

**UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA.
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES DES SCIENCES
DE GESTION ET DES
SCIENCES COMMERCIALES
DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES**

Mémoire de fin de cycle

**En vue de l'obtention du diplôme de master en Sciences
Commerciales**

Spécialité : finance et commerce international

Thème

**Le financement bancaire des opérations
du commerce international
Cas pratique : La Banque NATIXIS Bejaia**

Réalisé par :

BENMEDDOUR

BOUGHANEM

Nabila

Yasmina

Encadré par :

M. AIT BARA Hani

2021/2022

Remerciements

On tient tout d'abord à remercier Dieu le tout puissant et miséricordieux, qui nous 'a donné la force et la patience d'accomplir ce Modeste travail.

Nos sincères remerciements pour notre encadreur M. AIT BARA Hani, et également, M. DJEMAL Ahmed pour leurs disponibilités, leurs conseils lucides et pertinents, leurs patiences et leur précieux suivi durant toute la période du travail.

A l'issue de notre stage, nous remercions tout le personnel de la banque NATIXIS de Bejaia pour leurs orientations et accueil sympathique lors de la période du stage. .

Nous remercions également tous les enseignants de département science commercial de l'université de Bejaïa qui ont participé à notre formation pendant tout le cycle universitaire.

Nous exprimons nos profonds remerciements et tous nos respects pour nos très chers parents, qui nous ont éduqué, encadré et soutenu par tous les moyens, jours après jours, depuis notre naissance jusqu'à ce jour-la

Dédicaces



A travers ce modeste travail, je dédie mes meilleurs vœux

*A mes très chers parents, à qui je n'arriverai jamais à
exprimer ma gratitude et ma reconnaissance, pour leurs amours*

Leurs soutiens tout au long de ma vie ;

A chères sœurs ;

A toute la famille (BENMEDDOUR, BERAZA).

A ma binôme BOUGHANEM Yasmina, et mes meilleurs amis ;

A tous ceux qui me connaissent de près ou de loin ;

A tous ceux qu'ils ont aimé me

Voir à ce jour-là.

NABILA



Je dédie ce modeste travail à :

Mes parents qui m'ont encouragé et qui ont tant sacrifié pour moi ;

Mes frères et ma sœur ;

Mes oncles et tantes, cousins et cousines ;

Tous mes amis (es) sans exception ;

A tous ceux qui ont contribué de prêt ou de loin à la réalisation de ce travail ;

Yasmina

Liste des abréviations

Liste des abréviations

A.B.E.F	L'Association des Banques et Etablissements Financiers
B.E.A	la Banque Extérieure d'Algérie
B.A.D.R	la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural
B.D.L	la Banque de Développement Local
BCIA	la banque pour le commerce et l'industrie d'Algérie
BNA	la banque extérieure d'Algérie
B/O	Le billet à ordre
B/L	La lettre de change (bill of exchange)
BA	La banque d'Algérie
CCI	la Chambre du Commerce Internationale
CFR	Cost and Freight
CIF	Cost,Insurance and Freight,
CIP	Carriage,and Insurance Paid
CPT	Carriage Paid To
C.N.E.P	La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance
C.P.A	CréditPopulaire d'Algérie
CMC	la composition monnaie et du crédit
CPA	le Crédit Populaire d'Algérie
C.B	La Commission Bancaire
Credoc	Crédit documentaire
CA	Un chargé d'affaire

Liste des abréviations

CAOC	Chargé(s) d'accueil opération courante
COT	Chargé(s) d'opérations techniques
COTI	chargé des Operations techniques et international
DDP	Delivered Duty Paid
DDU	Delivered, Duty Unpaid
DEQ	Delivered, Ex Quay
DES	Delivered Ex Ship
D6	Document douanier pour l'exportateur
D10	Document douanier pour l'importateur
D/P	Document contre paiement
D/A	Document contre acceptation
DAF	Delivered At Frontier
EXW	Ex Works
FAS	Free, Alongside Ship
FCA	Free Carrier
FOB	Free On Board
FRA	Forward Rate Agreement
Firefoxt	base de données pour filtrage des personnes et entreprises(en banque Sanctions international)
GATT	General Agreement on tariffs and trade
GCPP	Un gestionnaire de clientèle privée et professionnelle
HOS	Heckscher, Ohlin et Samuelson

Liste des abréviations

KYC	know your Customer
Incoterms	International commercial termes
LTA	Lettre de transport aérien
LTR	Lettre de transport routier
L'OCDE	organisation de coopération et de développement économique.
LAB/FT	lutte anti blanchiment /financement de troisième
MCNE	mobilisation des créances nées sur l'étranger
OMC	L'Organisation mondiale du commerce
PIB	Produit Intérieur Brut
RUU	Règle et usances uniformes
RDO	responsable des opérations
RO	le responsable des opérations
RDO	responsable des Operations
REMIDOC	remis documentaire
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial telecommunication
SGA	Société Générale-Algérie
SBF	Sauf Bonne Fin,
UE	Union Européenne
TICR	taux d'intérêt commercial de référence
WF	application wéfier

Liste des figures

Liste des figures

Figures N°	Titres	page
1	Croissance du PIB et du commerce mondiaux 1970- 2000	5
2	volume du commerce mondiale des marchandises et PIB réel, 1980-2011 (variation annuelle %).	6
3	Evolution trimestriel des importations en millions de dollars (2018-2020)	7
4	La courbe de cycle de vie du produit de VERNON	12
5	Présentation des incoterms 2020	28
6	L'organigramme de NATIXIS banque	95

Liste des tableaux

Liste des tableaux

Tableau N°	Titres	page
1	croissance des exportations mondiales, 1955-1980 (en milliards de dollars et en indice) (1955 = 100)	4
2	Composition des exportations mondiales, 1963-1991 (en pourcentage du total)	5
3	Présentation des incoterms selon la répartition des frais entre l'acheteur et le vendeur	23
4	Classement des incoterms par groupe.	25

Liste des annexes

Liste des Annexes

Annexe N°	Titre
1	Déroulement du sous processus éligibilité des clients aux opes Comex détail du traitement
2	Descriptif de l'ouverture d'un crédit documentaire
3	Descriptif de la réalisation d'un crédit documentaire
4	Descriptif de la mise en place de la procédure :
5	Dossier de domiciliation importation à délai normal
6	Demande d'ouverture de crédit documentaire
7	Fiche de control
8	Engagement
9	Guide d'entretien

Sommaire

Remerciement

Dédicace

Liste abrégations

Liste de figures

Liste de tableaux

Sommaire

Introduction générale	1
Chapitre I.cadre theoréque de commerce extérieure	4
Introduction	4
Section 1. Cadre conceptuel rétrospectifs historique de commerce extérieur	4
Section 02. Les documents et les termes du commerce extérieur	16
Section 03 : Les risques liés aux opérations du commerce international	33
Conclusion	41
Chapitre II. Le financement bancaire des opérations du commerce international	
Introduction	41
Section 01. Aperçu sur le système bancaire Algérien.....	41
Section 02. Les instruments de paiement du commerce extérieur.....	57
Section 3. Les Technique de financement et la gestion des risques du commerce international	61
Conclusion	
Chapitre III : Etude de cas de la Banque NATIXIS Algérie-Agence code 00061	90
Introduction	90
Section01. Présentation de l'organisme d'accueil NATIXIS banque	90

Sommaire

Section 02. Montage des opérations de financement des dossiers d'importation et d'exportation	
.....	97
Section 03. Analyse des resultat de guide d'entretien	115
Conclusion	118
Conclusion générale	119
Bibliographie	
Annexe	
Table des matiers	

Introduction générale

La nécessité de la pratique des échanges commerciaux internationaux s'explique par, l'inégalité de la répartition des ressources naturelles, des climats, du, développement technologique, voire même de la spécialisation des nations. Le besoin de complémentarité ressenti initialement entre les nations s'est transformé rapidement, en fonction des rapports de forces, en une volonté de mainmise sur l'ensemble des richesses mondiales par les Etats les plus forts (Colonisation, domination...).

Le commerce extérieur est considéré un pilier vital pour la santé économique d'un pays. Il repose sur l'échange de biens et services entre les différentes nations quelque soit leurs zones géographiques. Ce qui permet la diversification des produits qui sont vendus et acheminés par voie maritime, terrestre ou aérienne selon les conditions conclues dans le contrat commercial établi entre les parties souhaitant travailler ensemble.

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des transactions commerciales (Exportations et importations) réalisées entre un pays donné et le reste du monde. Ces transactions engendrent une importante circulation de biens, de services et de capitaux. Ce qui représente de nombreux risques, d'où la nécessité d'utiliser des modes de financement offrant un maximum d'assurance aux importateurs ainsi qu'aux exportateurs.

En raison de la concurrence qui ne cesse de s'accroître dans le commerce international, les exportateurs sont contraints, pour décrocher des marchés, d'offrir des conditions attrayantes à leurs clients, tant sur la qualité des biens et des services, le niveau des prix, les délais de livraison, ainsi que sur les délais de paiement et autres avantages commerciaux.

Lors d'une opération de commerce extérieur, l'exportateur et, l'importateur exigent respectivement des couvertures contre le risque de non-paiement et le risque de non livraison.

Pour répondre aux exigences des deux opérateurs et couvrir les besoins de financement, les importateurs font appel aux banques ou aux institutions financières spécialisées qui déterminent la technique de financement la plus appropriée, selon la nature du produit, le montant et les délais des crédits liés à la transaction.

Introduction générale

L'intervention des banques est justifiée, non seulement pour financer les affaires et accélérer la rotation de l'actif circulant des entreprises, mais aussi pour la confiance que certains y trouvent. En effet, la banque rassure les deux acteurs et leur assure le bon déroulement des opérations transactionnelles, en usant entre autre, d'une procédure dite « crédit documentaire » et « remise documentaire », sujets de notre étude.

La mise en place de nouveaux modes de paiement favorisent les relations économiques et commerciales entre les pays les plus lointains. Parmi ces modes, on trouve les crédits documentaires ainsi que les remises documentaires, qui constituent des éléments essentiels du commerce international et implique des milliers de transactions, des milliards de dollars chaque jour et dans toutes les parties du monde.

Pour ce faire, nous avons jugé nécessaire de répondre à la question suivante :

Quels sont les points de divergence et de convergence entre le crédit documentaire et la remise documentaire lors d'une opération d'importation et d'une exportation chez la banque **NATIXIS** ?

Afin de mieux cerner cette problématique, nous avons établi les sous-questions suivantes :

- Comment, la banque NATIXIS procède-elle à la réalisation d'une opération d'importation et d'exportation par crédit documentaire et par remise documentaire ?
- Quel est le mode le plus avantageux pour la réalisation d'une opération d'importation et d'exportation ?
- Pour guider notre travail empiriquement, nous avons émis les hypothèses suivantes :
- Le crédit documentaire procure une sécurité optimale pour l'importateur et l'exportateur.
- Le crédit documentaire est plus coûteux que la remise documentaire.
- la procédure de la remise documentaire est moins complexe par rapport au crédit documentaire.

