Le paiement à la commande**

Le paiement à la commande équivaut à un paiement anticipé. Ce mode de paiement suppose que l'acheteur ait une confiance absolue à l'égard de son fournisseur étranger car il lui paie une marchandise qui n'a pas encore reçue et peut-être n'est même pas fabriquées.

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

- **Le paiement à la facturation**

Les exportateurs envoient des factures commerciales à leurs clients. Celle-ci peut être payée à vue ou à échéance via l'un des instruments de paiement. C'est le client qui conserve l'initiative de payer. Cette technique n'est donc généralement pas recommandée car l'exportateur ne peut garder le contrôle du paiement que s'il joint une traite à la facture.

- **Le paiement ex-usine**

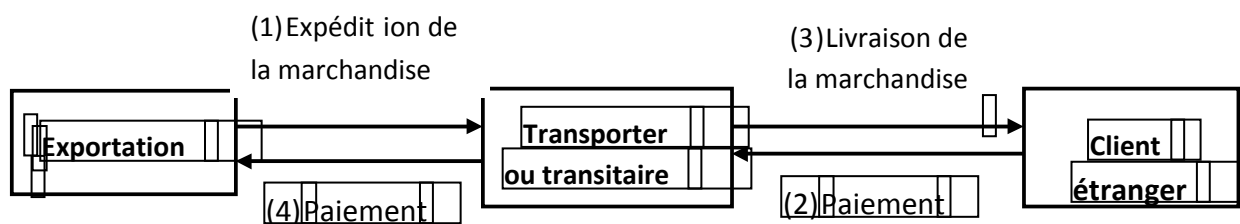
Certains fabricants exigent le paiement dès que les marchandises sont prêtes à être expédiées. Ils espèrent ainsi éviter que le paiement des marchandises ne dépende de la date de départ et de la durée de l'expédition. Par conséquent, l'acheteur doit payer et être responsable de la livraison des marchandises immédiatement après leur sortie de l'usine.

1.2 Le contre remboursement

"Cash on delivery" en anglais, « ce mode de paiement requière un intermédiaire particulier (le transporteur), qui se charge au moment de la livraison de remettre à l'importateur les documents de la transaction (bon de livraison et facture) pour encaissement. La marchandise ne sera délivrée que contre paiement »⁸.

➤ **Déroulement du contre remboursement**

Figure N°4 : Déroulement contre remboursement



Source : Corine PASCO, « Commerce international », 6^{ème} édition Dunod, Paris, 2006, page 116.

1.3 Le compte à l'étranger

C'est une technique de paiement très intéressante, utilisée lorsque la banque de l'entreprise dispose d'une filiale ou d'une succursale à l'étranger, dans un pays vers lequel elle exporte ou du quel elle importe couramment et pour des sommes importantes. Cette dernière à la possibilité d'y ouvrir un compte afin :

⁸ www.glossaire-international.com, consulté le 22/09/2023

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

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

➤ **Les documents requis**

De manière générale, les documents nécessaires pour l'ouverture d'un compte à l'étranger sont :

- Une copie des statuts de la société ;
- Une copie de la carte d'identité des personnes pouvant valablement engager la société ;

2 Les techniques documentaires

Les deux techniques de paiement documentaires les plus répandues sont, la remise documentaire et le crédit documentaire. Ces deux techniques sont régies par des règles d'usances uniformes auxquelles doivent être soumises toutes les banques utilisant ces techniques.

2.1 La remise documentaire « Remdoc »

« La remise documentaire est une technique de paiement par laquelle l'exportateur mandate sa banque pour qu'elle ne remette les documents nécessaires à l'acheteur que contre le paiement ou la remise de l'instrument de paiement (ordre de virement, chèque, lettre de change ou billet à ordre) qui servira de support de paiement. »

La remise documentaire est une technique qui est conseillée dans les cas suivants :

- « Si le vendeur et l'acheteur entretiennent des relations de confiance ;
- Si la volonté de payer et la solvabilité de l'acheteur ne font aucun doute ;
- Si la situation politique, économique et juridique est stable dans le pays de l'importateur ;

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

- Si le trafic international des paiements du pays importateur n'est pas entravé ou menacé par un contrôle stricte des changes, ni par restrictions de quelques sortes »⁹

2.1.1 Les Types de la remise documentaire

Les hommes d'affaires qui effectuent des transactions internationales ont le choix entre 2 catégories de Remdoc :

- **Les documents contre paiement D/P**

Les documents contre paiement est un dispositif permettant à la banque de remettre les documents à l'importateur uniquement en payant la marchandise.

- **Les documents contre acceptation D/A**

Les documents contre acceptation permettent à l'établissement bancaire de remettre les documents au client lorsqu'il accepte de souscrire une ou plusieurs traites qu'il devra régler plus tard.

Puisque cette remise comporte des risques pour le vendeur, il est vivement recommandé de demander une garantie de la banque sur l'acceptation de l'effet de commerce. En optant pour ce type d'accord, le vendeur accepte de donner un délai de paiement à son client.

2.1.2 Le fonctionnement de la remise documentaire

Pour la réalisation de cette opération commerciale, le vendeur et l'acheteur conviennent contractuellement des termes de l'opération de manière à éliminer toute contestation ultérieure (le paiement s'effectuera par remise documentaire).

Ensuite l'exportateur expédie comme convenu les marchandises, il reçoit du transporteur un document attestant la prise en charge de l'expédition (CMR, connaissance, etc.) et remet à sa banque les documents accompagnés d'une lettre d'instruction. La banque remettante vérifie la présence des documents mentionnés sur la lettre d'instructions et les expédie à sa banque correspondante dans le pays de l'acheteur (la banque présentatrice). Cette dernière prévient l'acheteur.

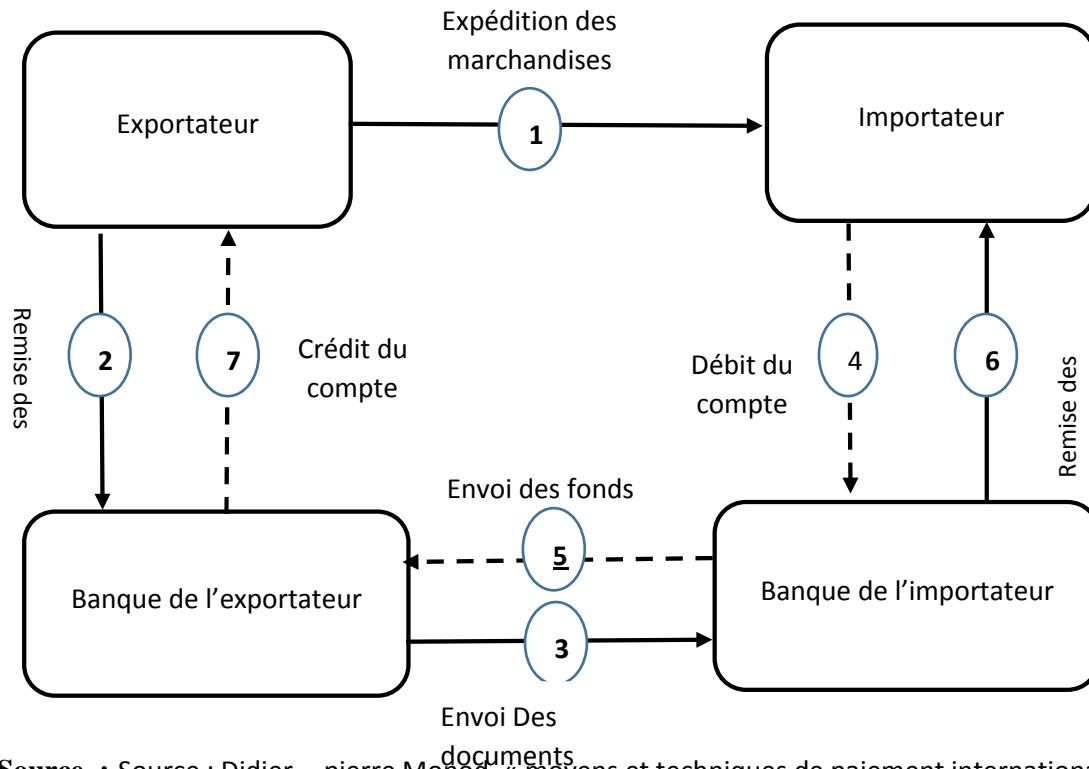
Suivant les instructions reçues, elle demande, en échange des documents, le paiement de la facture ou l'acceptation d'un effet de commerce qu'elle transmettra ensuite à la banque

⁹ LUVINCENT TAPE Ange « gestion des crédits et encaissement documentaire à l'importation : techniques, analyses et perspectives à AMEN BANK » mémoire de master en gestion des organismes financiers et bancaires, 2006. http://www.memoireonline.com/03/07/403/m_gestion-creditsencaissements- documentaires importation- amen-bank34.html. Consulté le 024/09/2023.

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

de l'exportateur. Enfin, la banque remettante crédite le compte de son client, ou lui remet l'effet de commerce accepté.

Figure N°5 : Déroulement de la remise documentaire



Source : Source : Didier -pierre Monod, « moyens et techniques de paiement international », Edition Eska, France, octobre 2007, page 107.

2.1.3 Les mécanismes de la remise documentaire

2.1.3.1 Le donneur d'ordre (ou remettant)

C'est le vendeur qui donne mandat à sa banque, Il rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque avec l'ordre d'encaissement.

2.1.3.2 La banque remettante :

Il s'agit de la banque du donneur d'ordre. Elle contrôle les documents remis par le vendeur et les transmet à la banque correspondante étrangère chargée de l'encaissement selon la lettre d'instructions du donneur d'ordre auprès de l'acheteur. La responsabilité de la banque remettante se limite à la bonne exécution des instructions données. Elle n'assume aucun engagement ni responsabilité dans l'hypothèse où les instructions qu'elle transmettrait ne seraient pas suivies. Il en va de même en ce qui concerne les retards, les pertes en cours de transmissions, la qualité des traductions, la qualité de la banque correspondante, ...

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

C'est ce point fondamental qui distingue la remise documentaire du crédit documentaire. Dans le cadre du Credoc, il s'agit d'un réel engagement d'une banque qui se porte garante en cas de défaut de paiement de l'acheteur.

2.1.3.3 La banque présentatrice

C'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement qui effectue la présentation des documents à l'acheteur et ne les remettra que si elle reçoit le règlement ou une traite, conformément aux instructions reçues de la banque remettante.

2.1.3.4 Le tiré

C'est celui à qui doit être faite la traite selon l'ordre d'encaissement. Il s'agit de l'importateur. Le rôle de la banque remettante peut s'avérer inutile dans le cadre d'affaires régulières. L'exportateur s'adressera directement à la banque présentatrice pour remettre les Documents et la lettre d'instructions¹⁰.

2.1.4 Les avantages et les inconvénients du Remdoc

Tableau N°3: Les avantages et les inconvénients du Remdoc

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Simplicité des formalités ;- Une technique qui fonctionne à l'initiative du vendeur ;- Peu coûteuse.	<ul style="list-style-type: none">- Sécurité limitée : l'acheteur peut ne pas lever les documents et négocier une baisse des prix ;- Les traites peuvent ne pas être honorées à l'échéance ;- L'acheteur a pu prendre possession des marchandises sans documents et donc sans paiement (sauf transport maritime) ;- Le risque de non-transfert des fonds subsiste ;- L'exportateur n'est pas protégé du risque de change ;- Risque d'immobilisation de la marchandise si le client ne se présente pas ; il est donc conseillé au vendeur de transmettre des instructions de conservation de la marchandise ;- Aucun engagement des banques.

¹⁰ <https://www.etrepaye.fr/la-remise-documentaire-c8r830.php#:~:text=La%20remise%20documentaire%20est%20un%20outil%20de%20gestion,contre%20paiement%20ou%20acceptation%20d%27une%20lettre%20de%20change.>

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

2.1.5 Le coût de la remise documentaire

- Situé entre 0,1 à 1 % du montant de la vente,
- A la charge du vendeur, sauf stipulation contraire entre les parties

2.2 Le crédit documentaire « Credoc »

«Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque à la demande et conformément aux instructions de son client importateur s'engage par l'intermédiaire d'une banque correspondante en faveur de l'exportateur d'opérer par paiement, acceptation ou négociation le règlement des documents constant l'expédition des marchandises effectuées dans les conditions stipulées par l'importateur dans sa demande d'ouverture de crédit »¹¹

D'après la définition, le crédit documentaire est un engagement pris vis-à-vis de l'exportateur par la banque de l'importateur et sous conditions qu'elle reçoit des documents conformes prouvant l'expédition des marchandises convenues.