Pour répondre à la problématique posée, notre étude s'est axée sur une recherche bibliographique et consultation des documents spécialisés pour la partie théorique. Quant à la partie pratique, nous avons effectué un stage au niveau de la banque NATIXIS, Agence code 00061 Boulevard Krim Belkacem. Pour collecter les informations relatives à notre

Introduction générale

problématique sur le financement des opérations du commerce international Dans ce cadre, la présentation de notre travail va s'étaler sur trois chapitres :

- Le premier chapitre portera sur cadre théorique de commerce extérieur :
- En ce qui concerne le second chapitre, on présentera Le financement bancaire des opérations du commerce international
- Enfin, le dernier chapitre portera sur l'étude de cas de la banque NATIXIS Algérie Agence code 00061

Chapitre01. Cadre théorique de commerce extérieur

Introduction

Le commerce extérieur peut être considéré comme l'ensemble des échanges entre un pays et l'ensemble de ses partenaires extérieurs, autrement dit, c'est l'ensemble des transactions commerciales entre les différents pays. Il s'agit 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 intéresser dans la première section à la définition de commerce international et son histoire, ainsi que son évolution. ; Dans la deuxième section nous avons présenté les types des documents et les incoterms de commerce internationale et à la fin on a parlée de ses risques.

Section 1. Cadre conceptuel rétrospectifs historique de commerce extérieur

Le commerce international a connu plusieurs mouvements depuis le XXème siècle autant sur le plan historique que théorique.

1.1. Définition du commerce international

Le commerce international défini comme l'échange de biens ou service entre nations, le commerce international est un objet d'analyse circonscrit de façon nécessairement arbitraire : c'est le franchissement d'une frontière lors du déplacement d'un bien, ou à l'occasion de la fourniture d'un service, qui détermine le caractère international de l'échange une partie importante du commerce international se fait à l'intérieur des firmes, entre filiales ou entre maison mère et filiales. Le commerce intra-firme représentait un tiers du commerce mondial au milieu de la décennie de 1990. ¹

Le commerce international au sens strict correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) entre les espaces économiques, et au sens large, il correspond à l'ensemble de marchandise (biens/services) entre les espaces économiques.

¹Marc Montoussé « science économiques et sociale » édition Bréal rue de Rome.

Le commerce international est l'ensemble de biens et service pratiqués entre les nations, il permet à un pays de consommer plus qu'il ne produit avec ses ressources propres ou d'élargir ses débouchés afin d'écouler sa production.²

On peut dire aussi que le commerce extérieur 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 différents.³

1.2. Naissance du commerce international

Le commerce international est né à partir du XVI siècle, sous l'influence combinée de l'essor du commerce maritime, de la découverte du Nouveau Monde et de l'organisation de nouvelle méthode de production.

En reconnaissant l'importance du rôle du marchand et la légitimité de l'activité économique, les mercantilistes ont favorisé le développement des échanges, en particulier des échanges internationaux, par l'importance qu'ils accordent dans leur doctrine à la balance commerciale. Selon cette doctrine, qui fait de l'échange un élément de prospérité des nations, l'intervention de l'Etat dans le domaine économique est souhaitable dans la mesure où il peut permettre un accroissement de la richesse, en particulier des possessions d'or et des métaux précieux.⁴

1.3. Développement du commerce international

Le principal constat qui est fait actuellement est que les échanges internationaux de marchandise et de service ont progressé beaucoup plus rapidement que la production mondiale. Le développement du commerce extérieur a connu une première phase d'expansion après la fin de la Seconde Guerre Mondiale. Ils se traduisent en particulier par le développement des ventes internationales de marchandises, que ce soit les matières premières, les produits manufacturés ou les produits agricoles.

² OUBELAID.K. OUAZENE.S. « L'intervention bancaire dans les échanges économiques internationaux » mémoire de master ; université de Bejaia, 2015.

³ Jacquet (jean- Michel) et delebecque (Philippe) « Droit du commerce international » Edition : Dollaz, collection ! CoursDolloz, paris 2000.

⁴Battiau Michel « le commerce international ellipse paris, 2002.

Il s'est traduit aussi par des ventes d'usines, des contrats de constructions d'infrastructure et des opérations immobilières internationales. L'internationalisation de la production, les délocalisations et les implantations sur les marchés étrangers, se traduisent par le développement des investissements directs étrangers.

La mondialisation de la production se traduit par ailleurs par un développement marqué des transports internationaux, et en particulier des transports maritimes et aériens, mais aussi des transports terrestres.

A partir des années soixante-dix, les services ont pris une place plus grande dans les économies et le commerce international s'est étendu de façon marquée aux échanges de services. Le développement du commerce extérieur a été à la fois une conséquence de développement du libre-échange permettant les échanges mondiaux et une incitation aux diminutions des barrières protectionnistes et des obstacles. Les accords bilatéraux puis les négociations à l'échelle régionale et mondiale ont conduit à une globalisation de l'économie mondiale.

Le développement des groupes internationaux et multinationaux s'est accompagné de la réglementation de la concurrence à une échelle transnationale. L'adhésion quasi-globale à l'économie de marché peut être considérée à la fois comme une conséquence du développement du commerce extérieur et un facteur contribuant à ce développement. Les développements techniques en matière de communication et de Télécommunication sont un facteur important dans cette internationalisation des échanges de biens et services.

La mondialisation des échanges conduit au développement de règles à une échelle régionale et mondiale. Il en est ainsi en particulier des règles des diverses unions régionales, et au premier plan de l'Union Européenne (UE). Il s'agit aussi des règles à un niveau global, règle du GATT, règle de l'OMC.

1.4. L'évolution de commerce international

Le commerce international était déjà important au XIX^{ème} siècle, mais il a particulièrement prospéré depuis 1945, tant en volume qu'en valeur. Cette explosion des

Échanges s'est accompagnée d'une mutation dans la structure des produits échangés, et d'une modification des courants d'échanges.⁵

Le principal constat qui est fait actuellement est que les échanges internationaux de marchandises et des services ont progressé beaucoup plus rapidement que la production mondiale, la raison est le système de libre échange imposé par les USA au lendemain de la fin du Seconde conflit militaire mondiale grâce a une instance de négociation commerciale entre nations qui était le GATT « Général Agrément ou tarifs and Trade » signé en 1947, transformé en organisation mondiale du commerce (OMC) en janvier 1995 .⁶

Les diverses négociations commerciales multilatérales ont permis le démantèlement de la plupart des barrières protectionnistes « tarifaires et non tarifaires » héritées de la période d'avant-guerre.

Par ailleurs, le développement des flux commerciaux internationaux au delà des facteurs institutionnels a été directement favorisé par la rapidité des progrès techniques et de l'innovation technologique, les transports internationaux avec leur forte adaptation au commerce mondial ainsi que les méthodes modernes d'emballage et de conditionnement qui rendent possible la vente des produits sur des marchés lointains.

Le principal indicateur qui retrace le niveau de l'expansion du commerce international est la croissance des exportations mondiales.

Tableau 1 : croissance des exportations mondiales, 1955-1980 (en milliards de dollars et en indice) (1955 = 100)

	1955	1963	1975	1980
Valeur	93	154	873	1 989
Indice	100	166	9 387	21 378

Source : GATT, Matrice du commerce mondial, 1955-1976, Genève, 1978 ; et le commerce international en 1980-1981, Genève, 1981.

Dès la fin de la seconde guerre mondiale, le commerce international devient une variable décisive dans l'expansion des nations. Deux indicateurs permettent de mesurer la vigueur de ce phénomène. Le premier est tout simplement la croissance des exportations mondiales entre

⁵<http://www.la-revanchedessex.fr/ficheevolutiondesechangeinternationaux.doc>.

⁶GUENDOUZI Brahim « Relations Économiques Internationales » Ed El Maarifa, Alger, 2008

1955 et 1980 leur montant est multiplié par plus de 21. (En volume, les exportations augmentent à peu près deux fois plus rapidement que le PIB mondiale.)⁷

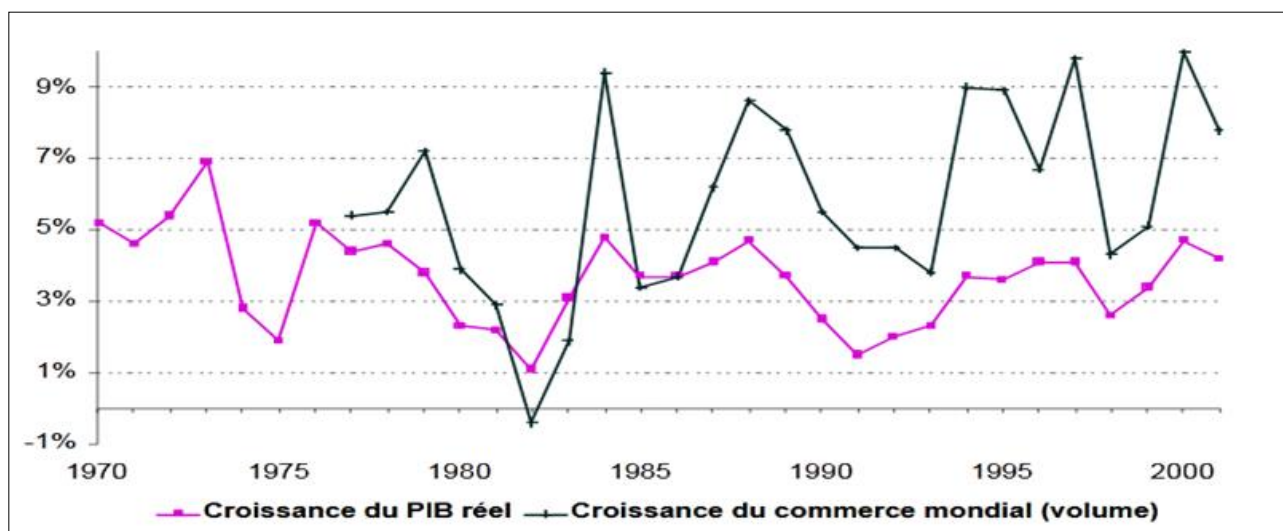
Tableau 2. Composition des exportations mondiales, 1963-1991 (en pourcentage du total)

	1963	1973	1978	1980	1985	1991
Produit agricoles	29	21	16	15	14	12
Produit minéraux	16	17	21	29	22	13
Produit manufacturé	52	61	60	55	62	72

Source : GATT, le commerce international en 1980-1981 ; le commerce international en 1989-1990 ; le commerce international en 1991-1992.

Il est alors possible de constater que la part des produits minéraux croît, certes, de manière considérable sous l'effet du pétrole (les combustibles représentent 11% des exportations mondiales en 1973 et 24% en 1980), mais sans remettre en question la tendance à l'augmentations de la place des produits manufacturés dans le commerce mondiale. Bien évidemment que parce que les produits agricoles connaissent une décroissance régulière importante.⁹

Figure 1. Croissance du PIB et du commerce mondiaux 1970- 2000

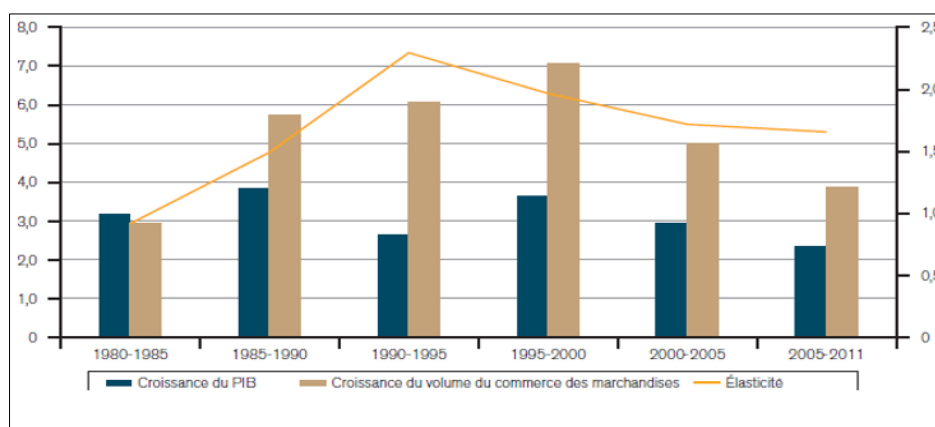


Source : données FMI, base world Economie Outlook

⁷ Michel Rainelli « le commerce international » édition, Paris, la Découverte, 1988/2003.

La croissance des exportations mondiales sur la période 1970-2001, indique que le Commerce mondial est plus élevé que le PIB, les échanges se sont donc accélérés et le degré d'ouverture au commerce de l'économie mondiale a augmenté, où les échanges mondiaux représentent 10-12 % de la richesse mondiale à la fin des années 1960 contre 24% au début des années 2000.⁸

Figure2. volume du commerce mondiale des marchandises et PIB réel, 1980-2011 (variation annuelle %).



Source : Secrétariat de l'OMC

Le fait le plus significatif en ce qui concerne l'évolution du commerce mondial depuis 1980 est peut-être qu'il a augmenté beaucoup plus rapidement que la production mondiale pendant la majeure partie de cette période. Ce fait est utilisé par le graphe 2, qui indique le taux de croissance annuels moyens sur cinq ans du volume du commerce mondial des marchandises (c'est-à-dire la moyenne des exportations et des importations) et la croissance de PIB réel mondial, avec les élasticités implicites du commerce par rapport au PIB mondial.

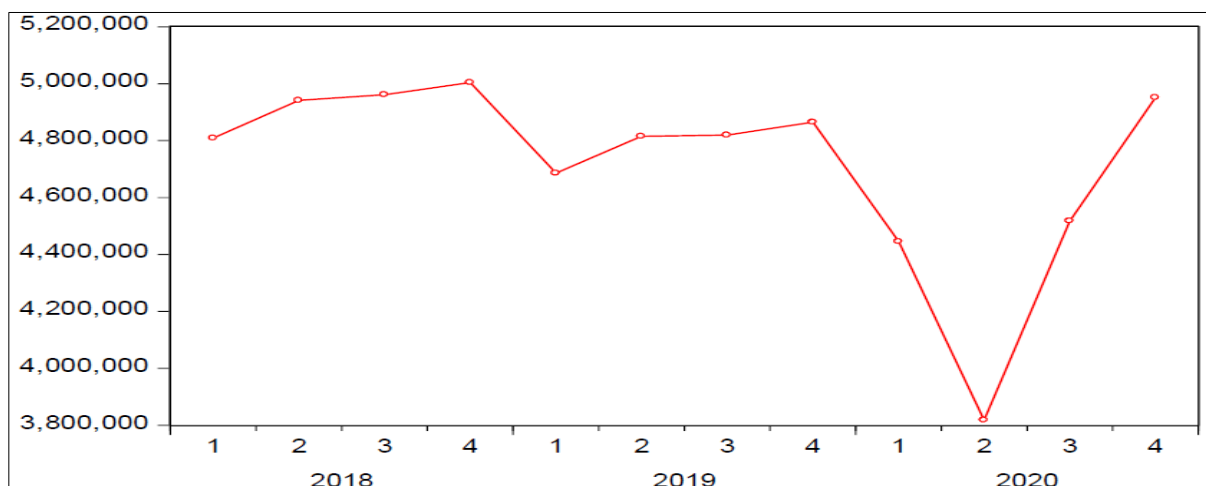
Au début des années 1980, la production mondiale et le commerce ont augmenté presque au même rythme, d'environ 3% par an. La production mesurée par le PIB a augmenté à un rythme un peu plus rapide de 3.2% entre 1980-1985, tandis que la croissance des exportations de marchandises en volume a été de 2.9% par an en moyenne, ce qui donne une élasticité proche de 1. Mais après 1985, le commerce mondial a augmenté près de deux fois plus vite que la production. la croissance de commerce a été en moyenne de 5.6% par an entre

⁸Bordjihane. Gj et Haddad.H « le commerce extérieure et le développement durable en Algérie » université de Bejaia master en science commerciale 2019-2020.

1985 et 2011. Le PIB mondiale ayant augmenté de 3.1% en moyenne pendant cette période, on voit que la croissance du commerce mondial a été supérieure d'environ 1.8 fois à celle de la production.

Le taux de croissance moyens du commerce et de PIB au cours des six dernières années 2005 et 2011 ont indéniablement été influencé par la crise financière et ses conséquences, mais il est difficile d'évaluer dans quelles mesure ces évènements ont modifié l'élasticité de commerce. Le volume des exportations mondiales s'est beaucoup plus contracté que le PIB mondial en 2009 (-12.5% pour le commerce et -2.4 pour le PIB, soit une élasticité de 5.2). Le commerce a aussi rebondi beaucoup plus fortement que le PIB pendant la reprise de 2010 (13.8% pour le commerce et 3.8% pour le PIB, c'est-à-dire que le commerce a été supérieur de 3.7 à la production).

Figure 3. Evolution trimestriel des importations en millions de dollars (2018-2020)



Source : données de l'OMC.in : data.wto.org

Du début du premier trimestre de 2018 jusqu'à la fin du quatrième trimestre, les importations n'ont cessé d'augmenter pour atteindre la valeur de 19836342 (en millions de dollars EU). La hausse des tarifs douaniers imposés par les Etats-Unis qui était le plus grand importateur en 2018, a pesé fortement sur les importations mondiales. Ce qui a entraîné une diminution des importations allant de fin 2018 au premier trimestre de 2019. Après une petite reprise, nous avons assisté à une chute considérable des importations due à la crise sanitaire qui avait entraîné un blocage presque total de l'activité économique de fin 2019 au deuxième

Trimestre de 2020. Et du deuxième trimestre de 2020 à la fin du quatrième trimestre, une reprise a été constatée.⁹

1.5. Les théories de commerce international

1.5.1. Les théories classiques de commerce international

1.5.1.1. Les théories des avantages absolus à l'avantage comparatif chez A.Smith :

Adam Smith montre que chaque pays doit se spécialiser dans la production ou il possède, un avantage absolu en matière de productivité et se procurer à l'étranger les produits pour lesquels il est en situation d'infériorité absolue de point de vue de la productivité. Deux pays produisant chacun deux biens, un seul facteur de production, le travail est totalement employé dans chaque pays et il est totalement mobile dans le pays entre les deux productions mais il est totalement immobile internationalement. Les coûts de production unitaire de chacun des biens sont mesurés en nombre de travailleurs.

Pour Smith, l'échange international provient de différence absolue de productivité. Un pays dispose d'un avantage absolu sur son partenaire pour un bien quand il peut produire avec moins de travailleurs que ce partenaire.¹⁰

1.5.1.2. Les théories des avantages comparatifs. (Ricardo .1817)

Cette théorie est restrictive car les avantages ne sont pas toujours absolus et tous les pays ne possèdent pas des avantages absolus dans la division internationale du travail. Pour Ricardo l'échange est souhaitable même dans le cas où il n'existe pas d'avantages absolus. En effet chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production ou il présente la plus grande supériorité ou la moins grande infériorité. David Ricardo suppose que le travail est le seul facteur de production et que ce facteur est mobile à l'intérieur du pays mais immobile à l'international. Ricardo illustre sa théorie en prenant l'exemple de deux produits et deux pays: le drap et le vin et le Portugal et l'Angleterre.

Dans son exemple, le Portugal est plus productif que l'Angleterre dans les deux productions. Pourtant, l'avantage du Portugal est comparativement plus grand dans le vin que

⁹Tall.M et Simaolria.F « l'impacte de la crise sanitaire sur le commerce international » université Bejaia ; master en science commercial 2020/2021.

¹⁰ ALAIN B, op. cit, p.320.

Dans le drap. Le Portugal a intérêt à ne produire que du vin, L'Angleterre que du drap, et à échanger ensuite une partie de leur production.

A partir de ce modèle on peut conclure deux résultats fondamentaux : Les pays sont toujours gagnants à l'échange qui permet de produire de manière plus efficace et en situations d'échange, les pays vont se spécialiser dans la production du bien où ils possèdent un avantage comparatif. La théorie ricardienne permet de produire les mêmes quantités à l'échelle planétaire en utilisant moins de facteurs de production.¹¹

1.5.1.3. Le théorème HOS¹²

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

C'est ainsi qu'ils énoncent la loi des proportions des facteurs, en se fondant sur l'origine des différences de coûts. Selon ces auteurs, un pays tend à se spécialiser dans la production pour laquelle la combinaison des facteurs dont il dispose lui donne le maximum d'avantages. Chaque pays importe les biens qui incorporent des facteurs qui sont rares sur son territoire ou coûteux, et exporte les biens qui incorporent des facteurs qui sont abondants sur son territoire et donc peu coûteux. Ces travaux ont été poursuivis par Samuelson⁴ (1941, 1948, 1949), selon qui, à long terme le commerce international tend à produire une égalisation des rémunérations des facteurs. Dès lors, les différences de coûts s'estomperont et l'incitation à échanger diminuera.¹³

Testé empiriquement par W. Leontief (1944), les enseignements du théorème H.O.S'étaient en paradoxe avec le résultat statistique obtenu. En effet, Leontief a analysé le contenu en travail et en capital des exportations américaines, il est parvenu au résultat suivant :Les Etats-Unis dotés de beaucoup de capital, mais où la main d'œuvre est relativement rare, exportent

¹¹ M. Basle ,B.ChanenceGLLeobal, F.Benhamou , Geldon , et A.Lipietez « Histoire des pensées économique international, Edition , Dolloz , 1993, p62 ».

¹² GUILLOCHON Bernard, KAWECKI Annie.Op. cit., p. 40.

¹³ RAINELLI M., « Le commerce international », Editions La Découverte, Paris, 1997.

des produits intensifs en facteur travail, et qui demandent moins de capital. L'auteur explique cette contradiction théorique par la formation et l'organisation du travail ainsi que la qualité et l'efficacité de la main d'œuvre américaine.

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

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

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

Défini comme l'échange de biens ou service entre nations, le commerce international est un objet d'analyse circonscrit de façon nécessairement arbitraire : c'est le franchissement d'une frontière lors du déplacement d'un bien, ou à l'occasion de la fourniture d'un service, qui détermine le caractère international de l'échange une partie importante du commerce international se fait à l'intérieur des firmes, entre filiales ou entre maison mère et filiales. Le commerce intra-firme représentait un tiers du commerce mondial au milieu de la décennie de 1990.¹⁴

1.5.1.4. Paradoxe de W. Leontief

Wassili Leontief (1906-1999), prix Nobel en 1973, teste en 1954 la validité empirique du modèle HOS (Heckscher-Ohlin-Samuelson), qui explique les déterminants du commerce international : chaque pays aurait intérêt à se spécialiser dans les productions qui incorporent massivement le facteur dans lequel il est le mieux doté (capital ou travail, facteurs naturels).

¹⁴ Marc Montoussé « science économiques et sociale » édition Bréal rue de Rome.

Leontief s'intéresse à la structure du commerce extérieur des États-Unis, pour vérifier cette approche dite « des dotations factorielles ». Il analyse alors le contenu en capital et en travail des exportations américaines. Or le résultat est l'inverse de celui espéré : les États-Unis exportent massivement des biens largement dotés en facteur travail et importent des biens plus capitalistiques. Le paradoxe fut alors expliqué en termes de division du travail qualifié et non qualifié. Les américains seraient riches en travail qualifié.