2.2.1 Les types de crédit documentaire

2.2.1.1 Crédit documentaire révocable

Le crédit révocable peut être annulé par la banque émettrice à tout moment sans informer le bénéficiaire. En pratique, le bénéficiaire semble informé, mais il ne s'agit en aucun cas d'une obligation mais d'un simple choix ; par exemple, il n'est pas obligé d'accepter ou de refuser un amendement.

2.2.1.2 Crédit documentaire irrévocable

Il comporte un engagement ferme donné en faveur du vendeur par la banque émettrice agissant sur instruction de l'acheteur d'exécuter le paiement sous la réserve de la remise des documents conformes. Il ne peut être annulé ou modifié sans l'accord de toutes les parties intéressées. En pratique, l'exportateur qui reçoit un amendement au crédit initial qui ne l'a agréé pas doit le refuser afin que le texte initial reste en vigueur. Il doit cependant être attentif à la négociation en elle-même et toujours tenir à l'œil que s'il n'est pas souple, l'importateur risque de ne pas l'être non plus si les documents présentés à la banque émettrice par l'exportateur ne sont pas conformes au Credoc et que pour payer le bénéficiaire, elle doit recevoir l'accord du donneur d'ordre. A l'inverse, si l'exportateur veut apporter des

¹¹ <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/credit-documentaire-credocirrevocable.html#:~:text=D%C3%A9finition%20de%20CREDOC%20irr%C3%A9vocable.%20Le%20cr%C3%A9dit%20documentaire.>

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

Amendements au Credoc, il ne peut contacter directement la banque émettrice. Il devra toujours négocier avec son client qui donnera instruction à sa banque de modifier le contenu du Credoc.

2.2.1.3 Crédit documentaire irrévocable et confirmé

C'est un engagement irrévocable d'une banque (la banque de l'acheteur en général) de payer un tiers (le bénéficiaire, vendeur, exportateur) contre des documents reconnues conformes par elle, à vue (comptant) ou à usance (à une date ultérieure déterminable dans le crédit documentaire). C'est à la fois un instrument de paiement et une garantie de paiement qui permet à l'exportateur de sécuriser son paiement s'il respecte les termes de ce crédit documentaire et à l'importateur de conditionner son paiement à la présentation dans les délais de documents (certificat qualité de contrôle de la marchandise au départ), par exemple, L'engagement du banquier de l'importateur est conforté par un banquier correspondant dans le pays de l'exportateur, la banque de l'exportateur devient donc : banque confirmatrice. L'exportateur qui respecte entièrement ses engagements est totalement assuré d'être payé.

2.2.2 Les intervenants (acteurs du crédit documentaire)

Le crédit documentaire fait généralement intervenir les parties suivantes¹²:

- ✓ **Le donneur d'ordre** : il s'agit d'importateur acheteur, qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire.
- ✓ **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.
- ✓ **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 bancaire.
- ✓ **La banque confirmatrice** : cette banque ajoute sa confirmation à un crédit conformément à l'autorisation ou à la demande de la banque émettrice.

¹² LASARY, Op cite page 15

2.2.3 Les formes du crédit documentaire

➤ **Le crédit documentaire transférable**

Un crédit transférable est un crédit qui stipule spécifiquement qu'il est « transférable ». Un crédit transférable peut être rendu réalisable en totalité ou en partie au profit d'un bénéficiaire «le second bénéficiaire »à la demande du bénéficiaire « le premier bénéficiaire ».

Entre-autre, il permet au premier bénéficiaire de demander à la banque chargée de la réalisation du crédit de le transférer, en faveur d'un ou de plusieurs bénéficiaires, sous-traitants ou fournisseurs réels de la marchandise qui bénéficient ainsi d'une garantie de paiement autre.

➤ **Crédit documentaire revolving (renouvelable)**

C'est un crédit dont le montant est fractionné en plusieurs tranches renouvelables automatiquement. Il permet de procéder à des paiements successifs dans le cas des livraisons échelonnées, notamment pour des envois similaires d'un même montant effectués régulièrement.

➤ **Le crédit documentaire adossé ou (back to back) :**

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

➤ **Lettre de crédit "stand-by" (SB. L/C) stand-by L/C :**

Garantie bancaire exécutable à première demande du bénéficiaire, émise sous la forme d'un crédit documentaire et réalisé en cas de non-paiement par l'acheteur à l'échéance de la transaction commerciale. Sa véritable finalité est de ne pas à avoir à être mise en jeu. C'est une technique de garantie de paiement qui autorise l'envoi direct des marchandises, sans risques

➤ **le crédit avec red clause/green clause :**

C'est un crédit documentaire classique dans lequel une clause supplémentaire (inscrite en rouge), par laquelle la banque émettrice du crédit, sur instruction du donneur d'ordre, invite

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

ou demande à la banque chargée de réaliser le crédit, d'accorder des avances au bénéficiaire avant que celui-ci ne présente les documents requis par le crédit.

2.2.4 Les risques du crédit documentaire

a) Risques documentaires

- Mauvaise qualification des produits.
- Escroquerie sur la marchandise.
- Erreur de déchiffrement des documents.

En cas de doute au moment de la vérification des documents, le banquier du bénéficiaire ou son correspondant doit interroger l'acheteur afin d'obtenir son accord malgré d'éventuelles irrégularités dans les documents.

b) Risques de non- paiement

Le banquier correspondant en payant le vendeur court le risque de ne pas être remboursé par son donneur d'ordre (le banquier de l'importateur). Il peut en effet, par exemple, y avoir des difficultés de transfert du pays vendeur vers le pays acheteur ou un risque d'insolvabilité de l'importateur.

2.2.5 Les mécanismes et le déroulement du crédit documentaire

A- la domiciliation bancaire

Toute importation, quel que soit le montant, est donc soumise à l'obligation de la domiciliation bancaire.

B- Le déroulement de l'opération

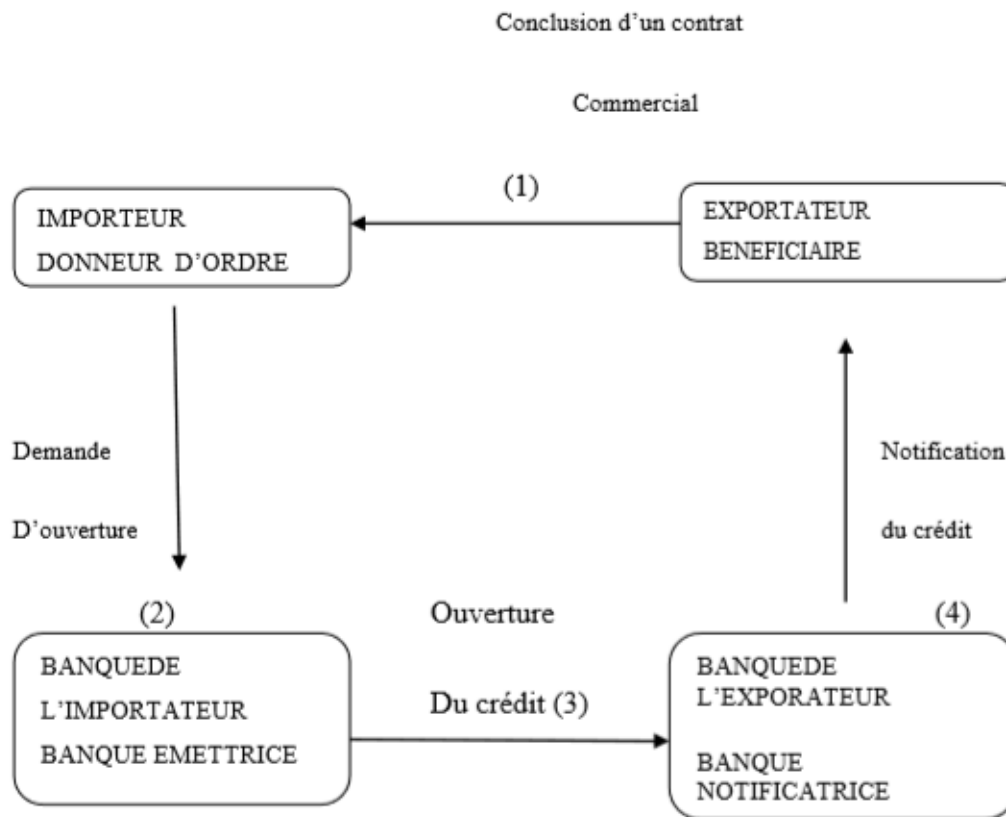
L'opération de crédit documentaire se déroule suivant deux phases :

Phase I : Ouverture du crédit

C'est la phase où après avoir un contrat commercial ou reçu une facture pro forma, l'importateur sollicite sa banque pour ouvrir un crédit documentaire en faveur de l'exportateur

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

Schéma n°1 : Opération d'ouverture du crédit documentaire



Source : Documents interne BNA.

- 1- Conclusion d'un contrat commercial entre l'importateur (donneur d'ordre) et l'exportateur (bénéficiaire). Dans ce contrat sont discutées les conditions selon lesquelles la transaction commerciale pourrait se dénouer
- 2- Après signature du contrat commercial, l'importateur (donneur d'ordre) se présente à sa banque et lui formule une demande d'ouverture de crédit en faveur de l'exportateur.
- 3- La banque de l'importateur (banque émettrice) après avoir accepté d'ouvrir le crédit en faveur de l'exportateur, avise la banque de ce dernier (banque notificatrice) pour notifier le crédit.
- 4- La banque de l'exportateur (notificatrice) notifie le crédit auprès de l'exportateur.

Phase II : réalisation du crédit :

C'est la phase durant laquelle et après avoir reçu la notification du crédit par sa banque, l'exportateur prépare et expédie la marchandise il récupère le document le transport,

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

les documents annexes exigés par l'importateur. Il établit la facture définitive selon le terme de vente convenu dans le contrat. Une fois tous les documents réunis, l'exportateur les remet à sa banque selon les conditions d'ouverture, pour la réalisation du crédit.

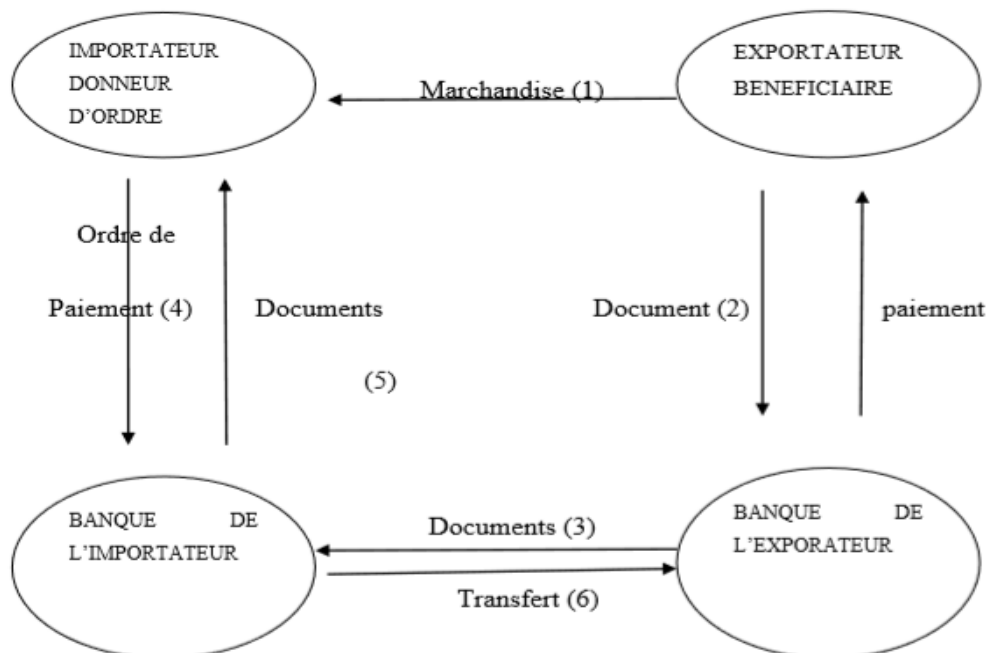
- **Le crédit documentaire peut être réalisable**

- Par paiement à vue (paiement CASH).
- par acceptation (paiement à échéance).
- Par paiement différé.
- Par négociation.

A- Crédit réalisable par paiement à vue

Ce type de réalisation, est sans aucun doute, le plus simple et le plus désiré par l'exportateur, dans la mesure où le paiement, dans ce cas, se fait immédiatement par la banque désignée dès la réception des documents conformes. Cette banque peut être la banque émettrice, la banque notificatrice ou toute autre banque remplissant les conditions précitées. Ce mode de réalisation doit être précisé dans la lettre d'ouverture du Credoc.