1.5.2. Les nouvelles théories du commerce international

1.5.2.1 Le cycle de vie du produit de Vernon (1966)

Dans sa théorie du cycle de vie du produit, Vernon montre que le commerce international s'explique par la dynamique du monopole d'innovation.

Cette approche suggère qu'au début du cycle de vie du produit, toutes les composantes et tout le travail associé au produit proviennent du pays et de la région dans lesquels il a été inventé. Lorsque le produit est adopté, et utilisé sur les marchés mondiaux, la production s'éloigne progressivement de son point d'origine. Il devient même un produit importé par le pays d'origine de l'invention. Vernon (1966) identifie cinq phases dans le cycle de vie d'un produit :

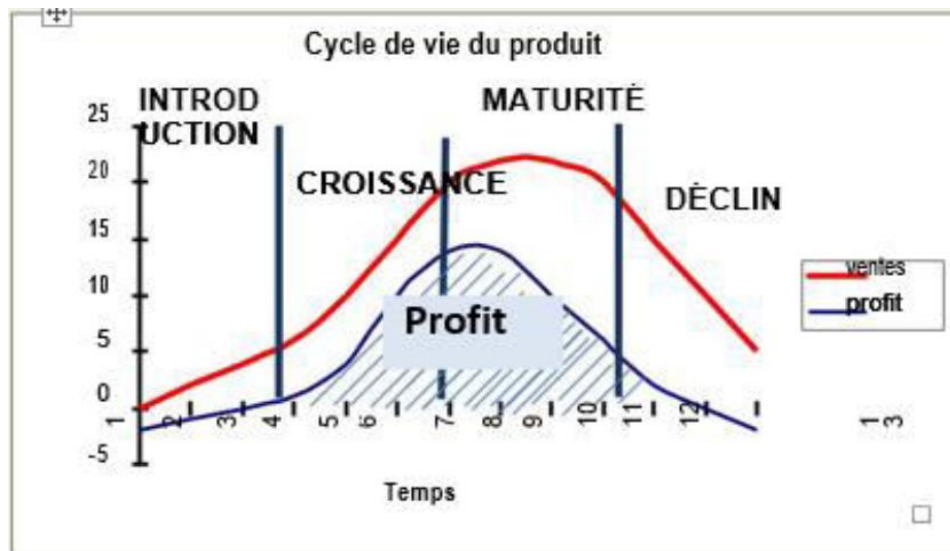
a. Première phase, l'innovation : le produit est intensif en recherche-développement et la firme innovatrice, qui est la seule à le produire (monopole), l'introduit sur le marché. Les séries de fabrications sont limitées. Le prix est élevé. Le bien est essentiellement consommé par des riches consommateurs du pays innovateur ;

b. Deuxième phase, la croissance : La production intensive en capital se fait en grande série. Le prix de vente diminue. De nouveaux consommateurs achètent le produit, notamment dans les pays suiveurs (l'Europe et le Japon) et les ventes progressent. Des firmes imitatrices apparaissent dans le pays d'origine du monopole ;

c. Troisième phase, maturité : Le produit se banalise. La production devient intensive en travail non qualifié. La consommation du bien devient courante. Les firmes se livrent à une concurrence par les prix. Le pays innovateur importe le produit en provenance des pays industrialisés suiveurs ;

d. Quatrième phase, déclin : De nouveaux produits substitués apparaissent sur le marché. L'intensité en travail non qualifié s'accroît. Le marché se trouve en surcapacité. La production se déroule maintenant dans les pays en développement (PED) qui exportent ces produits vers les pays industrialisés.

Figure 4. La courbe de cycle de vie du produit de VERNON



Source : AMELON Jean-Louis. CARDEBAT Jean-Marie, les nouveaux défis de l'internationalisation, de Boeck, Paris 2010, p.139.

1.5.2.2. La théorie de l'écart technologique.¹⁵

Cette théorie a été développée par Poser (1961) énonce que l'écart technologique entre les pays constitue le déterminant du commerce international. Ainsi, les pays en avance technologique exportent des biens intensifs en nouvelles technologies et importent des pays moins avancés technologiquement des biens dont la production requiert des technologies banalisées.

Cette théorie met donc en exergue la possibilité pour les pays en voie de développement de participer aux échanges internationaux en exportant des produits issus des technologies banalisées. Cette analyse est ainsi complétée par la théorie du cycle de vie de produit développée par Vernon (1966) pour expliquer le développement du commerce international

¹⁵SANDRETTO R., « Les analyses du commerce international ». Cahiers français n° 315. 2003.

par la dynamique du monopole d'innovation. Il a ainsi identifié quatre phases du cycle de vie d'un produit à savoir : l'émergence, la croissance, la maturité et le déclin. A chacune de ces phases correspond une phase du commerce international. C'est dans la seconde phase que le produit est exporté. Le recours à l'exportation s'explique par les deux principales motivations suivantes :

- la baisse des prix de vente, conjuguée à l'effet d'imitation, entraîne l'apparition d'une demande étrangère ;
- le monopole commence à être concurrencé sur son propre territoire par des imitateurs, et l'exportation permet de prolonger son avance. ¹⁶

Section 02. Les documents et les termes du commerce extérieur

2.1. Les documents

2.1.1. Contrat de commerce international

La notion du contrat commercial s'entend dans un sens large. Il s'agit de tout document qui justifie un achat ou une vente fermée de marchandises ou de services à l'étranger, mettant en jeu des ordres juridiques différents.

La naissance d'un contrat de vente ou d'achat commerce reste datée du moment où l'offre proposée par l'importateur/exportateur à un autre exportateur/importateur est acceptée. A partir de ce moment-là, l'accord pourra être formellement conclu.¹⁷

2.1.1.1. Effet du contrat du commerce international

Le contrat du commerce extérieur est soumis à des règles à respecter, pour avoir un bon déroulement de la transaction du commerce extérieur. Dans ce cas il existe deux parties d'obligation du contrat :

Obligation du vendeur

- La marchandise livrée doit correspondre aux indicateurs prévus dans le contrat ;
- Le vendeur est tenu de remettre la marchandise à la disposition de l'acheteur assortie des documents (assurance, facture) ;

¹⁶SANDRETTO R., Op.cit., p. 37.

¹⁷KLEIN J et MARIO B, « Gestion et stratégie financière internationales », Edition Dunod, 1985.

- Les marchandises doivent être libres de tout droit ou prétention d'un tiers ;
- La marchandise doit être livrée dans les délais fixés, au lieu donné.

Obligation de l'acheteur

- L'acheteur doit satisfaire de paiement des marchandises suivant les conditions requises ;
- Réceptionné la marchandise ou en prend livraison, « obligation de prise en charge de la marchandise même lorsqu'elle est en quantité ou en qualité insuffisante ». ¹⁸

2.1.1.2 Les formes du contrat commercial

Plusieurs formes peuvent être présent par le contrat commercial, citons : ¹⁹

- Le contrat commercial en bonne et due forme (convention signée par les deux protagonistes) ;
- L'échange de correspondance détaillant toutes les clauses et signifiant qu'il y a conclusion et ratification de contrat ;
- Lettre ou bon de commande ferme précisant les indications importantes (prix unitaire, quantités, date de livraison convenue...) confirmant définitivement la vente ou l'achat ;
- Facture pro-forma ou devis détail.

2.1.1.3. Les principales clauses du contrat commercial

Quelle que soit la forme que prend le contrat commercial, il doit figurer des clauses qui formalisent l'accord entre les protagonistes. Ces clauses sont subdivisées en deux catégorie selon leur portée générale et leur caractère économique. ²⁰

¹⁸BOUCHTA.S, « Le commerce international », Ecole supérieur des banques, Alger, 2003.

¹⁹KLEIN J et MARIO B, Op.cit.

²⁰LEGRAND.G et MARTINI.H, « Management des opérations du commerce international », 6ème édition, Edition Dunod, Paris, 2003.

a. Les clauses de portée générale

- **Désignation des contractants** : désignation des signataires du contrat (vérification de leur pouvoir et leur qualité) ;
- **Objet du contrat** : nature de la chose vendue, description des caractéristiques commerciales et/ou techniques... ;
- **Entrée en vigueur** : la date d'entrée en vigueur est liée soit à un versement d'un compte, soit à une autorisation de l'autorité étrangère ou encore, à une confirmation de commande ;
- **Clause de sauvegarde** : permet de renégocier les termes de l'accord en cas d'évènement important modifiant l'équilibre du contrat ;
- **Clause exonératoires** : permettant aux contractants de se dégager de leur responsabilité en cas d'inexécution totale ou partielle du contrat ;
- **Clause pénale** : prévoit des indemnités en cas d'inexécution des obligations contractuelles (exemple : défaut de conformité, retard de livraison, de paiement...) ;
- **Clause résolutoire** : possibilité de mettre fin au contrat s'il y a défaut d'exécution constatée ;
- **Désignation de la loi applicable** : liberté pour les parties de déterminer le droit applicable au contrat et choix du tribunal compétent en cas de litige porté devant les tribunaux ;
- **Clause compromissoire** : prévoit le recours à l'arbitrage international.

b. Les clauses à caractère économique

- **La livraison** : définition du délai de livraison et de son point de départ, plafonnement des indemnités dues en cas de retard de livraison, rappel des conditions de vente (incoterms) ;
- **La validité des prix** : indication de prix (ferme) et durée de validation, modalités de variation possibles ;
- **Le transfert de propriété et de risque** : moment de transfert de risque déterminé par le incoterms ;
- **La garantie des produits**: détermination de la garantie de conformité qui doit limiter la durée et les obligations du vendeur (condition de répartition ou de garantie).

2.1.2. Les documents de prix

Les documents de prix sont établis par le vendeur, ils permettent de préciser la nature, la qualité, le poids et le prix de la marchandise vendue.

2.1.2.1. La facture pro forma :

C'est un document préalable à la conclusion d'une transaction de C. I, qui reprend les caractéristiques de la marchandise : qualité, prix ainsi que les modalités de paiement. Elle peut servir à l'acheteur de bon de commande, ainsi qu'un justificatif pour un préfinancement à l'exportation.

2.1.2.2. La facture définitive :

C'est l'élément de base qui caractérise toute opération commerciale. Elle est établie par le vendeur et elle reprend : l'identité des deux parties, la nature et la qualité de la marchandise, le numéro de la commande ou de contrat, les quantités le prix unitaire et globale ainsi que les frais, la date d'émission, les délais de livraison, les modalités d'expédition.

2.1.2.3. La facture provisoire :

C'est un document établi par le vendeur ne disposant pas de tous les éléments lui permettant de faire une facture définitive. Cette facture est obligatoirement suivie par une facture définitive.

2.1.2.4. La facture consulaire :

C'est un document à caractère commercial, établi par le vendeur dans le but d'identifier et de ratifier un produit par la douane du pays importateur. Il doit être visé au consulat du pays de l'importateur afin d'attester et d'authentifier l'origine ou la valeur de la marchandise.

2.1.2.5. La note de frais :

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

2.1.3. Les documents de transport

Les documents de transport constituent des éléments fondamentaux qui assurent la prise en charge de la marchandise par le transporteur. Ces documents diffèrent selon le mode de transport utilisé pour l'acheminement de la marchandise en question.

2.1.3.1. Le connaissement maritime (bill of lading)

Le connaissement maritime est le plus ancien des documents de transport. Il est délivré par le capitaine du navire qui reconnaît avoir pris possession de la marchandise et s'engage à l'acheminer jusqu'au port de débarquement. « Le connaissement maritime est donc un titre de propriété envers le transport, il est négociable, une originale une originale de ce titre signé par la compagnie sera demandée au port de destination pour retirer les marchandises embarquées ». Ce document possède la particularité d'être à la fois : un titre de propriété, un contrat de transport et un récépissé d'expédition remise au chargeur.