Schéma n° 2: Crédit documentaire réalisable par paiement à vue :



Source : Documents interne BNA.

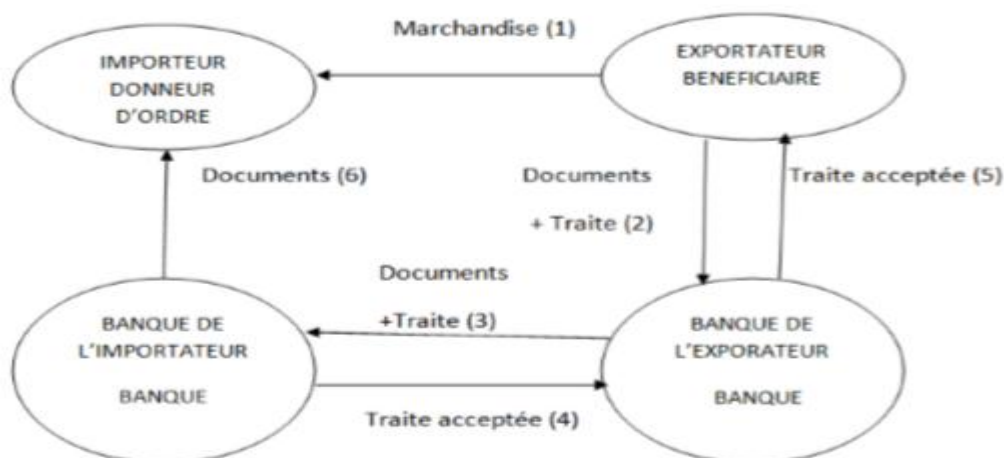
Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

- 1- Expédition de la marchandise par l'exportateur qui récupère le document de transport (connaissance, « LTA »).
- 2- L'exportateur remet l'ensemble des documents (facture, connaissance ou « LTA ») à sa banque contre paiement à vue.
- 2- La banque de l'exportateur après avoir reçu les documents et être assuré de leur conformité, les transmet à la banque de l'importateur pour paiement.
- 5- Une fois les documents reçus, la banque de l'importateur procède à leur vérification et s'assure à son tour de leur conformité. Après cela, elle convoque l'importateur pour paiement.
- 6- Une fois que l'importateur aura les documents, sa banque les lui remet pour le retrait de marchandise.
- 7- La banque de l'importateur effectue le transfert de fonds vers la banque de l'exportateur (banque notificatrice).

B- Le crédit réalisable par acceptation

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

Schéma n°3 : crédit documentaire réalisable par acceptation :



Source : Documents interne BNA.

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

- 1- Expédition de la marchandise par l'exportateur à l'importateur.
- 2- L'exportateur remet à sa banque l'ensemble des documents accompagnés d'une traite tirée sur la banque de l'importateur (crédit irrévocable) ou sur sa propre banque si le crédit est confirmé par cette dernière.
- 3- La banque de l'exportateur après vérification des documents les transmet avec traite à la banque de l'importateur.
- 4- Une fois les documents reçus, la banque de l'importateur procède à leur vérification. S'ils sont conformes elle retourne la traite, après l'avoir acceptée à la banque de l'exportateur.
- 5- La banque de l'exportateur (banque notificatrice) à la réception de la traite, la retourne au client exportateur (bénéficiaire) qui pourra la négocier ou la conserver jusqu'à l'échéance.
- 6- La banque de l'importateur (banque émettrice) remet les documents à l'importateur (donneur d'ordre) pour qu'il puisse retirer sa marchandise.

c- Le crédit réalisable par paiement différé

Dans ce cas, la banque désignée s'engage par écrit à payer l'exportateur, à l'échéance prévenue dans le crédit, dès la présentation des documents requis.

Ce qui suppose que l'exportateur se contente simplement de la promesse de la banque émettrice de payer aux délais fixés. Il supporte donc pleinement le risque de non-paiement lié à la défaillance éventuelle de la banque émettrice ou du pays où ce dernier est implantée (risque de cessation de paiement).

d- Le crédit réalisable par négociation

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

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

2.2.6 Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

a) Les avantages

- Le crédit documentaire sécurise les transactions de commerce international. Il apporte la sécurité de la garantie d'une banque dans un contexte où les acteurs, leurs pratiques et leur solvabilité sont des facteurs de risque difficilement appréhendables par un acteur hors du pays.
- Le crédit documentaire formalise la transaction en rédigeant le contrat sous une forme standardisée. Il encourage en cela le commerce international de marchandises.

b) Les inconvénients

- Le crédit n'est qu'un engagement à payer sur présentation des documents. Il ne constitue en rien un engagement sur la conformité de la marchandise.
- La lettre de crédit est une technique de paiement qui relève d'opérations très procédurières. Le coût est élevé comparativement à d'autres techniques de paiement internationales (ex : remise documentaire) mais la sécurité de paiement est également élevée.

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

Section 03 : Les risques et les garanties liées au commerce extérieur

On intervenants dans le commerce extérieur, les entreprises sont confrontées à un problème de gestion de risques dans un univers aléatoire tant à l'exportation qu'à l'importation.

Parmi ces risques, on retiendra essentiellement :

3.1 Classification des risques

Les risques liés au commerce international sont classés selon deux critères :

- ✓ Selon la phase où ils se présentent ;
- ✓ Selon la nature ;

3.1.1 Classification des risques selon la phase où ils se présentent

3.1.1.1 Risque de fabrication

Dans les premiers temps, le risque auquel est exposé l'exportateur est celui d'une interruption de marché laissant à sa charge les frais qu'il a déjà engagé pour l'exécution de son contrat.

3.1.1.2 Risque de crédit

Le risque de crédit ou de contrepartie est le risque de perte sur une créance ou plus généralement celui d'un tiers qui ne paie pas sa dette à temps. Il est naturellement fonction de trois paramètres : le montant de la créance, la probabilité de défaut et de la proportion de la créance qui ne sera pas recouvrée en cas de défaut.

3.1.1.3 Risque technique

Lié au type de crédit accordé ou à la méthode utilisée pour le montage de financement particulier, il est en effet évident que tous les types de crédits ne présentent pas le même niveau de risque¹³.

3.1.2 Classification des risques selon la nature

Selon la nature des risques, on peut dénombrer cinq risques :

3.1.2.1 Le risque commercial

Il résulte de la détérioration de la situation financière de l'acheteur :
_ Insolvabilité du débiteur qui ne peut plus faire face à ses engagements.

¹³ Pierre VIERNIMMEN, finance d'entreprise, analyse et gestion, éd Dalloz, France 1974, p 386

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

_ Carence du débiteur qui est constatée lorsque six mois se sont écoulés à compter de la date d'échéance sans qu'un règlement ne soit intervenu.

3.1.2.2 Le risque politique

Il fait référence aux risques découlant des décisions politiques elles-mêmes, des changements de régime ou de gouvernement et des décisions gouvernementales. Liés aux risques politiques, les risques naturels, tels que les catastrophes impliquant l'exécution de contrats d'exportation, les inondations, ou lorsqu'une catastrophe naturelle survient dans un pays bénéficiaire et que les dettes ne sont pas remboursées.

3.1.2.3 Le risque juridique

Le risque de perte dû à l'application imprévisible de lois ou de règlements ou encore à l'incapacité d'exécuter un contrat. Le risque qu'une partie subisse des pertes en raison de lois ou de réglementations incompatibles avec les dispositions du système de règlement des titres, l'exécution de l'accord de règlement correspondant ou les dispositions des droits de propriété et autres droits conférés par le système de règlement des titres. Il existe également des risques juridiques si l'application des lois et réglementations n'est pas claire.

3.1.2.4 Le risque économique

Ce risque se situe pendant la période de fabrication, c'est en effet le risque de hausse des prix internes du pays du fournisseur. Cette hausse des prix est supportée par le vendeur dans le cas où le contrat aurait été conclu selon la formule de prix fermes et non révisables.

3.1.2.5 Le risque de change

Le risque de change peut se définir comme étant le risque de perte encouru par l'entreprise, effet aux variations défavorables des cours de change auxquelles¹⁵ sont exposés les agents effectuant des échanges en devise étrangère. On distingue deux types de risques de change :

- _ Un risque de dépréciation de la monnaie de paiement pour l'exportateur ;
- _ Un risque d'une appréciation de la monnaie de paiement pour l'importateur ;

3.2 Les garanties bancaires

Dans le besoin de sécurité et de protection contre la mauvaise exécution par le vendeur ou l'explorateur de ces engagements contractuels, un mécanisme des garanties

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

contractuelles ou bancaires internationales ont été mises en place. On distingue deux différents engagements, les cautionnements et les garanties.

3.2.1 Distinction entre le cautionnement et la garantie

« Le cautionnement est un engagement accessoire qui se réfère au contrat commercial.

En cas de mise en jeu, le bénéficiaire (l'acheteur) doit fournir la preuve que le contrat principal n'a pas été rempli correctement par l'exportateur.

Par contre les garanties bancaires à première demande sont indépendantes et leur mise en jeu ne peut avoir pour cause que les conditions prévues dans le texte même de la garantie, qui est un engagement principal et non accessoire. »¹⁴

3.2.2 Les intervenants de la garantie bancaire internationale

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

a. Le donneur d'ordre

C'est l'exportateur, ou la partie étrangère qui donne mandat à la 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.

b. 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 l'exportateur est défaillant dans l'accomplissement de ses obligations résultant de sa soumission, ou si ce dernier n'exécute pas le marché selon ses termes.

c. 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. Ceci sans être mêlé à un quelconque conflit entre les deux parties.

¹⁴ L. GHISLAINE et M. HUBERT. « Management des opérations de commerce importer-exporter » 8ème édition, DUNOD, Belgique, juin 2007 page 182.

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

d. Le contre-garant

Il s'agit de la banque de l'exportateur, qui s'engage envers le garant à répondre, à 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 ».

3.2.3 Le contenu de la garantie

Les textes de garanties et contre-garanties doivent comporter un certain nombre de précisions considérées comme étant principales. Il s'agit notamment de ¹⁶:

- La date et le lieu d'émission de l'engagement ;
 - Les références des garant et contre-garant ;
 - La désignation des parties (celles du vendeur, acheteur et contre-garant), soit les noms, raison sociales, adresses ;
 - Mandat d'émission pour le contre-garant ;
 - Références du contrat : objet et montant de l'engagement qui doit être repris en chiffres et en lettres ;
 - L'engagement de la banque : nature de l'engagement (à première demande, irrévocable, inconditionnel) et des obligations couvertes ;
 - Les conditions d'entrée en vigueur de la garantie qui peut intervenir :
 - A la réception de l'acompte ;
 - A la levée d'un autre engagement ;
 - Ou encore à l'ouverture d'un crédit documentaire ;
 - Les conditions de réduction ou d'amortissement du montant de la garantie qui peut se faire au fur et à mesure des livraisons, de l'avancement des travaux ou paiements effectués ;
- Le règlement des pénalités en cas de retard dans l'exécution du règlement □ Le droit applicable et la juridiction compétente.

3.2.4 Les types de garanties

Les garanties que les banques peuvent être amenées à délivrer dans le cadre des opérations du commerce international sont les suivantes :

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

a. 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* ». ¹⁵

L'entrée en vigueur de cette garantie est fixée à la date d'ouverture des plis, à compter de cette dernière, sa validité est limitée à 6 mois, et son montant ne peut excéder 5% du montant de l'offre.

b. La garantie de restitution d'acompte ou de remboursement (Advance payment) :

Elle est destinée à permettre à l'acheteur (bénéficiaire) qui a versé un acompte de le récupérer, si le vendeur ou fournisseur de la prestation (exportateur) n'aurait pas honoré ses engagements et respecté convenablement les termes du contrat qu'il a ratifié.

Ce type de garantie varie en général entre 5% et 15% du montant du contrat.

c. La garantie de bonne exécution ou de bonne fin (Performance bond) :

Elle a pour objet d'assurer à l'acheteur le remboursement à hauteur d'une somme déterminée s'il n'est pas satisfait des prestations fournies par le vendeur, son entrée en vigueur intervient à la date de son émission et reste valable jusqu'à sa date d'échéance prévue contractuellement.

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 banque du montant réclamé.

d. La garantie de retenue de garantie ou de dispense de retenue de garantie (Retention money guaranteed)

Cette garantie est destinée à éviter une retenue qui sera effectuée par l'acheteur sur le prix du contrat. Celle-ci a l'effet de pouvoir palier ou remédier à toutes mauvaises fournitures livrées. Elle s'annule à la fin de l'exécution parfaite des obligations du donneur d'ordre.

¹⁵ Fascicule N°3, les garanties bancaires dans le commerce international, BNA d'Alger, 2004

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

Son montant ne peut dépasser en principe 10% de la valeur du contrat. C'est pourquoi la garantie bancaire dite "de retenu 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.

e. La garantie d'admission temporaire

Cette garantie entre dans le cadre de l'importation temporaire d'un matériel dans le pays de la réalisation du marché qui sera réexporté ultérieurement (à la fin du contrat). Ce qui dispense cette entreprise des droits et taxes douanières exigible à l'importation.

Elle couvre le paiement des frais suscités si l'entreprise étrangère venait à vendre ce matériel ou à ne pas le réexporter. Cette garantie dont le montant est égal aux droits et taxes douanières exigibles entre en vigueur lors de l'apposition par la banque de son engagement vis-à-vis de l'administration des douanes sur le document douanier requis.

f. La garantie de paiement

Elle est destinée à assurer au bénéficiaire, le remboursement par la banque garante de tout montant qui lui serait dû dans le cadre de certains crédits (acheteurs ou financiers) accordés par une ou plusieurs banques et/ou dans certaines transactions commerciales.

Elle peut également être délivrée en faveur d'une juridiction telle la CCI chargée de statuer sur une affaire.

Elle a pour objet de garantir le remboursement des frais et honoraires engagés dans la procédure. Ces garanties de paiement entrent en vigueur à la date de leur émission et reste valables :

- Pour les garanties de paiement couvrant les crédits externes : jusqu'au remboursement total du crédit pour lequel elles ont été émises.
- Pour la garantie émise en faveur de la CCI, elle s'annule dès qu'une sentence arbitrale finale est rendue.

g. La lettre de crédit (Stand by)

A l'effet de contourner la réglementation qui leur interdit d'émettre des garanties bancaires classiques, les banques américaines ont créé les « STAND BY LETTRES OF CREDIT ».

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

Il s'agit de garanties d'indemnisation qui ont un cadre réglementaire déterminé puisqu'ils sont soumis aux règles et usances uniformes pour les crédits documentaires.

Leur spécificité réside dans la clarté d'engagement qui précise leur caractère documentaire c'est-à-dire que le paiement ne se fait que sur présentation des documents et/ou attestation du bénéficiaire démontrant la défaillance de son co-contractant. Par ailleurs, une date de validité à fixer obligatoirement et l'engagement tombe automatiquement s'il n'y a pas d'appel en garantie ou de prorogation.

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

Conclusion

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

De plus, compte tenu de l'importance et de la complexité des échanges internationaux, le choix des technologies et des outils s'avèrent également très importants, puisque les deux parties ne se connaissent pas et sont parfois soumises à des lois différentes. Par conséquent, les transactions commerciales comportent inévitablement des risques tant pour l'importateur que pour l'exportateur ; l'un ou l'autre peut manquer à ses engagements contractuels.

Chapitre III :

Etude de cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de l'agence BNA (583) Tizi Ouzou

Chapitre III :Etude de cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de l'agence BNA (583) Tizi Ouzou

Introduction

Afin de mieux cerner et comprendre les différentes étapes du déroulement d'un crédit documentaire et après une étude théorique sur ce dernier, nous allons procéder à une analyse d'un crédit documentaire à l'import traité par la BNA agence 583.

Dans ce qui suit, on essayera en particulier de montrer comment un contrat commercial se réalise entre l'importateur et son fournisseur (exportateur), l'ouverture d'un dossier de domiciliation bancaire, d'un dossier de crédit documentaire et l'apurement du dossier de domiciliation.

On premier lieu on va étudier un cas pratique réaliser au sein de la BNA « agence 583 Tizi-Ouzou ».

L'exemple choisi traite le financement d'une importation par Credoc entre un acheteur Algérien et un fournisseur Français.

Ce chapitre est de ce fait subdivisé en trois sections :

- Section 1 : la présentation et les missions de la BNA
- Section 2 : le mode d'organisation de la BNA
- Section 3 : le montage du dossier d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de de la BNA agence Tizi-Ouzou (583).

Chapitre III :Etude de cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de l'agence BNA (583) Tizi Ouzou

Section 01 : présentation générale de la Banque National d'Algérie « BNA »

1.1 Aperçu historique de la BNA

La première banque commerciale nationale, la Banque Nationale d'Algérie (BNA), a été créée le 13 juin 1966, Elle exerçait toutes les activités d'une banque universelle et elle était chargée en outre du financement de l'agriculture.

La restructuration de la BNA, en mars 1982, a donné naissance à une nouvelle banque, la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR), spécialisée dans le financement et la promotion du secteur rural.

La loi n° 88-01, du 12 janvier 1988, portant orientation des entreprises économiques vers leur autonomie, avait des implications incontestables sur l'organisation et les missions de la BNA avec, notamment :

- Le retrait du Trésor des circuits financiers et la non-centralisation de distribution des ressources par le trésor ;
- La libre domiciliation des entreprises auprès des banques ;
- Le non-automaticité des financements ;

La loi n° 90-10, du 14 avril 1990, relative à la monnaie et au crédit quant à elle, a provoqué une refonte radicale du système bancaire en harmonie avec les nouvelles orientations économiques du pays, elle a mis en place des dispositions fondamentales dont le passage à l'autonomie des entreprises publiques.

La BNA a l'instar des autres banques, est considérée comme une personne morale qui effectue, à titre de profession habituelle, principalement, des opérations portant sur la réception de fonds du public, des opérations de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle, des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci.

La BNA était la première banque qui a obtenu son agrément par délibération du conseil de la monnaie et du crédit le 05 septembre 1995.

Au mois de juin 2009, le capital de la BNA est passé de 14,6 milliards de Dinars Algériens à 41,6 milliards de Dinars Algériens.

Au mois de juin 2018, le capital de la BNA est passé de 42,6milliards de Dinars Algériens à

Chapitre III :Etude de cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de l'agence BNA (583) Tizi Ouzou

150 milliards de Dinars Algériens.

1.2. Présentation de l'agence d'accueil (agence BNA 583 Tizi-Ouzou)

L'agence BNA 583 Tizi-Ouzou sis à Tizi-Ouzou classées en fonction de son activité déployée parmi les agences de 2ème catégories est dirigée par un directeur assisté d'un directeur adjoint nommé par le président directeur général. Elle fait partie intégrante du réseau d'exploitation de la banque dont elle assure la représentation au niveau local. Elle est rattachée hiérarchiquement à une direction du réseau d'exploitation et entretient des relations avec l'ensemble des structures de la banque selon les attributions qui lui sont conférées.

Elle est composée d'une direction qui se divise en deux parties : Front office et Bank office, répartie sur plusieurs services.

1.3. Les missions de la BNA

La BNA exerce toutes les activités d'une banque de dépôts, elle assure notamment le service financier des groupements professionnels des entreprises. Elle traite toutes les opérations de banque, de change et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques.

L'ordonnance N° 66-178 du 13 juin 1966 créant la BNA charge cette dernière des missions suivantes :

- **En tant que banque commerciale** : elle traite toutes les opérations de banque, recueille des dépôts et consent des crédits à court terme ou crédits d'exploitation, finance les opérations du commerce extérieur
- **En tant que banque d'investissement** : elle collabore avec les autres institutions financières pour les crédits à moyen et long terme.
- **En tant que société nationale** : elle sert d'instrument de planification financière, chargée d'exécuter et de mettre en œuvre la politique du gouvernement en matière de crédit.

Comme toute autre banque commerciale, La BNA a pour objectif le financement de l'économie. Elle doit maximiser sa rentabilité en collectant des ressources financières auprès des agents économiques pour une redistribution sous forme de crédits au profit du

Chapitre III :Etude de cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de l'agence BNA (583) Tizi Ouzou

développement de l'économie. C'est le rôle d'intermédiation financière

1.4. Les objectifs de la Banque National d'Algérie

La Banque National d'Algérie a pour objectifs de :

- s'adapter aux règles de la comptabilité dans ses rapports avec sa clientèle commerciale qui connaît déjà de profonds changements dans ses structures et son organisation ;
- améliorer sa rentabilité via un accroissement des ressources, contreparties des crédits et pour la promotion des services qui directement ou indirectement peuvent encore augmenter d'avantage cette rentabilité ;
- la préservation de ses propres équilibres ;
- respecter les règles de gestion providentielle afin de créer de la monnaie, du crédit, des changes et les conditions les plus favorables à un développement ordonné de l'économie nationale.

1.5. Les activités de la Banque National d'Algérie

Parmi ces activités on cite :

- recevoir du public des dépôts de fonds, en compte ou autrement, remboursables à vue à préavis, à terme ou échéance fixe, émettre des bons et obligations emprunté pour les besoins de son activité.
- effectuer et recevoir tous paiements en espèces ou par chèques, virements, domiciliation, mises à dispositions, lettres de crédits, accreditifs et autres Opérations de banques.
- consentir sous toutes formes des crédits, prêts ou avances avec ou sans garantie, tant par elle-même qu'en participation.
- financer par tous modes les opérations de commerce extérieur
- servir d'intermédiaire pour l'achat, la souscription ou la vente de tous effets publics, action, obligations, plus généralement, de toutes valeurs mobilières, ainsi que de mix précieux.

Chapitre III :Etude de cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de l'agence BNA (583) Tizi Ouzou

1.6. Les différents services au niveau de la BNA

La BNA dispose de différents services présentés ci-après :

- Le service caisse ;
- Le service portefeuille ;
- Le service crédit ;
- Le service secrétariat engagement ;
- Le service commerce extérieur ;

1.7. Organisation de la BNA

L'organisation de la BNA s'articule autour des structures centrales et du réseau de succursales et agences. Celles-ci entretiennent entre elles des relations fonctionnelles et hiérarchiques et repartissent l'ensemble des missions à la banque dont le code des missions fixées par les pouvoirs publics.

1.8. La structure générale de la BNA est comme suit

- **La direction générale**

La direction générale a pour tâches : la conception, l'organisation. Elles coordonnent les efforts des différentes directions et prend des décisions, en d'autres termes, la direction générale est responsable de l'exécution des directives du ministère des finances et l'application des règles et des procédures.

- **La succursale**

C'est l'organe intermédiaire entre les agences et les services centraux, elle a pour fonction principale de contrôler, de superviser et de coordonner le fonctionnement des agences qui lui sont rattachés.

- **L'agence**

C'est la cellule de base de l'exploitation de la banque. Elle doit être en mesure de satisfaire efficacement la clientèle grâce à ces structures d'accueils et de traitements.

Chapitre III :Etude de cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de l'agence BNA (583) Tizi Ouzou

Section 02 : Mode d'organisation de la BNA

2.1. Présentation du service étranger

Au sein de l'agence, le service étranger occupe une place très importante.

En effet, le commerce extérieur ne cesse de prendre de l'ampleur surtout avec la libéralisation du commerce extérieur en Algérie entraînant ainsi les banques commerciales dans un processus de développement et ce, afin de répondre aux besoins de leurs clients qui sont de plus en plus importants.

2.2 L'organisation du service étranger

L'organisation du service étranger diffère d'une agence à une autre selon l'intensité de la clientèle et le volume des opérations effectuées. Leur exécution exige une certaine spécialisation par poste de travail. Le service étranger de l'agence B.N.A TIZI OUZOU, afin de satisfaire sa clientèle,

Il est composé de deux compartiments :

- **Le Front Office**

IL offre à la clientèle un espace convivial et adapté, lui garantissant un service personnalisé à travers la prise en charge et le traitement de l'ensemble de ses d'un conseil de premier ordre, en matière de gestion des fortunes et des placements bancaires et/ou financiers.