2.1.3.2. La Lettre de Transport Aérien (LTA) : Le document exigé par Règles et Usances Uniformes (RUU) est la (LTA) qui est émise par une compagnie d'aviation sous forme nominative. Cependant sa transmission se fait par le biais d'un Bon de Cession Bancaire (BCB) émis par la banque au nom de la compagnie d'aviation représentant l'autorisation à accorder la marchandise à son client.

2.1.3.3. La Lettre de Voiture Internationale (CIM) : La lettre de voiture est le document qui atteste la prise en charge des marchandises et l'acceptation de les livrer au destinataire. Cette acceptation est constatée par une indication de réception, qui peut être une signature ou l'opposition sur la lettre de voiture du timbre à date du gage expéditeur. Le transport normal et le transport accéléré chacun leur formulaire.

C'est le transporteur qui remplit la plus grande partie du document et l'expéditeur remplit le reste. L'original est remis au destinataire alors qu'une copie est renvoyée à l'expéditeur.²¹

2.1.3.4. La Lettre Transport Routier (LTR) : La Lettre de Transport Routier qui est exigée pour ce mode de transport. Le document de transport routier revêt souvent des formes variées en raison de la diversité des entreprises de transport. La LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur ; qui s'engage à livrer la

²¹ NAJI (J) ; « le commerce international : théories, techniques et applications », édition RENOUVEAU PEDAGOGIQUE INC, 2005.

marchandise au point de destination convenu. Comme pour la LTA, la LTR atteste d'une part la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur. La LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété.

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

2.1.4. Les documents d'assurance : Les importateurs et les exportateurs doivent assurer leurs marchandises, transportées soit par mer ou air. Les documents d'assurance doivent comprendre les mentions suivantes : la date de souscription, la description de la marchandise, une énumération des risques couverts, le nom de l'assuré, le mode de transport, le mode de constat des avaries et la compétence des tribunaux...etc.

2.1.5. Les documents douaniers

Les déclarations en douane sont visées par l'administration des douanes du pays importateur et sont établies sur des imprimés spécifiques. Il s'agit principalement des formulaires D06 pour l'exportation et D10 pour l'importation. Ces documents comportent notamment le tarif douanier, la date de dédouanement et la valeur de la marchandise dédouanée.

2.1.6. Les documents annexes²²

Les documents d'annexes ce sont des documents accessoires que l'importateur peut exiger à son exportateur afin de s'assurer des caractéristiques qualitatives et/ou quantitatives de la marchandise. Ils sont délivrés par des organismes internationaux qui établissent une neutralité entre l'acheteur et son fournisseur. Dans ce cadre, plusieurs types de documents sont établis selon la demande. Il est repris ci-après les plus importants.

2.1.6.1. Note de poids : La note de poids ou liste de poids est un document destiné à certifier quantitativement la marchandise expédiée. Il peut être délivré par un peseur privé ou par le vendeur.

²² GARSUAULT(P), PRIAMI(S), « La Banque : Fonctionnement et Stratégies », édition ECONOMICA, Paris, 2002.

2.1.6.2. Le certificat d'origine : Souvent émis ou visé par une chambre de commerce, il atteste l'origine ou la provenance de la marchandise. Dans une ouverture de crédit, il est bon de préciser le pays d'origine devant figurer sur ce document.

2.1.6.3. Certificat de poids : Ce document revêt un caractère officiel, et doit, par conséquent être émis par un organisme officiel ou un peseur juré

2.1.6.4. Le certificat d'analyse : Certificat établi par un expert ou un laboratoire de la composition du produit analyse devant répondre aux normes indiquées dans le contrat ou éventuellement dans l'ouverture de crédit.

2.1.6.5. Le certificat sanitaire : Il s'agit d'un document officiel se rapportant à certaines marchandises comestible, établi et signé soit par un vétérinaire, soit par un organisme sanitaire officiel.

2.1.6.6. Certificat vétérinaire : Document établi par un vétérinaire attestant de la bonne santé des animaux importés ou de la conformité des viandes de consommation.

2.1.6.7. Le certificat phytosanitaire ou physiopathologique : Ce document garantit la **bonne santé** des produits d'origine végétale importés pour la consommation ou la culture dans le domaine agricole. Il est établi par un organisme médical spécial.

2.2. Les termes (incoterms)

2.2.1. Présentation des incoterms

L'incoterm a été rédigé pour la première fois en 1936 par la CCI qui a mis en place des règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux.

Le mot incoterms provient de "international commercial termes"; c'est une codification des termes de ventes et conditions de transport à l'international. Qui est une véritable norme de commerce international. Ils précisent les conditions du transfert de frais et de risques entre acheteur et vendeur compte tenu d'une localisation géographique précise comme un port ou un aéroport (exemple : FOB Le Havre). Les incoterms ne règlent pas le transfert de propriété qui, dans la pratique, reste attaché à la notion de livraison.²³

²³GHIDLAINÉ Legrand, HUBERT Martini, « petit export », Edition Dunod, Paris, 2009.

Les incoterms permettant d'harmoniser les pratiques en matière de contrats et de limités des litiges entre vendeur et acheteur et aussi d'uniformiser les termes les plus utilisés dans le commerce international et faciliter leur interprétation afin d'éviter les malentendus générateurs de pertes de temps et d'argent.²⁴

2.2.2. But et portée des incoterms ²⁵

Le but des incoterms est de fournir une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus couramment utilisés en commerce extérieur. Ainsi l'incertitude née d'interprétations différentes de ces termes par les divers pays peut être évitée ou du moins considérablement réduite.

Définir les droits et obligations des parties dans un contrat de vente en ce qui concerne la livraison d'une marchandise tangible : prise en charge des frais, des risques et des documents. Bien que les incoterms ne fassent pas partie du contrat de transport, il est important pour le transporteur de connaître l'étendue de la responsabilité du chargeur pour imputation des frais additionnels. Impliquent la maîtrise de la logistique des modes de transport par les parties et en premier lieu le transport maritime compte tenu de son importance. Ne concernent pas le transfert de propriété ; la référence étant le contrat de vente. Les parties ont tout intérêt à préciser dans leur contrat de vente l'incoterm convenu, en faisant.

2.2.3. L'étude détaillée des incoterms

La répartition de coût selon vendeur et acheteur est déterminée en fonction de l'incoterm qui va définir précisément le point de transfert de frais à ne pas confondre avec le point de transfert de risques.²⁶

- **EXW (Ex Works ou à l'usine) :**

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand la marchandise est mise à disposition dans son établissement. L'acheteur supporte tous les frais et risques inhérent à l'acheminement des marchandises dans l'établissement du vendeur à la destination souhaitée. Ceterme présente une obligation minimale pour le vendeur.

²⁴LEGRAND.G et MARTINI.H, « Commerce international », Edition Dunod, Paris, 2008.

²⁵ OULOUNIS (S), « gestion financière internationale », OPU, Algérie, 2005.

²⁶JURA, « Techniques financières internationales », Edition Dunod, Paris, 2001.

C'est un incoterm très utilisé par les entreprises débutantes à l'export ou lorsque la commande est d'un faible montant. C'est aussi le cas des acheteurs qui désirent grouper leurs commandes.

- **FCA (Free Carrier ou franco transporteur) :**

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand il remet la marchandise emballé au transporteur, désigné par l'acheteur, après avoir exécuté le dédouanement à l'exportation. L'acheteur conclut le contrat de transport et organise à ses frais et risques l'acheminement de marchandise. En cas de chargement dans ses locaux, c'est le vendeur qui fait le chargement à ses frais et risques ; l'acheteur fait le déchargement à l'arrivée.

Cet incoterm multimodal (tous es modes de transport) est très utilisé par les opérateurs, l'exportateur prenant à charge toutes les opérations à effectuer en France, y compris le dédouanement export.

- **FAS (Free Along Side Ship ou Franco le long du navire) :**

Le vendeur livre la marchandise le long du navire sur le quai après avoir exécuté le dédouanement à l'export. C'est l'acheteur qui est chargé de l'organisation à ses propres frais étriques de toutes les opérations nécessaires ensuite au bon acheminement de la marchandise. Ce terme était peu utilisé jusqu'en 2000 car il n'inclut pas le dédouanement export.

- **FOB (Free On Board ou franco à bord)**

L'exportateur dédouane la marchandise à l'export et livre la marchandise à bord du bateau. Le transfert des frais et des risques se fait au passage du bastingage dans le port de départ. L'acheteur choisit le transporteur, paie le fret, dédouane à l'arrivée et effectue le post transport.

Cet incoterm représente un des grands incoterms maritimes. Il est très souvent retenu en lointain exportation.

- **CFR (Cost and Freight oucoût et fret) :**

Cet incoterm requiert du vendeur qu'il livre la marchandise à bord du navire après l'avoir dédouanée à l'export, qu'il conclut le contrat de transport et paie le coût du transport jusqu'apport de destination. C'est pourtant l'acheteur qui supporte le risque de dommage aux

marchandises et le risque de hausse du fret (c'est-à-dire du coût du transport) depuis le passage de bastingage au port de départ. L'acheteur prend la commande an charge au port d'arriver sur le bateau et fait le reste.

- **CIF (Coste, Insurance and Freight ou coût, assurance et fret) :**

Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR mais il a une obligation supplémentaire de fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommages aux marchandises en cours du transport maritime. C'est lui-même qui paye la prime, mais la marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur.

C'est le grand incoterm par excellence, celui que les pouvoirs publics recommandent dès lors qu'il ya transport maritime. En effet, l'exportateur vend non seulement un produit mais aussi un transport et une assurance au même temps.

NB : le terme CIF n'est pas applicable en Algérie. L'assurance maritime doit être assurée par l'organisme algérien, comme la CAAR.

- **CPT (Carriage Paid To ou port paye jusqu'à) :**

Cet incoterm est construit sur le modèle du CFR. Le vendeur paie le coût du transport principal jusqu'au lieu de destination convenu et dédouane la marchandise au départ. Cet incoterm est beaucoup moins utilisé que le CIP.

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

Comme pour le CPT, mais cette fois-ci, le vendeur doit souscrire une assurance en plus du paiement du fret et du dédouanement à l'export. Il ne supporte pas pour autant les risques pendant le transport.

- **DAF (Delivered At Frontier ou rendu frontier) :**

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand la marchandise est livrée et dédouaner à l'exportation au lieu convenu à la frontière. Le transfert des frais et risques se faite au passage de la frontière. Les formalités douanières d'importations et paiement des droits de douane dus à l'import incombent à l'acheteur. Rien n'est dit sur l'obligation d'assurance : il est conseillé à une seule des deux parties de s'en occuper.

- **DES (Delivered Ex Ship ou rendu ex ship) :**

C'est le vendeur qui choisit le navire, paie le fret et supporte les risques du transport maritime. Le transfert des frais et des risques se fait à bord du navire au point de déchargement usuel du port de destination convenu. Cet incoterm, créé en 1980, n'a jamais vraiment réussi à s'imposer à l'instar du suivant, le DEQ, parce que le vendeur supporte les risques du transport.

- **DEQ (Delivered Ex Quay ou rendu à quai) :**

Le vendeur supporte tous les risques et les frais inhérents à l'acheminement jusqu'à la mise à disposition de la marchandise non dédouanée à l'importation sur le quai (débarcadère) du port de destination convenu.