- **Le Back Office**

IL regroupe les potentialités et humaines pour traiter en temps réel les ordres et opérations reçues du Front Office, il lui apporte l'assistance, les conseils et informations nécessaires à la bonne exécution des opérations de la clientèle. IL est chargé aussi des délais ou impliquant le recourt à d'autres structures internes ou externes à la banque, il est composé de plusieurs services : service crédit, service portefeuille, service commerce extérieur, service comptabilité et service virement).¹

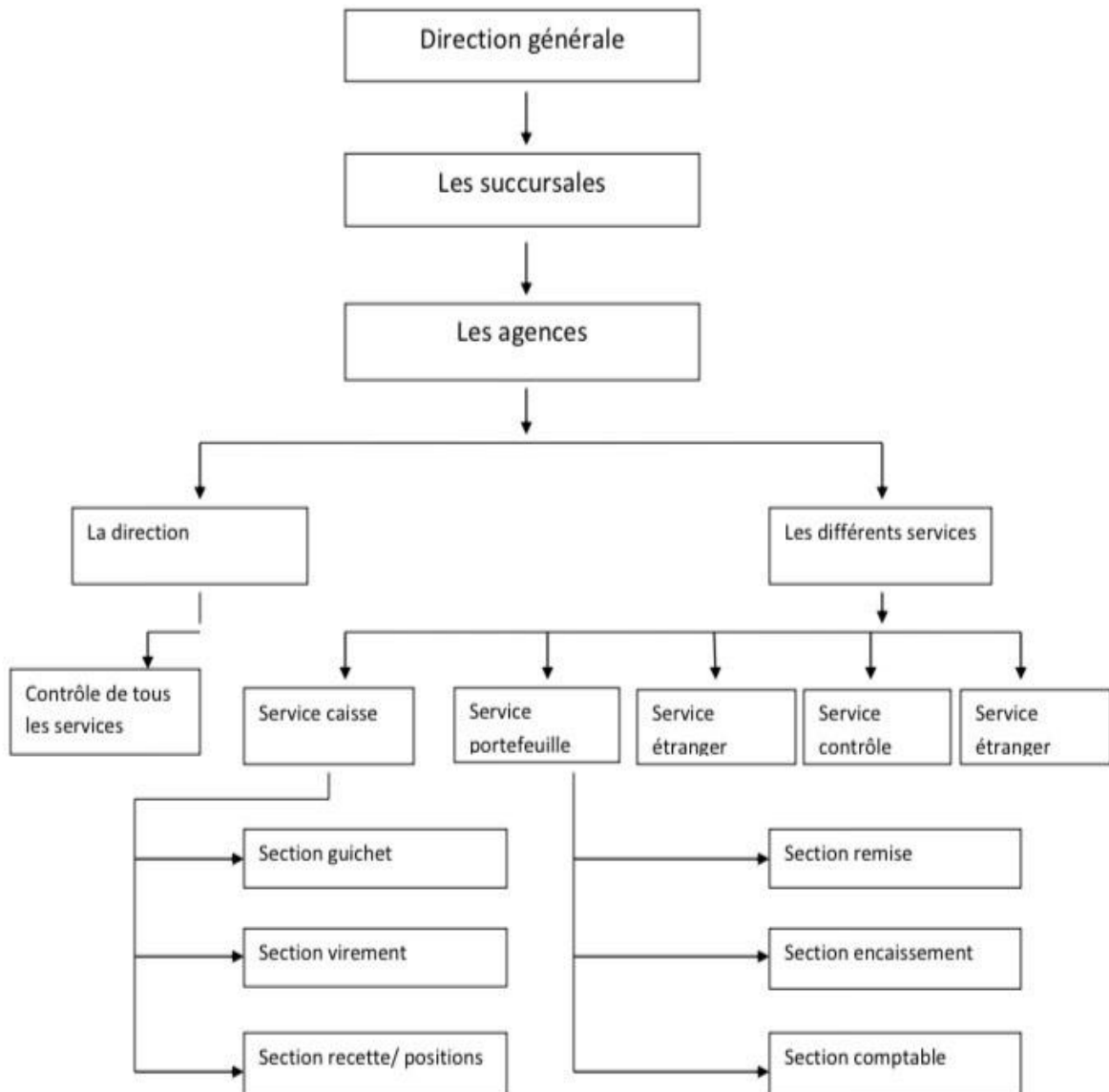
¹ Document interne de la BNA

Chapitre III :Etude de cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de l'agence BNA (583) Tizi Ouzou

2.3. L'organisation de l'agence

L'organisation de l'agence BNA 583 est présentée dans l'organigramme ci-après :

Figure n°6 l'organigramme de la BNA



Source : Document interne de la BNA.

Chapitre III : Etude de cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de l'agence BNA (583) Tizi Ouzou

Section 03 : le montage du dossier d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la BNA agence Tizi-Ouzou (583)

Le dossier que nous avons choisi de traiter, est une opération d'importation des rails et accessoires d'ascenseur, utilisés dans les revêtements des façades extérieures, le moyen de paiement est le crédit documentaire irrévocable et confirmé à vue :

IL s'agit d'une entreprise algérienne (EURL X) ayant pour activité principale revêtements de façade extérieurs, elle a conclu un contrat commercial pour l'importation des rails et accessoires d'ascenseur, utilisé dans le domaine de la construction auprès d'un fournisseur Turque (INTERNATIONAL MASAIID GROUP ASANSOR).

Avant d'entamer l'étude et l'analyse du cas retenu, nous avons jugé nécessaire de présenter le contenu de ce contrat vu le rôle important qu'il leur soit attribué.

3.1 Détermination des éléments entrant dans le contrat commercial

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

- L'importateur

L'entreprise **EURL X** (entreprise algériennes privée de réalisation d'importation des rails et accessoires d'ascenseur).

Elle est domiciliée à la BNA agence 583, Tizi-Ouzou.

- La banque de l'importateur

Ou banque émettrice, Banque National d'Algérie (**agence 583 de Tizi-Ouzou**)

- L'exportateur

L'entreprise **INTERNATIONAL MASAIID GROUP ASANSOR** vend les rails et accessoires d'ascenseur.

La banque de l'exportateur

Ou la banque notificatrice, The bank of **ARAB TURKISH BANK**.

Chapitre III :Etude de cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de l'agence BNA (583) Tizi Ouzou

3.2. Les conditions liées aux éléments du contrat commercial et les documents exigés par l'importateur

Une fois que les deux parties (importateur et exportateur) se sont mis d'accord sur les éléments du contrat commercial. L'entreprise exportatrice **INTERNATIONAL MASAID GROUP ASANSOR** établie :

La facture pro-forma à l'importateur qui contient les éléments suivants :

- **Nom et adresse de l'exportateur (bénéficiaire) :** INTERNATIOANL MASAID GROUP IMG ASANSOR TIC .LTD.ST.I. SERIFALIMAH. MIRAS SK 35 AUMRANIYE/ ISTANBUL- TURKEY.
- **Nom et adresse de l'importateur :** Entreprise EURL X TIZI-OUZOU, ALGERIE.
- **Description de la marchandise :** Importe des rails et accessoires d'ascenseur.
- **Montant de la facture :** 36.430 USD
- **Numéro de la facture et date de la facture pro forma :** facture N°23623,

Date du 23-06-2023

- **Mode de paiement :** règlement par crédit documentaire irrévocable et confirmé à vue ;
- **Condition de transport :** Maritime ;
- **Prix de transport :** 1.950,00 USD payé par l'exportateur ;
- **Assurance :** l'assurance est payée par l'entreprise EURL X (importateur) ;
- **Lieu d'embarquement :** port Turquie (IZMIR) ;
- **Lieu de destination :** port d'Alger ;
- **Délai de livraison :** 3 mois à compter de la date de facturation ;
- **L'incoterm utilisé :** CFR- coût et fret (lieu convenu) ;

Chapitre III :Etude de cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de l'agence BNA (583) Tizi Ouzou

3.3 Ouverture du crédit documentaire

3.3.1. La pré-domiciliation

Cette procédure en amont de l'acte définitif de domiciliation consiste en l'accomplissement d'une formalité d'inscription et de validation de la pré-domiciliation électronique de l'opération de commerce extérieur, à travers l'accès par l'opérateur économique concerné au site WEB de sa banque domiciliataire, intermédiaire agréé.

Le gérant d'une entreprise dénommée **EURL X**, spécialisée dans l'importation des rails et accessoires d'ascenseur effectue une pré domiciliation sur le site WEB de l'agence BNA 583 à savoir banque nationale d'Algérie

❖ nouvelle pré domiciliation

- L'arrivée des données électroniques sur le site,
- Validation de la pré- domiciliation sur le site, le client reçoit automatiquement un avis d'acceptation.

3.3.2 La domiciliation

Inviter le client à se présenter à l'agence BNA 583 pour la domiciliation de son opération d'importation muni des documents suivants :

- une demande d'ouverture de domiciliation dument remplie cachetée et signée.
- une facture pro-forma
- un engagement signé de ne pas revendre le produit en l'état
- Engagement du client de privilégier le pavillon national

- L'attribution du numéro de domiciliation :

Tableau n°4 : La griffe de domiciliation.

15	01	05	2.23	3	10	00006	USD
Code Wilaya (2 chiffres)	Numéro d'agrément de la banque (2 chiffres)	Code de l'agence (2 chiffres)	L'année (4 chiffres)	Trimestre (1 chiffre)	Nature de l'opération (2 chiffres)	Numéro d'ordre (5 chiffres)	Code de la monnaie (3 lettres)

Chapitre III :Etude de cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de l'agence BNA (583) Tizi Ouzou

A. Réception de la demande d'ouverture avec la facture pro forma

Le gérant de l'entreprise **EURL X** doit remplir la demande d'engagement d'importation qui doit être dûment cachetée et signée par celui-ci. Elle comporte les renseignements suivants :

- **Date d'établissement de la demande** : 12-07-2023
- **Nom de l'importateur** : entreprise EURL X
- **Nature du contrat commercial** : facture pro forma
- **Référence et date de la facture pro forma** : Réf : 23623

Date : 23-06-2023

- **Nature des produits** : Des rails et accessoires d'ascenseur ;
- **Montant en devise** : 36.430 USD
- **Contre-valeur en dinars** : 4 918 050,00 DA
- **Nom de l'exportateur** : MAS Aid GROUP IMG
- **Origine des produit et provenance** : TURQUIE
- **Condition de paiement** : crédit documentaire irrévocable et confirmé

B. vérification préalable

La BNA (banque émettrice) doit procéder avec rigueur à la vérification de la véracité de toutes les informations inscrites sur les documents, les pouvoirs de signature du signataire ainsi que :

- L'importateur n'est pas frappé d'une mesure d'interdiction.
- Le produit objet de l'importation n'est pas prohibé.
- Le client dispose d'une capacité financière.

-La transaction à domicilier entre bien dans le cadre de l'activité pour laquelle le registre de commerce lui a été délivrée.

Chapitre III : Etude de cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de l'agence BNA (583) Tizi Ouzou

C. vérification de conformité

L'agence BNA vérifie :

- L'intégralité des documents reçus ;
- L'aspect réglementaire et technique au regard des règles et usances uniformes aux crédits documentaire est respectées dans les clauses de la facture pro forma,
- La concordance des documents entre eux ;
- Les clauses de la facture pro forma sont identiques à celles de la demande d'ouverture du dossier de domiciliation ;

D. matérialisation de la domiciliation

Une fois la vérification est terminée, l'agence BNA procédera à la matérialisation de la domiciliation :

- Il attribue un numéro d'ordre chronologique de domiciliation pris du répertoire des dossiers d'importation à délai normal inférieur à 6 mois à cet effet, qui comporte :

- **Date d'ouverture** : 27/07/2023

- **Numéro de domiciliation** : N° 15/01/05/2023/3/10/0000/6/USD

- **Code devise** : Dollar (USD)

- Puis appose le cachet de domiciliation sur la facture pro forma présentée par l'entreprise EURL X.

Ensuite il remet au gérant de l'entreprise EURL X un exemplaire de la facture pro forma dûment domiciliée, cette dernière servira de confirmation de prise en charge de l'opération par sa banque auprès de son fournisseur.

E. Etablissement de la fiche de contrôle Model FDI

L'Agence BNA 583 a rempli soigneusement une fiche de contrôle à délai normal entreprenant tous les renseignements relatifs à l'opération comme suit :

- **Numéro de l'agence BNA** : 583 Tizi-Ouzou

- **Date de domiciliation** : 27/07/2023

Chapitre III :Etude de cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de l'agence BNA (583) Tizi Ouzou

- **Numéro de domiciliation** : N° 15/01/05/2023/3/10/0000/6/USD
- **Numéro guichet** : 150105
- **Nom et adresse de l'importateur** : EURL X LOC N 16 LIEU DIT THAGHOZA TIZI RACHED, TIZI OUZO, ALGERIE.
- **Nom de l'exportateur** : INTERNATIONAL MASAID GROUP IMG ASANSOR
- **Date de contrat** : 23/06/2023
- **Pays d'origine** : TURQUIE
- **Montant prévu en devise et contre-valeur dinars** : 36.430,00 USD
- **Taux de change (cours en vente)** : 139,64 DA
- **Contre valeur en dinars** : 4 918 050,00 DA
- **Natures des marchandises** : Rails et accessoires d'ascenseur.