- **DDU (Delivered Duty Unpaid ou rendu droits non acquittés) :**

Le vendeur prend en charge l'intégralité des opérations à l'exception du dédouanement à l'importation et du paiement des droits de douane et des taxes. Le transfert des frais et risques se fait au lieu de destination convenu avant déchargement dans les locaux de l'acheteur. Cet incoterm est très utilisé dans l'union européenne, parce qu'il n'y a plus de dédouanement, ainsi qu'en lointaine exportation.

- **DDP (Delivered Duty Paid ou rendu droits Acquittés) :**

Le vendeur prend en charge la totalité des opérations nécessaires à l'acheminement des marchandises, dédouanement import compris (sauf déchargement à l'arrivée). Cet incoterm présente l'obligation maximale pour le vendeur. Il est réservé à des opérateurs chevronnés, disposant d'une bonne connaissance des techniques.

2.2.4. Les incoterms à partir de 2010

Les incoterms font l'objet de modification chaque 10 ans le dernier amendement et celui de 2010 applicable depuis le 1er janvier 2011 les principales modifications sont incoterms DAFDES et DDU ont été supprimés et remplacés par DAP Delivered at Place.

Ce nouvel incoterm signifie que les marchandises sont mises à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport d'approche prête pour le déchargement au lieu de destination convenu comme prévu par les anciennes règles DAFDES et DDU L'incoterm DEQ

a été supprimé remplacé par DAT à délivrer AT terminal. Il signifie que les marchandises sont mises à la disposition de l'acheteur au Terminal désigné, dument déchargé du moment du moyen de transport comme prévu par l'ancienne règle DEQ. À partir de 2010 la notion <passage de bastingage> pour les incoterm FOB CFR et CIF disparu ainsi que le terme DDP qui recouvre désormais une nouvelle réparation de certains frais.

2.2.5. Classification des incoterms

a. Classement des incoterms par groupe

Tableau 3. Classement des incoterms par groupe.

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

Source : LEGRAND.G et MARTINI. H, « commerce international » ,3^{ème} éd, Edition Dunod, paris, 2010, p 105.

a. Selon le type de la vente

L'objectif est de connaître les obligations de l'acheteur et du vendeur en vertu de l'incoterm utilisé donc il est primordial de porter attention à la répartition des coûts et des risques entre le vendeur et l'acheteur.

- ✓ **Les incoterms de vente au départ** : Les incoterms de vente au départ libèrent le vendeur ses obligations dans le pays d'expédition, laissant à l'acheteur les charges et les risques liés au transport de la marchandise. Elles comprennent les incoterms: CFR, CIF, CIP, FAS, FOB, EXW.
- ✓ **Les incoterms de vente à l'arrivée** : les incoterms de vente à l'arrivée ne libèrent le vendeur de ses obligations que lorsque les marchandises arrivent à destination, le vendeur assume donc les coûts et les risques liés au transport de la marchandise. Elles comprennent les incoterms: DES, DEQ, DDU, DDP.

b. Selon le mode de transport

- **Transport maritime** : FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ ;
- **Transport terrestre** : DAF ;
- **Transport polyvalent** : EXW, FCA, CPT, CIP, DDU, DDP ;
- **Transport aérien** : FCA ;
- **Transport par rail** : FCA.

2.2.6. Le choix des incoterms

Le choix des incoterms résulte de la négociation entre les intéressés, mais aussi de facteurs extérieurs (habitudes du marché, pratiques des entreprises concurrentes) et de la capacité de toute l'entreprise à mettre en œuvre une politique logistique. En fait, le choix de l'incoterms a des conséquences juridiques (obligations qui en découlent pour le vendeur et l'acheteur) et pratiques. ²⁷

²⁷LEGRAND.G et MARTINI.G, Op.cit., P15.

Tableau 4. Présentation des incoterms selon la répartition des frais entre l'acheteur et le vendeur

LIBELLES	Départ usine	Transport principal non acquitté par le vendeur			Transport principal acquitté par le vendeur				Frais d'acheminement supportés par le vendeur jusqu'à destination			
		FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP	
Incoterm / Coût	EXW											
Emballage	V	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	V
Pré acheminement	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Douane export	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Manutention au départ	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Transport principal	A	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V
Assurance transport	A	A	A	A	A	V	A	V	V*	V	V	V
Manutention à l'arrivée	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V	V	V
Douane import	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Post acheminement	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Déchargement usine	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V

V : Coût à la charge du vendeur

A : Coût à la charge de l'acheteur

* Non obligatoire

Source : Transport-export.net (Edition, Formation, E-Learning, Conseil).

2.2.7. Incoterms et assurance

Il est toujours de l'intérêt de l'acheteur, dans une vente au départ, de vérifier que la marchandise est bien garantie surtout lorsqu'il ne souscrit pas lui-même l'assurance. Le vendeur qui ne supporte pas le risque de perte ou d'avarie de la marchandise n'a qu'une obligation minimale en matière d'assurance (CIP/CIF). Ainsi l'acheteur qui désire être couvert pour des risques particulières, doit en faire la demande expresse au vendeur (par exemple CIF plus risque de guerre). Dans tous les cas où le vendeur paye l'assurance, il fournit le certificat à l'acheteur.

2.2.8. L'importance des incoterms.²⁸

L'objectif visé par les incoterms et leurs importances se résume comme suit :

- ✚ Etablir une panoplie des règles internationales de caractère facultatif précisant l'interprétation des principaux termes utilisés dans le contrat de vente avec l'étranger ;
- ✚ Eviter les malentendus dus aux diversités d'interprétations des usages commerciaux entre pays et entités économiques ;
- ✚ Informer et éclaircir les exportateurs sur la loi nationale applicable aux contrats de lui donné des renseignements et l'aider dans leur interprétation ;
- ✚ Servir de base au contrat tout en prévoyant certaines modifications ou additions dans la mesure où les circonstances l'exigent ;
- ✚ Préciser de façon explicite les obligations et les frais que chaque partie se propose d'assumer.

2.2.9. Le rôle de l'Incoterms :

- ❖ **Première fonction** : Dans le cadre des contrats de commerce internationaux et nationaux, ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur, notamment en matière de chargement, de transport, de type de transport, d'assurances et de la livraison. Il s'agit donc aussi d'une répartition des frais de transport.
- ❖ **Deuxième fonction** : C'est de déterminer le lieu de transfert des risques, c'est-à-dire le lieu à partir duquel sera défini qui du vendeur ou de l'acheteur aura à supporter l'avarie en cas de mauvaise exécution du transport. Le lieu de transfert du risque correspond également au lieu de livraison de la marchandise.
- ❖ **Troisième fonction** : Il concerne la fourniture des documents et des informations. Qui, du vendeur ou de l'acheteur doit fournir quel document ? Cette fonction prend toute son importance en ce qui concerne la sûreté. La règle générale de fourniture et surtout, de responsabilité des informations liées à la sûreté, définie par les règles Incoterms est simple, chacun, le vendeur et l'acheteur, est responsable des informations qui vont lui être utiles.

²⁸ Guide général du commerce international, Edition MLP, Alger, 1998.

2.2.10. Les limite des incoterms

Bien que les incoterms facilitent grandement les échanges internationaux en donnant une interprétation homogène aux termes commerciaux, ils ne résolvent pas tout les problèmes et présentent certaines lacunes, dont notamment : ²⁹L'usage des incoterms est facultatif et pour s'en prévaloir, les parties doivent clairement y faire références dans le contrat de vente sans oublier d'ancrer les obligations sur un lieu géographique précis (par exemple : vente CIF Haver, incoterm CI 2000) ;

- ✚ Des variations des incoterms peuvent être utilisées et porter à confusion. Elles sont quelquefois utiles pour respecter les particularités d'une transaction (par exemple : le FOB américain, suivi du nom du port d'embarquement ; FOB New York, permet au vendeur de livrer la marchandise au terminal de chemin de fer de la ville, sans précisera qui incombera la responsabilité de la marchandise avant qu'elle ne soit placée sur le navire) ;
- ✚ L'incoterm ne règle pas le problème du transfert de propriété de la marchandise ;
- ✚ De plus, la pratique de ports ou de certaines professions développe des usages particuliers qui donneront lieu à des dispositions contractuelles expresses prévalant sur la définition des incoterms. Il reste vivement conseillé, dans les contrats commerciaux internationaux de se référer de façon précise aux incoterms entre des contractants appartenant à des zones géographiques différents ou d'une même région du monde. En l'absence d'une référence spécifique dans le contrat, les tribunaux pourraient se montrer réticents à accepter les incoterms comme usage commercial international.

2.2.11. Incoterms 2020

Les incoterms 2020 sont une évolution des incoterms 2010. Cette légère mise à jour des incoterms 2010 vise à simplifier et à expliciter les rôles de chacun afin d'éviter les ambiguïtés. Ils deviennent plus accessibles et permettent une meilleure compréhension par leurs utilisateurs. Cette version 2020 entré en vigueur le 1er janvier 2020

²⁹ LEGRAND.G et MARTINI.H, Op.cit., Page 15.

- **Changement de nom : DAT devient DPU**

L'incoterm DAT est renommé DPU pour Delivered at Place Unloaded. Cette évolution répond aux commentaires des utilisateurs et lève les possibles malentendus sur la destination, qui finalement n'a pas besoin d'être un terminal. Avec cet Incoterm, le vendeur a l'obligation d'acheminer et de décharger (unloaded) la marchandise au lieu de destination convenu (terminal ou autre). L'incoterm DPU implique donc des responsabilités portées par le vendeur plus fort que l'incoterm DAP.

- **FCA s'enrichit d'une option OBL**

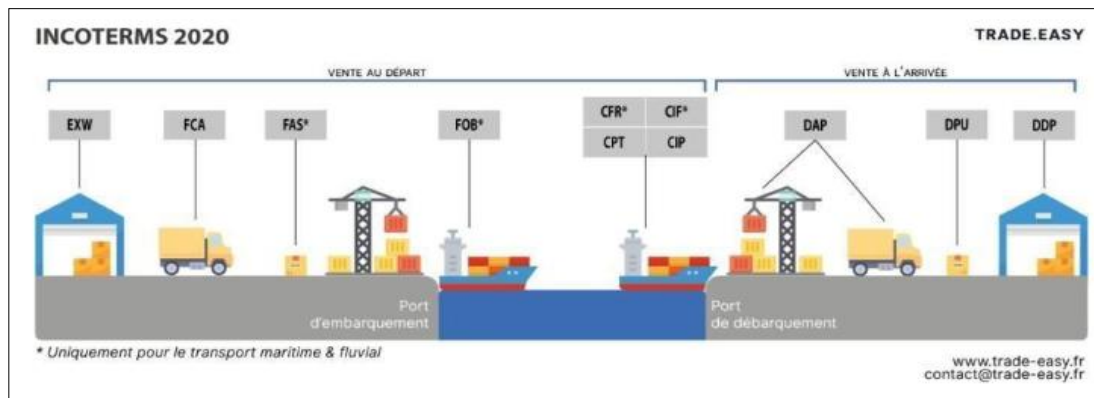
L'éventualité pour les parties de convenir de la fourniture d'un connaissement embarqué (on-board bill of lading) au vendeur doit permettre aux parties de faire face aux demandes habituelles des banques d'inscrire un connaissement embarqué dans une lettre de crédit.

Cette option est ajoutée à l'incoterm FCA pour répondre aux besoins des différents acteurs et pour répondre aux besoins des banques.