3.3.3. Traitement d'un crédit documentaire

❖ Réception de la demande d'ouverture (ET7) :

Le client importateur remplit la demande (ET7) comme suit :

- **Nom du donneur d'ordre** : EURL X
- **Nom de l'agence domiciliation** : Agence BNA 583 Tizi-Ouzou
- **Nature LC** : irrévocable et confirmé à vue
- **Mode de transmission** : SWIFT
- **Montant en devise** : 36.430 USD
- **Bénéficiaire du crédit** : MASAID GROUP IMG ASANSOR
- **Mode de réalisation** : à vue
- **Banque notificatrice** : Banque confirmatrice (ARAB TURKISH BANK)
- **Indiquer les documents exigés** :
 - jeu complet de connaissance établis à l'ordre de la banque BNA Tizi-Ouzou)

Chapitre III :Etude de cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de l'agence BNA (583) Tizi Ouzou

- (05) factures commerciales originales établies et signées par le fournisseur.
- (01) certificat d'origine visés par la chambre de commerce.
- (03) listes de colisages.
- Certificat de contrôle de qualité des marchandises.
- Renseignement concernant la marchandise : Rails et accessoires d'ascenseur ;
- Date de validité de crédit : 12/10/2023
- Expédition partielle : interdite.
- Port d'embarquement : Port Turquie (Izmir) ;
- Transbordements : interdit ;
- Port destination : Port d'Alger, Algérie ;

❖ Etablissement de la chemise « ET7 »

L'agence BNA attribue un numéro d'ordre chronologique récupère de registre des ouvertures de crédit documentaire, la chemise qui servira à abriter tous les documents relatifs à l'opération et comporte les renseignements suivant :

- **Référence du crédit ;**
- **Date d'ouverture du crédit : 06/08/2023 définitive 12/10/2023**
- **Nature du crédit : irrévocable et confirme ;**
- **Nom du client et son numéro de compte : Entreprise EURL X**
- **Nom du bénéficiaire : INTERNATIONAL MASAIID GROUP IMG ASANSOR ;**
- **Désignation de la marchandise : Rails et accessoires d'ascenseur ;**
- **Montant : 36.430 USD**
- **Validité du crédit documentaire : 12/10/2023**
- **Expédition partielles : interdits**
- **Transbordement : interdit**
- **Etablissement des formules 4 en 4 exemplaires**
- **Rédige la lettre de crédit**

Chapitre III :Etude de cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de l'agence BNA (583) Tizi Ouzou

3.4- Réception du dossier transmis par l'agence au niveau de la direction

Le banquier procède à l'envoi du dossier à la Direction des Opérations Documentaires DOD qui est centralisée à Alger, par voie électronique, pour l'ouverture de la lettre de crédit auprès de la banque du fournisseur ARAB TURKISH BANK ISTANBUL par message SWIFT.

Le dossier est constitué de ce qui suit :

- Les formules 4 en 4 exemplaires
- Demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation ;
- Copie de la facture pro forma ;

3.5. Ouverture du crédit documentaire auprès de la banque notificatrice

A réception de la lettre de crédit de la banque émettrice BNA T.O, la banque TURKISH BANK procède à la notification auprès du fournisseur.

Ce dernier procède à l'expédition des marchandises en date du 22/09/2023, et remet tous les documents exigés à sa banque dans un délai de 21 jours date BL pour vérification afin de les acheminer vers l'importateur.

La banque notificatrice après vérification des documents et aucune réserve n'a été relevée à juger les documents conforme procède à la confirmation qui consiste à régler le montant de la facture pour le fournisseur.

3.6. La réalisation du crédit documentaire auprès de la banque émettrice

Une fois que la banque émettrice a reçu les documents procède à leur vérifications, une fois qu'elle les a jugés conforme effectue les étapes :

- La domiciliation et la signature de la facture définitive ;
- Endosser le connaissement maritime original au nom de l'importateur pour transmettre la propriété de la marchandise à son profit ;
- Remettre une copie originale de chaque document à l'importateur pour accomplir les formalités douanières ;
- S'assurer que le blocage de provision reste suffisant pour effectuer le paiement (03 mois

Chapitre III :Etude de cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de l'agence BNA (583) Tizi Ouzou

plus tard et qui s'effectue en deux cas :

1- si le montant bloqué > montant du règlement => gain de change qu'on restituera au client.

2- si le montant bloqué < montant du règlement => perte de change a la charge du client

3.7 L'apurement du dossier de domiciliation

Toute opération de domiciliation doit être apurée et la valeur des marchandises importées doit correspondre au montant de transfert (les flux financiers doit être égaliser les flux physique).

Afin d'apurer le dossier de domiciliation, le banquier a vérifier les documents suivants :

- La formule statistique 4 (représente un bon de prélèvement (achat) de devise sur le compte de la banque d'Algérie).
- L'exemplaire banque de la déclaration douanier D10 qui doit parvenir à l'agence par les services des douanes, qui prouve que la marchandise à vraiment franchit le territoire Algérien
- Et la facture définitive.

Le banquier apuré le dossier après vérification et il envoie une déclaration d'apurement a la banque centrale.

3.8. Le cout du crédit documentaire

Les frais engendré dans le cadre de lettres de crédit en Algérie seront supportés par l'acheteur (ENTREPRISE EURL X).

3.7.1 : Les frais de domiciliation :

frais fixe 3000 DA.

Crédit : Compte commission.....3000 DA.

Crédit : Compte TVA 19%.....570 DA.

Débit : Compte client.....3570 DA.

3.7.2 : Ecritures d'engagements

Débit : ouverture crédit documentaire36.430 USD

Chapitre III : Etude de cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de l'agence BNA (583) Tizi Ouzou

Crédit : engagement donné en Algérie.....36.430 USD

3.7.3 : Les frais d'ouverture d'un crédit documentaire : frais fixe 3000 DA.

Crédit : commission d'ouverture.....3000 DA.

Crédit : TVA 19%.....570 DA.

Débit : Compte client3570 DA.

3.7.4 : Les frais d'engagement (2,5% du montant de la facture)

Crédit : Commission d'engagement12.299,29 DA

$0.0025 * 36.430 = 91,08$ USD

$91,08 * 135,0383 = 12.299,29$ DA

3.7.5 : Frais de SWIFT (frais fixe 3000DA).

Crédit : Compte commission3000 DA

A. Constitution de la provision à 100% :

Cours : $36.430 \text{ USD} * 135,0383 = 4.919.445,27$ DA

Débit : Compte client= $18.299,29 + 4.919.445,27 + 3.476,87 = 4.941.212,43$ DA

Crédit : Compte Commission = Commission d'engagement + Commission d'ouverture + SWIFT = $12.299,29 + 3000 + 3000 = 18.299,29$ DA

Crédit Compte PREG : $36.430 * 135,0383 = 4.919.445,27$ DA

Crédit Compte TVA = $19\% (18.299,29) / 100 = 3.476,87$ DA

B. Le montant du règlement

Le cours appliqué est : $137,3088$ soit $36.430 * 137,3088 = 5.002.159,58$ DA

Débit Compte bloquer : $5.002.159,58$ DA

C. Restitution de la provision

Débit : Compte PREG = $4.919.445,27$ DA

Crédit : Compte client = $4.919.445,27$ DA

Chapitre III :Etude de cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de l'agence BNA (583) Tizi Ouzou

Le montant bloqué est inférieur au montant payé ce qui vas engendrer une perte de change qui sera à la charge du client, de ce fait il doit compléter la somme restante :

Le montant bloqué < au montant payé----- Perte de change

4.919.445,27- 5.002.159,58= -82.714,31

D. Les frais de règlement :

Débit : Compte client82.714,31 DA

Crédit : Compte bloqué :82.714,31 DA

Au niveau de la Direction du commerce extérieur :

Débit : compte bloqué

Crédit compte correspondant étranger : 5.002.159,58 DA

E. Les écritures des engagements

Crédit : Ouverture crédit documentaire.....36.430 USD

Débit : engagement donné en Algérie36.430 USD

Débit : compte client = 3000+ 5002,51= 8002,15

Crédit : Commission fixe de règlement= 3000 DA

Crédit : Compte BA (1*5.002.059,58)/1000= 5.002,15

Débit : Compte client = 1.520,40

Crédit : Compte produit : 19% (8002,15)= 1.520,40

A. Le règlement

Compte client :

Débit= 5.002.159,58 DA.

Crédit : engagement extérieur = 5.002.159,58 DA.

Conclusion générale

Conclusion générale

Les opérations internationales étant capitales pour l'économie d'un pays, elles exigent donc une mise en place des techniques et des moyens de paiement efficaces afin de favoriser la circulation des capitaux. Les importateurs et exportateurs voulant respectivement optimiser leurs transactions avec l'extérieur et minimiser les risques, doivent avoir recours aux meilleurs services bancaires.

Dans ce sens le crédit documentaire en est l'une des techniques les plus reconnues au niveau international à travers ses vertus. Afin de rendre cette technique souple et mettre fin à certains litiges rencontrés dans les opérations d'échange à l'international, des règles et usances uniformes (R.U.U) relatives au crédit documentaire ont été édictées par la chambre de commerce internationale (C.C.I).

Le crédit documentaire est avantageux et possède la qualité d'être une garantie pour les opérateurs dans le commerce extérieur car la responsabilité des banques des deux parties est engagée dans la vérification de la conformité des documents. Et en cas de non conformité, la banque émettrice ne paie pas le fournisseur et l'acheteur est assuré de voie de recours.

Un autre avantage du crédit documentaire est à noter, c'est que malgré les frais qu'il fait supporter aux opérateurs, notamment aux importateurs, ils peuvent tout de même être réduits quand la confirmation du crédit n'est pas exigée par le fournisseur étranger.

Le crédit documentaire ne constitue pas l'unique moyen de règlement à l'international, la remise documentaire et l'encaissement simple sécurisent aussi les opérations, mais ces dernières sont favorables uniquement quand une confiance commence à s'installer entre les opérateurs. Pour cela donc, il est préférable aux opérateurs de recourir au crédit documentaire qui est jusqu'à présent, le seul mode de règlement qui permet d'offrir une sécurité aux opérateurs et arrive à satisfaire les parties du contrat en conciliant les exigences de chacun tout en préservant leurs intérêts.

Bibliographie

Bibliographie

Les ouvrages

- _ Brahim GUENDOUZI « Relations économiques internationales »
- _ GHISLAINE le grand et Hubert MARTINI, « Commerce international gestion des opérations Import-export, édition DUNOD, Paris 2008, Page 128.
- _ JACQUET (Jean- Michel) et Del becque (PHILLIPE) « Droit du commerce international » Edition DOLLAZ collection (cours DOLLAZ, paris 2000)
- _ L. GHISLAINE et M. HUBERT « Management des opérations de commerce, importer-exporter » 8^{ème} édition, DUNOD, Belgique, juin 2007, p182.
- _ LUC BERNET ROLANDE « Principe de technique bancaire » 25 éditions DUNOD, Paris 200, p 225.
- _ M. PATRIKA. MESSERTIN « Le commerce international » THEMIS 1^{ère} édition, paris 1.
- _ MICHEL RAINELLI, le commerce international, 9^{ème} édition-Paris ; la découverte, 2003P04
- _ PIERRE VIERNIMEN, finance d'entreprise, analyse et gestion, édition, DOLLAZ, France 1947 p 386.
- _ Pierre VIERNIMMEN, finance d'entreprise, analyse et gestion, éd Dalloz, France 1974, p 386.
- _ Stéphane pied lièvre « instrument de crédits de paiement », 2^{ème} édition, France, DALLOZ page 229.

Les mémoires

- ABRI Khelifa, mémoire fin d'étude, « moyens et techniques du paiement internationaux », 2001-2002.
- _ BENDAHME NASSIMA : « Les opérations du crédit », Mémoire de fin d'étude, Ecole supérieure de Banque, Alger 1999.
- _ BERKANI DALILA et DAIF FATMA « Financement du commerce extérieur par les banques, cas BEA, Mémoire de fin d'études en vue d'obtention du diplôme de Master en Sciences Economiques, spécialité : Finance et Commerce International UMMTO 2017.
- _ LUVINCENT « Gestion des crédits et encaissement documentaire à l'importation : technique, analyse et perspectives » Mémoire de master en gestion des organismes financiers et bancaire 2008[http://www.memoireonline.com/03/07/403/m-gestion-crédits-encaissement – documentaires importation](http://www.memoireonline.com/03/07/403/m-gestion-crédits-encaissement-documentaires-importation) consulté le 23/09/2023.
- _ ZOURDANI (S) « Le financement des opérations de commerce extérieur en Algérie »cas BNA, Université de Tizi-Ouzou, 2012 p 66.