- **Clauses d'assurance de CIP**

Les exigences en matière d'assurance dans le programme CIP sont passées des clauses C aux clauses A des Institute Cargo Clauses (augmentation de la couverture d'assurance). La couverture d'assurance par défaut est désormais une couverture plus extensive, il faut donc se rapprocher de son assureur si le transitaire fournit une police d'assurance tierce pour le compte du chargeur. Il est important de noter que dans l'équivalent maritime, CIF, la couverture assurantielle n'a pas été modifiée.

Figure 5 : Présentation des incoterms 2020



Section 03 : Les risques liés aux opérations du commerce international

Les échanges internationaux sont soumis à de nombreuses incertitudes où l'importateur et l'exportateur sont confrontés à plusieurs risques dans la gestion de leurs opérations de commerce extérieur. Afin d'étudier de façon approfondie les techniques découvertes contre ces risques, il semble indispensable de définir le concept « risque » et d'identifier les risques associés à l'environnement commercial international.

3.1. Définition du risque

Le risque est inhérent à toute activité humaine, notamment lorsqu'on fait des affaires. Il est défini comme étant un danger, menace, péril à certaines activités ou à certaines situations. En socio économie, il est défini comme un préjudice ou dommage donnant lieu à indemnités. Dans les métiers de la banque, le risque est un élément que l'on vit au quotidien.³⁰

3.2. Notion de risque

D'après l'auteur LEVY-LANG, un risque est un événement néfaste, tout futur est par nature incertain et tout projet comporte des incertitudes, le risque est donc un événement toujours présent dans le mouvement de la vie, pour les entreprises ou les particuliers, et pour l'ensemble de l'économie. Il est indissociable du progrès : il n'y a pas d'entreprise sans incertitude, le profit et le risque vont de pair.³¹

³⁰Joël Bessis « Gestion des risques et gestion d'actif-passif des banques », Edition Dalloz, 1995, P20.

³¹Lévy-Lang : « l'argent, la finance et le risque », Odile Jacor, Paris, 2006, p. 24.

3.3. Classification des risques :

Le financement des opérations de commerce international peut engendrer des différents risques qui peuvent être un élément défavorable pour leur développement, dans ce qui suit, on va citer quelques risques liés au commerce extérieur

3.3.1. Les risques liés au financement des exportations

Le financement des exportations peut être opéré soit par un crédit acheteur soit un crédit fournisseur. Les risques sont donc plus au moins importants, pour l'un et l'autre des opérateurs du commerce extérieur selon le mode de financement.³²

3.3.1.1. Les risques associés au crédit acheteur

Il existe deux types de risques associés au crédit acheteur.

A. Le risque de fabrication :

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

Dans d'autres cas, l'acheteur peut annuler ou modifier les commandes, tout en laissant à la charge de l'exportateur des frais déjà engagés pour l'exécution de son contrat. Le risque concerne la période allant de la date de conclusion de contrat à celle de livraison.

B. Le risque de crédit :

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

³²LEGRANDE-G et MARTINI-H, « Gestion des opérations Import-export », Edition Dunod, Paris 2008, P222

3.3.1.2. Les risques associés au crédit fournisseur

Les risques associés au crédit fournisseur comportent trois risques majeurs :

A. Le risque de fabrication

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

- Un frais politique dans le pays de l'acheteur ;
- Un manque de moyens de transport à l'étranger ;
- Annulation ou modification de la commande, dans ce cas-là, le fournisseur se trouve avoir engagé des dépenses qui ne pourront être récupérées de l'acheteur ni par la vente à un autre utilisateur.³³

B. Le risque de crédit

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

C. Le risque d'insolvabilité

Ce risque résulte de l'insolvabilité du débiteur, c'est-à-dire l'incapacité de ce dernier de rembourser les fonds empruntés auprès d'un banquier qui est lui-même débiteur à l'étranger des déposants.³⁴

³³LEGRANDE-G et MARTINI-H, « Gestion des opérations Import-export », Edition Dunod, Paris 2008, P222p223

³⁴HELLAL-K et HANNACHI-M, « Le financement et le risque du commerce extérieur », Mémoire du master, Université de Bejaïa 2012-2013, P70.

3.3.2. Les risques liés au financement des importations

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

3.3.2.1. Les risques associés à la remise documentaire

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

A. Pour l'importateur

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

B. Pour l'exportateur

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

C. Risques associés à la banque remettante (banque du vendeur)

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

3.3.2.1. Les risques associés au crédit documentaire

Dans une opération de Credoc, chaque intervenant est exposé à un certain nombre de risques

A. Pour le donneur d'ordre

La technique de crédit documentaire apporte un maximum de sécurité à l'exportateur. Cela étant si sa banque ne confirme pas le crédit, le vendeur subit directement le risque de contrepartie sur la banque émettrice. Celui-ci aura tendance à exiger que l'ouverture demande la confirmation de crédit pour supprimer ce risque et accélérer le règlement. Le vendeur préfère demander la confirmation et payer la commission prélevée par la banque.³⁵

B. Pour le bénéficiaire

La technique du crédit qui repose sur l'examen des documents apporte une grande sécurité à l'acheteur. Celui-ci peut même demander une visite à l'expédition pour s'assurer de la conformité de la marchandise. Le risque qu'il court serait de devoir payer une marchandise non conforme. Le cas est rare et l'entreprise peut s'en remettre au droit commercial pour régler un tel différend.

C. Les risques pris par la banque émettrice

Le crédit documentaire est un risque en blanc. La banque s'engage à régler les documents qui sont en conformité avec la demande initiale, quel que soit la situation financière de son client. Elle couvre ainsi le risque d'insolvabilité de son client et le risque financier lié à la réalisation technique du crédit. C'est elle qui doit regarder avec beaucoup de minutie les documents, pour assurer que tout est confirmé.

En conséquence, sa responsabilité peut être recherchée par son client. Si elle omet de révéler une réserve majeure que son client aurait pu refuser de lever. Le risque est plus élevé, dans l'absolu, dans le crédit à paiement différé, dans la mesure où l'entreprise importatrice va vendre la marchandise et ne remboursera la banque que dans un deuxième temps.³⁶

³⁵Peyrard : «Gestion financière internationale», 5ème édition Vuibert, France, 1999, p 312.

³⁶Y SIMON et D LAUTIER : «finance internationale», édition ECONOMICA, Paris, 2005, p. 719

D. Les risques pris par la banque notificatrice

En cas de simple notification, la banque doit faire attention en examinant les documents avant de les transmettre, en notant les éventuelles réserves. Cela étant, elle n'a pas d'obligation absolue de vérification. Son risque financier est donc nul dans la mesure où le crédit reste payable aux caisses de la banque émettrice sur laquelle repose le risque fiscal. En revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité sur deux aspects, d'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice ou le risque pays de non-transfert. Dans la situation où les documents remis seraient conformes, elle devra payer le vendeur.³⁷

3.3.3. Les autres risques liés aux opérations du commerce extérieur

Les commerçants ainsi que les établissements de crédit dans l'exercice de leurs transactions avec des partenaires étrangers sont confrontés à d'autres risques affectant leurs activités, ce qui se répercute sur le commerce international et son financement.

3.3.3.1. Le risque politique

Le risque politique est le risque de voir survenir des changements politiques dans un pays, pouvant entraîner des conséquences défavorables importantes sur le fonctionnement des entreprises étrangères qui y sont situés, ainsi que sur le bon déroulement des opérations commerciales et financières effectuées avec les entreprises et les collectivités de cet Etat. Il concerne aussi bien les entreprises exportatrices, que les banques et les assurances.³⁸

Ce risque résulte soit :

- La survenance des guerres civiles ou guerres de changement de régime politique, des guerres étrangères, d'émeutes ou de révolution ;
- Les changements des lois et des législations qui affectent le contrat commercial ;
- Les restrictions financières édictées par les autorités du pays de l'acheteur.

³⁷P Garsuault et S Priami : «Opérations bancaires à l'international», banque éditeur, 2ème édition, 2015, p. 125

³⁸ALIOUI Boualem et autres, Financement risque et garantie liés au commerce extérieur, Université Abderrahmane mira, Bejaia, Promotion 2005.

3.3.3.2. Le risque de catastrophe naturelle

Ce risque résulte d'un fait catastrophique tel que cyclone, inondation, tremblement de terre faisant obstacle à l'exécution du contrat. Une catastrophe quelconque peut désorganiser l'économie d'un pays et empêcher les acheteurs d'honorer leurs engagements.

3.3.3.3. Le risque commercial

Résulte de la détérioration de l'acheteur privé : Insolvabilité du débiteur qui ne peut plus faire à ces engagements, Carence du débiteur qui est constatée lorsque six (06) mois se sont écoulés à compter de la date d'échéance sans qu'un règlement ne soit intervenu.

3.3.3.4. Le risque de non-transfert

C'est le risque encouru par le titulaire d'une créance, de ne pouvoir encaisser la somme attendue, bien que le débiteur ait effectué le règlement dans la monnaie locale, parce que sa Banque Centrale est dans l'incapacité de mettre à disposition les devises nécessaires au règlement de sa dette.

3.3.3.5. Le risque économique

Ce risque se déclenche au niveau du cycle d'exploitation, c'est le risque de la hausse des prix internes du pays du fournisseur, hausse supportée par le vendeur dans le cas où le contrat aurait été conclu selon la formule de prix fermes et non révisables.

3.3.3.6. Le risque lié au transport de la marchandise

Tout comme dans le cas des expéditions locales, les marchandises transportées internationalement sont à risques (pertes, vols, accidents, dépréciation, etc.). Avant d'expédier les marchandises, il est important de confier la responsabilité du transport à l'acheteur ou au vendeur et d'obtenir les couvertures suffisantes.

3.3.3.7. Le risque de change

Ce risque existe si l'opération étant libellée en devises, il se produit une modification de la parité de la devise par rapport à la monnaie locale. Le risque de change est le risque de perte lié aux variations de cours de change. Il désigne les pertes éventuelles encourues par l'entreprise du fait des variations de parité de change entre la monnaie nationale et les devises étrangères (généralement monnaies de facturations).

Conclusion

A travers ce chapitre, nous pouvons conclure que le commerce extérieur a permis de faciliter les échanges entre les opérateurs économiques quelles que soient leurs zones géographiques à travers un accord commercial qui doit contenir les clauses essentielles de nature à prévenir les sources de litiges.

La non maîtrise des éléments du commerce extérieur influence négativement sur les opérateurs économiques et sur la bonne marche des opérations commerciales avec l'étranger, pour cela avant d'engager dans une opération de commerce internationale, il faudrait avoir une idée sur les éléments fondamentaux du commerce extérieur notamment (les documents utilisés, les incoterms et le contrat commercial ...etc.) Pour éviter toute confusion et aussi pour éviter toute sorte de risques.

Dans le chapitre prochaine nous allons voir l'aperçu sur le système bancaire algérien et les instruments de paiement et aussi les techniques paiements ainsi la gestion de réseau de commerce international.

Chapitre II. Le financement bancaire des opérations du commerce international

Introduction

Le commerce extérieur ne doit pas être arrêté uniquement sur les deux contractants acheteurs et vendeur, en effet l'institution bancaire est l'intermédiaire Principal de tout la chaîne d'exportation, qu'il s'agisse de préfinancement, financement ou de paiement de l'opération. La banque joué un important rôle en matière de financement des opérations du commerce international, mais sa responsabilité dans ce contexte n'est pas diminué des risques, dans ce cadre que des garanties ont été mises en plus pour le but de se couvrir contre les risques.