Bibliographie

Les sites :

- _ <https://www.editions-elepes.fr> consulté le 30/08/2023.
- _ <http://www.snc-leroux.com/saipts/files/56f4ebff08c1do.94841278/incotrems.pdf>
- _ <http://www.douane-gouve.fr> consulté le 18/09/2023.
- _ www.billetdebanque.panorabanques.com consulté le 19/09/2023.
- _ <https://www.etrepaye.fr/la-remise-documentaire-c8r830.php#:~:text=La%20remise%20documentaire%20est%20un%20outil%20de%20gestion,c%20ontre%20paiement%20ou%20acceptation%20d%27une%20lettre%20de%20change.>
- _ <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/credit-documentaire-credocirrevocable.html#:~:text=D%C3%A9finition%20de%20CREDOC%20irr%C3%A9vocable.%20Le%20cr%C3%A9dit%20documentaire.>
- _ www.glossaire-international.com consulté le 22/09/2023.

Autres documents :

- _ LAZARY, op.cit page 15
- _ Fascicule n°3, les garanties bancaires.
- _ Une gestion rigoureuse
- _ Augmentation de la période de remboursement de la dette extérieur.
- _ LAZARY, Les memos : crédit documentaire 2007.
- _ V. MEYER, C.ROLIN, op.cit, 91.
- _ Document interne de la BNA.

Annexes

Annexes

Liste des annexes :

Annexe 01 : Bordereau d'ouverture de Credoc

Annexe 02 : Facture pro-forma

Annexe 03 : La formule 4 prélèvement de devises

Annexe04 : Fiche de contrôle

Annexe 05 : Engagement de l'incoterm

Annexe 06 : Le connaissance

Annexe 07 : Demande d'ouverture de la domiciliation

Annexes

OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE IMPORT No 00328
DOSSIER No C0121001030

0300902285-09

Agence: 00583 TIZI OUZOU NOUVELLE VILLE
Devise: EUR
Type: 001 COT T/C M100X 020
Guichetier ..: 3642
TIZI OUZOU
TIZI OUZOU

Beneficiaire ..:
Correspondant ..:
BRANCH : / ISTANBUL
SB BIC:

Compte:
Montant: USD Tx change ..
Soit

COM OUVERT COT : 020
COM ENGAGEMENT : USD
FRAIS SWIFT OUV : 020

Frais étranger : 0.00 USD Taxe: USD
Mont. par. : 020 Soit: 100 \$

Nous débitons votre compte No 0300902285-09 le / /
selon vos instructions du / / de 020
Date de valeur : / / validité: / /

Desaccords ...: VETR

DEROGATION DEMANDEE 030

Annexes



Proforma invoice

**BIANCA BOYA
SAN. TIC. LTD. ŞTİ.**
Karaağaç Mah. Hadimköy İstanbul Cad. No:36
Büyükdere / Beşiktaş / İstanbul / Türkiye
8. Ocak 2008 V.D. / 159 846 6172



Bianca Boya Sanayi Dis Ticaret Ltd.Sti.

Karaağaç Mah. Hadimköy İstanbul Cad. No:36 Büyükdere İstanbul - Türkiye

Rahimjon Bobokalonov

Telephone : (90) 212-858 16 00 Fax : (90) 212-858 04 08 E-mail: export.r@biancaboys.com

Customer Code: OM_0002 Date:
Business Title: EURL Documents No:
Authorized Person: Mr Payment Terms:
Bank: BNA 001 00583 0300 0022 8529
NIF Currency Account: USD
Address: Locale: Boumediene Transport: CFR INCOTERMS
Port of Discharge: Alger
Transport Address:
Telephone-Fax: 00 213 262 09 449 - 00213560576000 Hadimköy İstanbul Cad. No:

Stock Code	Stock Name	Amount	Unit	Quantity	Price	Amount
121C_0101_20.0		20.00	KG	100	19.340	1.934.00
BSV_0022		1.00	M	500	1.600	800.00
BS5_0000_20.0		20.00	KG	5	0.100	0.50
BMF_0301		1.00	M ²	1500	4.860	7.290.00
BYF_0002		0.50	KG	100	5.08	508.00
BYD_0001		25.00	KG	500	2.94	1.470.00

Net Amount : 12,002.5

Shipping Fee : 4700.00

Total Amount : 16,702.5

Edjshvsh Thousend One hundred sixty Seven USD fifty Cent



Annexes

<p style="text-align: center;"> البنك المركزي الجزائري BANQUE CENTRALE D'ALGERIE CONTROLE DES CHANGES Formulaire 4 </p> <p style="text-align: center;"> PRÉLEVEMENT DE DEVISES <small>Instruction N° 823 (Art 31 à 86)</small> </p>	<p style="text-align: center;"> GUICHET DE LA BANQUE DOMICILIATAIRE (Nom et adresse) BANQUE NATIONALE D'ALGERIE </p>	
<p>A DONNEUR D'ORDRE</p> <p>Nom : _____</p> <p>Adresse : _____</p> <p>Agissant { pour son compte (1) Nationalité _____ pour le compte de (1)</p> <p>Nom : _____ résident (1) Adresse : _____ non résident (1)</p>	<p>E Cadre Reservé à la Banque Centrale d'Algérie</p> <p style="font-size: 2em; text-align: center;">1</p> <p style="font-size: 2em; text-align: center;">2</p> <p style="font-size: 2em; text-align: center;">3</p> <p style="font-size: 2em; text-align: center;">4</p>	<p>D Bordereau E N° _____ N° de la formule _____</p> <p>C EXECUTION DE L'ORDRE</p> <p>1. Date du prélèvement sur le marché</p> <p>2. Désignation de la devise</p> <p>3. Cours Appliqué</p>
<p>B NATURE DE L'OPERATION et référence au répertoire de codification _____</p> <p>GROUPE I : Achat de marchandises Pays d'origine des marchandises _____</p> <p>a) Importation</p> <p>(1) réglée après expédition : F.O.B. C.A.F. F.D.D. (Francs destination dédouane)</p> <p>(1) réglée avant expédition (acompte autorisé)</p> <p>(1) Numéro du dossier de domiciliation : _____</p> <p>b) Autres (préciser la nature de l'opération) _____</p> <p>GROUPE II : Autres règlements (sauf annulations de cessions antérieures) Pays de résidence du créancier étranger : _____ Précisions sur la nature de l'opération : _____</p> <p>GROUPE III Annulations de cessions antérieures Pays de résidence du débiteur étranger initial : _____ (ou de destination des marchandises) : _____ Référence à l'opération initiale de cession : _____</p>	<p style="text-align: center; border: 1px solid black; padding: 5px;"> Montant du PRELEVEMENT sur le Marché </p>	<p>Cachet et numéro d'immatriculation de l'intermédiaire agréé : _____</p>
<p><small>(1) Rayer les mentions inutiles. (2) Destiné au guichet de la Banque domiciliaire</small></p>	<p>CA 1067 - Imp. BNA</p>	

Annexes

- 1 -

FICHE DE CONTROLE (1)

Instructions n° 893

Annexe 11

Modèle F. DL

Intermédiaire agréé

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
Agence

Numéro de guichet domiciliaire

--

Références diverses
concernant l'importateur

--

Numéro du dossier :
(précédé de la lettre indicative
de l'année)

Dossier de domiciliation DI importation à délai normal

Nom et adresse de l'importateur :

DATES

- 1^o Date d'ouverture du dossier

- 2^o Date de vérification du droit au maintien de la couverture de change (6 mois après l'ouverture)

- 3^o Date de l'inventaire du dossier (8 mois après l'ouverture)

- 4^o Date d'établissement du « bilan » (9 mois après l'ouverture)

- 5^o Date de décision de la banque (10 mois après l'ouverture)

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

CONTRAT COMMERCIAL

DATE du contrat	REFERENCE Pays d'origine Nature du contrat	MONTANT PREVU		NATURE DE LA MARCHANDISE
		en devises	en dinars (2)	

LICENCE D'IMPORTATION AC ATTESTATION D'IMPORTATION AV

Rayer soit les deux mentions (*Importations dispensées de titre*)
soit la mention inutile

DATE de délivrance	NUMEROS	MONTANT AUTORISE		DATE DE PEREMPTION du titre
		en devises	en dinars	

OBSERVATIONS GENERALES

--

(1) En deux exemplaires (cf art 13 à 15)
un exemplaire rayé de brun comportant les quatre pages
un exemplaire rayé de blanc comportant seulement la première page

Annexes

ENGAGEMENT

Je soussigné Mr/Mme
gérant de la Société.....
ayant pour activité.....

Sise au..... (1)

dont le numéro d'identification fiscale (N.I.F) est le

atteste par la présente que la desserte maritime du port de..... (2)

vers le port de déchargement de (3)

liée à mon opération d'importation objet de la facture N°du

d'un montant de n'est pas disponible à la date du..... (4)

Je certifie avoir pris connaissance des nouvelles mesures en matière d'importation et qui m'imposent :

- a) de privilégier le recours au pavillon national (Société de droit Algérien) et lui donner la priorité, pour le transport maritime de marchandise, chaque fois que cela est possible. En sachant qu'il m'est impératif de me rapprocher, en premier lieu, des armateurs nationaux, pour vérifier l'existence de liaisons et dessertes maritimes avec les pays d'expéditions, avant l'exécution de toute opération d'importation.
- b) d'adopter en priorité l'incoterm FOB à chaque fois qu'un tel choix est possible. Mais que toutefois, et dans le cas où la facture présentée à la domiciliation est en C.F.R, cette dernière devra décomposer le montant de la marchandise du montant du fret.



Par conséquent, la Société..... dégage entièrement la responsabilité de la Banque Nationale d'Algérie sur l'exactitude des informations communiquées par mes soins dans le présent engagement.

Fait àle.....

Signature du Gérant et cachet humide

- (1) Indiquer l'adresse citée sur le registre de Commerce.
- (2) Citer le port d'expédition.
- (3) Citer le port de déchargement.
- (4) Indiquer la date de livraison.

Annexes

Shipper SIANCA BOYA SANAYI DIS TICARET LTD STI KARAAGAC MAH. HADIMKÖY İSTANBUL CAD. NO:36 BUYUKCEKMECE - İSTANBUL		BILL OF LADING ✓ For Combined Transport or Port to Port Shipment B/L No: AKKAMB21022429	
Consignee TO THE ORDER OF BANQUE NATIONALE D'ALGERIE ✓			
Notify address [REDACTED] ✓		CARRIER Akkon Lines ✓ PORT AGENT: [REDACTED]	
Precarriage By	Place of receipt	ADDRESS: [REDACTED]	
Ocean Vessel / Voyage MV ALOPO / ALP1221	Port of loading [REDACTED] ✓	Telex: [REDACTED] Te2: [REDACTED] Fax: [REDACTED] E-mail: [REDACTED]	
Port of discharge ALGER ✓	Place of delivery	Freight payable at [REDACTED]	Number of original B/L [REDACTED] ✓
Seals:			
Marks and Nos.	Container / Size Type	Quantity and description of goods	[REDACTED]
1 CONTAINER(S); [REDACTED] J CONTAIN		[REDACTED]	
FREE IN FREE OUT		Particulars above declared by Shipper	
Freight and charges FCLFCL FREIGHT PREPAID ✓ [REDACTED] ✓ [REDACTED] ✓		ORIGINAL RECEIVED the goods in apparent good order and condition and as far as ascertained by reasonable means of checking, as specified above unless otherwise stated. The Carrier, in accordance with and to the extent of provisions contained in this B/L, and with liberty to sub-contract, undertakes to perform and/or in his own name to procure the performance of the combined transport and the delivery of goods, including all services related thereto. Born the place and time of taking the goods in charge to the place and time of delivery and accepts responsibility for such transport and such services. One of the B/L must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods or delivery order. IN WITNESS where of TWO (2) original B/L have been signed, if not otherwise stated above, one of which being accomplished the other(s) to be void.	
DEMURRAGE DEMURRAGE TARIFF (PAY/PO) ✓ 15 DAYS FREE 30' 40' 45' 16TH-30TH 25 50 55 USD THEREAFTER 50 100 110 USD Tariff is tripled for open top and doubled for flat rack containers.			Place and date of issue [REDACTED] 13/11/2021 Signed for and on behalf of the carrier Akkon Lines by [REDACTED] ✓
Note: The Merchants attention is called to the fact that according to Clauses 11 to 12 and clause 2.4 of this B/L, the liability of the Carrier is, in most cases, limited in respect of loss of or damage to the goods and delay.			
			As agent(s) only ✓

Annexes

Marks and Nos.	Container / Size Type	Quantity and description of goods	ALP1221 Gross weight, Kgs	AKKAMB21022429 Measurement, m3
0115396	CAAU506308-4 40HC Tare: 3.700.00	221 PACKAGES Acrylic Based Exterior Grained Texture, HS 3210 00 90 00 12 *	20.945.000 ✓	
REMARK				
Jamba, HS 9807 90 00 00 00 Elastic Fibered Plaster, HS 3214 9000 00 00 Standard Exterior Panels (250 Mm) 30 Mm, HS 9807 90 00 00 00 Pu Exterior Coating Adhesive, HS 3909 50 10 00 00				
EQUIPEMENT POUR LA CONSTRUCTION EN ALGERS PORT ✓				
AS PER PROFORMA INVOCE NR 123 DATED ON				
NIF ✓				



BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Date :

البنك الوطني الجزائري

**DEMANDE D'OUVERTURE D'UN DOSSIER DE
DOMICILIATION A L'IMPORT**

AGENCE BNA NOUVELLE VILLE

INDICE « 583 »

Adresse : Carrefour 20 Avril, Immeuble Kessi Nouvelle Ville Tizi-Ouzou

DONNEUR D'ORDRE

Nom ou Raison Sociale :

Adresse complète /

Numéro d'identification fiscal(NIF) :

Numéro du Registre de Commerce :

Date de validité :

Numéro de compte:

Conformément à la réglementation des changes en vigueur, nous vous prions d'ouvrir un dossier de domiciliation relatif à l'importation désignée ci-après

INDICATIONS RELATIVES AUX BIENS/SERVICE A IMPORTER

Contrat commercial/Facture(1):

.Date

Montant en devises :

Contre valeur en Dinars au cours provisoire
de :soit.....

Nom ou Raison Sociale du Fournisseur :

Adresse complète du Fournisseur :

Nature des produits (biens/services) :

Tarif Douanier ou nature de Service :

Provenance :

Origine des produits :

Mode de règlement :

Les charges des risques (2) : CFR PORT ALGER

Lieu de dédouanement : ALGER

Il est bien entendu que nous vous dégageons de toute responsabilité quant à la position douanière de ces marchandises(3) vis-à-vis de la réglementation des changes en vigueur.

Nous certifions sur l'honneur que :

- Cette opération n'est et ne sera domiciliée auprès d'aucune autre banque
- Nous ne possédons dans les pays étranger aucun moyen de paiement nous permettant d'effectuer sur place le règlement de cette importation, et sommes d'accord pour que cette opération se dénoue sur le plan financier suivant les normes en vigueur et

Annexes

prions d'ouvrir un dossier de domiciliation relatif à l'importation désignée ci-après

INDICATIONS RELATIVES AUX BIENS/SERVICE A IMPORTER

Contrat commercial/Facture(1):Date

Montant en devises :

Contre valeur en Dinars au cours provisoire
de : soit

Nom ou Raison Sociale du Fournisseur :

Adresse complète du Fournisseur :

Nature des produits (biens/services) :

Tarif Douanier ou nature de Service :

Provenance : Origine des produits :

Mode de règlement :

Les charges des risques (2) : CFR PORT ALGER

Lieu de dédouanement : ALGER

Il est bien entendu que nous vous dégageons de toute responsabilité quant à la position douanière de ces marchandises(3) vis-à-vis de la réglementation des changes en vigueur.

Nous certifions sur l'honneur que :

- Cette opération n'est et ne sera domiciliée auprès d'aucune autre banque
- Nous ne possédons dans les pays étranger aucun moyen de paiement nous permettant d'effectuer sur place le règlement de cette importation, et sommes d'accord pour que cette opération se dénoue sur le plan financier suivant les normes en vigueur et dégageons la Banque Nationale d'Algérie des risques de change éventuels pouvant en découler.

Nous nous engageons par la présente à :

- Effectuer toutes les procédures et formalités liées à cette opération auprès de votre agence ;
- Vous remettre dans les meilleurs délais, les documents douaniers y afférents après dédouanement.

AUTORISEE

SIGNATURE

CACHET

(1) Préciser s'il s'agit d'une facture, d'un contrat ou autre document commercial de la transaction

(2) Indiquer l'incoterm.

(3) S'il y a lieu

Table des matières

Table des matières

Remerciements

Dédicaces

Liste des illustrations

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale. 01

Chapitre I : Approches théoriques sur le commerce extérieur

Introduction 06

Section 1 : Evolution du commerce extérieur 07

1.1 Définition du commerce extérieur 07

1.2 Evolution du commerce extérieur. 07

1.2.1 Monopole de l'Etat du commerce international 1973/1987..... 07

1.2.2 Allègement du monopole de l'Etat sur le commerce international 1988/1990 07

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

1.3. L'importance du commerce extérieur 10

Section 2 : Les théories du commerce extérieur..... 11

2.1. Définition du commerce extérieur 11

2.2. Les théories du commerce international..... 11

2.2.1 Les théories traditionnelles du commerce international..... 11

2.2.1.1 Les théories classiques 11

2.2.2. Les théories néoclassiques 14

Section 03: Les incoterms..... 16

3.1. Définition des incoterms 16

3.2. Rôles des incoterms..... 16

3.3. La liste des incoterms 16

3.4. Modification des incoterms : 2020 versus 2010 19

3.5. Classement des incoterms 19

3.6. Tableau récapitulatif des incoterms..... 20

Table des matières

Conclusion...	22
---------------	----

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiements à l'international

Introduction	24
---------------------------	-----------

Section 1 : Les instruments de paiements à l'international	25
-------------------------------------------------------------------------	-----------

1. Les instruments	25
1.1 Le chèque	25
1.1.1 Les mentions obligatoires.....	26
1.1.2 Délais en validité	26
1.1.3 Les avantages et les inconvénients d'un chèque	26
1.1.4 Les différents types de chèques.....	27
1.1.4.1 Le chèque de banque	27
1.1.4.2 Le chèque de voyage	28
1.1.4.3 Le chèque barré	28
1.1.4.4 Les chèques certifiés	28
1.1.4.5 Le chèque visé	29
1.1.4.6 Le chèque d'entreprise	29
1.2 Le virement bancaire ...	29
1.2.1 La mise en place d'un virement bancaire	30
1.2.2 Les types de virement bancaire international	30
1.2.2.1 Le virement par courrier	30
1.2.2.2 Le virement par télex	30
1.2.2.3 Le virement SWIFT (Society For World Wide Interbank Financial Telecommunication)	31
1.2.4. Les avantages et les inconvénients de virement bancaire	31
1.2.4.1 Les avantages	31
1.2.4.2 Les inconvénients	31
1.2.4.3 Le circuit du virement bancaire.....	32
1.3. Le mandat postal à l'international	32
1.3.1. Définition	32
1.3.2. Les différents types du mandat.....	32

Table des matières

1.4. Les effets du commerce.....	33
1.4.1 La lettre de change (traite)	34
1.4.2 Billet à ordre	37
1.5 La carte bancaire	38
1.5.1 Définition	38
1.5.2 Les indicateurs de la carte bancaire.....	38
1.5.3. Les avantages et les inconvénients de la carte bancaire.....	38
Section 02 : Les Techniques de paiement non documentaire et documentaire à l'international	40
1. Les techniques de paiement non-documentaire	40
1.1 L'encaissement direct.....	40
1.2 Le contre remboursement	41
1.3Le compte à l'étranger.....	41
2. Les techniques documentaires	42
2.1 La remise documentaire « Remdoc »	42
2.1.1 Les Types de la remise documentaire	43
2.1.2 Fonctionnement de la remise documentaire	43
2.1.3 Les mécanismes de la remise documentaire	44
2.1.3.1 Le donneur d'ordre (ou remettant)	44
2.1.3.2 La banque remettante	44
2.1.3.3 La banque présentatrice.....	45
2.1.3.4 Le tiré	45
2.1.4 Les avantages et les inconvénients du Remdoc	45
2.1.5 Le coût de la remise documentaire	46
2.2 Le crédit documentaire « Credoc »	46
2.2.1 Les types de crédit documentaire	46
2.2.1.1Crédit documentaire révocable.....	46
2.2.1.2Crédit documentaire irrévocable	46
2.2.1.3Crédit documentaire irrévocable et confirmé	47
2.2.2 Intervenants (acteurs du crédit documentaire)	47
2.2.3Les formes du crédit documentaire	48

Table des matières

2.2.4 Les risques du crédit documentaire	49
2.2.5 Les mécanismes et le déroulement du crédit documentaire	49
2.2.6 Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire	54
Section03 : Les risques et les garanties liées au commerce extérieur	55
3.1 Classification des risques	55
3.1.1 Classification des risques selon la phase où ils se présentent	55
3.1.1.1 Risque de fabrication	55
3.1.1.2 Risque de crédit	55
3.1.1.3 Risque technique	55
3.1.2 Classification des risques selon la nature	55
3.1.2.1 Le risque commercial	55
3.1.2.2 Le risque politique.....	56
3.1.2.3 Le risque juridique	56
3.1.2.4 Le risque économique	56
3.1.2.5 Le risque de change	56
3.2 Les garanties bancaires.....	56
3.2.1 Distinction entre le cautionnement et la garantie	57
3.2.2 Les intervenants de la garantie bancaire internationale.....	57
3.2.3 Le contenu de la garantie	58
3.2.4 Les types de garanties	58
Conclusion	62
 Chapitre III : Etude de cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de l'agence Tizi-Ouzou (583)	
Section 01 : présentation de la Banque National d'Algérie «BNA»	64
1.1 Aperçu historique de la BNA	65
1.2 présentation de l'agence d'accueil (agence BNA 583 Tizi-Ouzou)	66
1.3 les missions de la BNA	66
1.4 Les objectifs de la Banque National d'Algérie	67
1.5 Les activités de la Banque National d'Algérie	67

Table des matières

1.6 Les différents services au niveau de la BNA	68
1.7 Organisation de la BNA	68
1.8. La structure générale de la BNA	68
Section 02 : Mode d'organisation de la BNA	69
2.1 Présentation du service étranger	69
2.2 L'organisation du service étranger	69
2.3 L'organisation de l'agence	70
Section 03 : le montage du dossier d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de de la BNA agence Tizi-Ouzou (583)	71
3.1 Détermination des éléments entrant dans le contrat commercial	71
3.2. Les conditions liées aux éléments du contrat commercial et les documents exigés par l'importateur	72
3.3 Ouverture du crédit documentaire	73
3.3.1 La pré-domiciliation	73
3.3.2. La domiciliation	73
3.3.3. Traitement d'un crédit documentaire	80
3.4- Réception du dossier transmis par l'agence au niveau de la direction	78
3.5. Ouverture du crédit documentaire auprès de la banque notificatrice	78
3.6. La réalisation du crédit documentaire auprès de la banque émettrice	78
3.7. Le cout du crédit documentaire.....	79
3.7.1 : Les frais de domiciliation	79
3.7.2 : Ecritures d'engagements.....	79
3.7.3 : Les frais d'ouverture d'un crédit documentaire.....	80
3.7.4 : Les frais d'engagement (2,5%du montant de la facture)	80
3.7.5 : Frais de SWIFT	80
Conclusion générale.....	83
Bibliographie	
Annexes	
Table des matières	
Résumé	

Résumé :

Aujourd'hui les transactions commerciales ne cessent de se multiplier et influencent l'économie directe et indirecte. Le commerce international est devenu l'âme de l'économie et la richesse des pays importateurs et exportateurs. Avec le taux des recommandations et les besoins du marché importation exige des activités plus complexes et rentables. Avec la complémentarité des marchés importateurs et exportateurs la procédure et le déroulement des opérations impose une pression énorme sur les fournisseurs, c'est là que vient le rôle du crédit documentaire qui est connu pour être une technique de paiement international, face à l'exigence de ses derniers et les différents offres satisfaisantes l'opération fait le grand plaisir de chaque opérateur. Pour des raisons de sécurité et la qualité des opérations, la banque fait la première destination des opérateurs pour le meilleur et le plus sécurisé des moyens de négociation et contrat commercial.

Mots clés : Importation, exportation, Crédit documentaire, Lettre stand by, SWIFT.

Abstract:

Today's business transactions non-stop ranking and getting power full then ever, and That influence the économie direct and indirect, international Trade has become the soul of the économie and the wealth of importing and exporting countries. With the rate of recommandations and the needs of the import market requiers more complexe and profitable business, and with the intégration of import and export markets, procédures and flow of opérations impose pressure on suppliers, here comes the rôle of documentary credit, which is known as an international payementmethode, in the face of the demandes of its latest and due too satisfactory and diversified offers that make the process easy and balanced for both sides. For reasons of Security and quality of operations mode, the bank being the first option for operators. « For the best and most secure way of negotiation and commercial contracts. »

Key words: Importation, Exportation, CREDOC, Letter stand by, SWIFT