Ce présent chapitre se compose de trois sections, la première section est un aperçu général sur système bancaire Algérien, tandis que la deuxième section sera consacrée sur les instruments de paiement du commerce international, alors que la troisième section sera réservée aux techniques de financement du commerce international et la gestion des risques du commerce international.

Section 01. Aperçu sur le système bancaire Algérien

Le système bancaire algérien a connu de nombreux changements, de nouvelles réformes et lois, qui ont modifié l'organisation bancaire. À cet effet les réformes entamées depuis la promulgation de la loi sur la monnaie et le crédit 1990 ont contribué au développement du secteur bancaire. On peut caractériser le système bancaire algérien en deux phases : avant 1990 et après 1990.

1.1. Historique sur le système bancaire Algérien

Le système bancaire algérien est le produit d'un processus qui s'est réalise en plusieurs étapes suivant deux systèmes de gestion différents

1.1.1. Le système bancaire algérien durant la période de gestion administrative de l'économie

La politique financière d'un pays est une partie intégrante de sa politique économique. Ayant choisi un système d'économie à gestion administrative, l'Algérie a mis en place depuis l'indépendance jusqu'en 1988, diverses réglementations en matière bancaire, permettant ainsi de financer le vaste programme des investissements planifiés.³⁹

a. De l'indépendance à 1966⁴⁰

L'Algérie a mis en place dès le 29 août 1962, un Trésor public qui prend en charge les activités traditionnelles de la fonction Trésor, ainsi qu'une fonction exceptionnelle du « crédit à l'économie ». Nous tenons à signaler, que cette dernière s'est développée dans le temps et ce, malgré la nationalisation des banques. La Banque d'Algérie ayant été instituée le 12 décembre 1962, fut dotée de tous les statuts d'un institut d'émission, afin de créer les conditions favorables à un développement ordonné de l'économie nationale.

La Banque Centrale exerce les fonctions d'émission de la monnaie fiduciaire, de direction et de surveillance du crédit, ainsi que la gestion des réserves de change. Le 07 mai 1963, on assiste à la création de la Caisse Algérienne de Développement « qui apparaît comme une direction du plan, par son rôle dans l'établissement des programmes d'investissements publics ou d'importation, à la direction du Trésor, par son rôle de gestion du budget et de la contrevaletur des aides étrangères, à une banque d'affaires, par la participation qu'elle est habilitée à prendre ; à un établissement de crédit à court, moyen et long terme ; à une banque de commerce extérieur et une caisse des marchés de l'État ».

La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (C.N.E.P) créée le 10 août 1964, avait pour rôle, la collecte de l'épargne destinée à la construction du logement. Son activité sera orientée par la suite vers le financement des programmes planifiés d'habitat collectif.

³⁹AMMOUR, B. (1996). Le système bancaire algérien: textes et réalité, éditions Dahl ab.

⁴⁰Ouaked, L., & Ouazar, S. (2017). *Essai d'analyse des déterminants de l'efficience bancaire: Cas des banques Algériennes* (Doctoral dissertation, Université Mouloud Mammeri).

b. Période allant de 1966 à 1970

En raison du peu d'empressement des banques étrangères à s'impliquer dans le financement du développement, préférant les opérations de commerce extérieur qui procurent une rentabilité immédiate, la Banque Centrale d'Algérie a été contrainte d'agir directement dans le financement de l'économie, en attendant la nationalisation de ces banques, ce qui a donné naissance à trois banques commerciales dénommées primaires.

En 1966 qui disposait d'un monopole légal en matière de traitement des opérations bancaires du secteur public, agricole, industriel et commercial. Le 29 décembre de la même année, fut créé le Crédit Populaire d'Algérie (C.P.A), pour le financement de l'artisanat, de l'hôtellerie, les professions libérales ainsi que les PME. Le 01 Octobre 1967, l'Algérie venait de parachever le système bancaire algérien, en créant la Banque Extérieure d'Algérie (B.E.A) qui allait avoir pour but, le développement des relations bancaires et financières avec le reste du monde. Comme le souligne à juste titre P.Pascallon « l'algérianisation des structures financières peut être considérée comme terminée ». ⁴¹

c. Période allant de 1970 à 1978

Suite à la phase d'investissement intense du premier plan quadriennal, les autorités politiques algériennes ont rencontré des contraintes qui les ont poussés à confier à partir de 1970, aux banques primaires, la gestion et le contrôle des opérations financières des entreprises publiques. Cette nouvelle vocation attribuée au système bancaire algérien impliquait nécessairement, la réorganisation de toutes les structures financières du pays (la réforme de 1970).

d. Période allant de 1978 à 1982

En 1978, le système bancaire algérien affecte le financement des investissements dits « stratégiques » au Trésor public, sous forme de concours remboursables à long terme. Le crédit bancaire à moyen terme est supprimé du système de financement des investissements planifiés, à l'exception de certaines activités (transport et services). La loi de finance de 1982 fait introduire une nouvelle doctrine. L'intervention des banques primaires dans le financement des investissements publics devrait obéir aux critères de rentabilité financière. En ce qui

⁴¹PASCALLON, P. (1970). Le système monétaire et bancaire algérien. *Revue banque*, (289).

concerne le secteur privé, le secteur bancaire intervient rarement comme pourvoyeur de crédits d'investissement. Ce secteur à tendance à s'autofinancer.⁴²

e. Période allant de 1982 à 1986

Cette période s'est caractérisée par la création de deux banques primaires : La première, étant la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (B.A.D.R), elle fut créée en 1982.

La seconde banque créée en 1985 est issue du Crédit Populaire d'Algérie (C.P.A), il s'agit de la Banque de Développement Local (B.D.L). Elle a pour rôle le financement des unités économiques locales.

f. Période allant de 1986 à 1990

Il est important de relever, que la loi bancaire de 1986 relative au régime des banques et du crédit n'a pas été mise en œuvre et ce, à cause de l'accélération du processus de réforme fondé sur les critères de rentabilité financière, car : « Le système de financement qui a prévalu avant cette loi a connu des phénomènes corrélatifs tels que la faiblesse, voire l'inexistence de marchés monétaire et financier, un faible degré de bancarisation de l'économie, la domiciliation obligatoire unique des entreprises publiques auprès des banques primaires, et enfin l'absence d'une véritable politique d'encadrement du crédit »⁴³

1.1.2. Composition du système bancaire algérien⁴⁴

Depuis 1990 le secteur bancaire algérien est composé comme suit :

a. Les banques publiques : jusqu'à la promulgation de la loi bancaire 90-10, ces banques ont monopolisés le système bancaire algérien car elles appartiennent à l'état et leurs rôles étaient le financement de l'économie, suivant les objectifs des pouvoirs publics.

b. Les banques privées : dont le capital appartient soit aux privées nationaux ou étranger, elles traitent toutes les opérations bancaires, elles sont nouvelles dans le paysage bancaire, nous les avons découvertes qu'à partir des années 90. Les banques se différencient aussi dans leurs métiers et leurs segments de marché, ces banques sont classées dans la catégorie qui correspond le mieux à leur activité.

⁴²AMMOUR .B, op.cit., p 24.

⁴³ADJ-NACER.A.R, « les cahiers de la réforme », Vol. N° 4, éditions ENAG, 1990

⁴⁴www.bank-of-algeria.dz

c. Les établissements financiers : ils font référence aux banques, aux sociétés de fiducie et aux sociétés du courtage de valeur ou aux compagnies d'assurance.

En Algérie les établissements financiers sont au nombre sept, ces derniers activent plus particulièrement dans le crédit-bail et jusqu' à la loi de finance complémentaire pour 2009 dans le crédit à la consommation.

d. Le bureau de représentation : c'est ne forme d'implantation directe (antenne commerciale, bureau de liaison...) de l'entreprise exportatrice sur un marché étranger qui ne dispose pas de personnalité morale juridique et fiscale propre au contraire de la filiale. L'ouverture d'un bureau de représentation est soumise à l'agrément du conseil de la monnaie et du crédit, le bureau de représentation agrès sont au nombre de cinq :

- 1- British Arabe commercial Bank (grande Bretagne).
- 2- Union des banques arabes de français (France).
- 3- Crédit industriel et commercial (France).
- 4- Mont hashi de sienne (Italie).
- 5- Banco Sabadell(Espagne).

Le secteur bancaire algérien se compose de 29 institutions financières dont 06 banques publiques et 14 banques privées, 09 établissements financiers :⁴⁵

1.1.3. La réforme du système bancaire algérien et la transition vers l'économie de marché

1.1.3.1. Présentation des objectifs de la réforme monétaire et bancaire

La réforme monétaire et bancaire, entamée suite à l'adoption de la loi sur la monnaie et le crédit en avril 1990, est venue renforcer les réformes économiques engagées dès 1988 et mettre fin à la triple crise d'endettement, d'inflation et de gestion administrée. Cette loi allait mettre fin à toute ingérence administrative, et établir des institutions et des instruments afin de pouvoir instaurer une autorité de régulation autonome. Cette autorité fut chargée de

la réalisation de ces objectifs et de la conduite de programmes de ruptures, de réhabilitation et de rénovation des structures. ⁴⁶

a. Les ruptures

Afin de mettre fin d'une façon définitive aux sources d'endettement et d'inflation, il fallait casser les liens institutionnels et les formes instrumentales entre la Banque Centrale, les banques primaires et le Trésor Public. ⁴⁷

En premier lieu, il y a eu une sorte de séparation entre la sphère budgétaire et la sphère monétaire. Les deux circuits, bancaire et budgétaire des liquidités, ont été déconnectés et démonétisés. La dette antérieure du Trésor a été consolidée avec une échéance de remboursement de 15 ans. ⁴⁸

Les avances de la Banque Centrale au Trésor ont connu un plafonnement de 10 % des recettes fiscales de l'année, remboursables avant la fin de l'année calendaire. En second lieu, il fallait mettre fin à l'automatisme, avec un refinancement des banques en monnaie centrale (encadrement du crédit). Toutefois, ce refinancement fut désormais sous contrôle monétaire.

b. Les réhabilitations

La loi sur la monnaie et le crédit visait notamment, à réhabiliter la monnaie (le Dinar algérien) et par conséquent, l'autorité monétaire ainsi que le statut de la banque en tant qu'entreprise bancaire. « L'objectif de la réhabilitation monétaire est de créer le climat d'affaires propice à l'épargne, à l'investissement et à la croissance ». Pour ce faire, la loi a rétabli l'autorité monétaire et consacre l'autonomie de la Banque Centrale, chose que les textes lui ont toujours reconnue, mais qui a été pervertie jusqu'à la transformer en une sorte de planche à billet. ⁴⁹

⁴⁶TAHRAOUI.M, « Pratiques bancaires de banques étrangères envers les PME Algériennes », mémoire de magister, Université d'Oran, 2007, p 19.

⁴⁷BENMALEK, R. (1999). La réforme du secteur bancaire en Algérie. *Mémoire de maîtrise en sciences économiques, option: Économie internationale, Monnaie et Finance, université des sciences sociales de TOULOUSE I, France.*

⁴⁸BENMALEK, R, Op, Cit.

⁴⁹ZOURDANI,S .(2012). *Le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie: Cas de la BNA* (Doctoral dissertation, Université de Tizi Ouzou-Mouloud Mammeri).

c. Les innovations

La loi a introduit des institutions, des instruments et des mécanismes de marché, inconnus jusqu'alors en Algérie, en matière d'offre et de demande des capitaux. Son dispositif visait à diversifier les sources de financement des agents économiques notamment les grandes entreprises, en émergeant par là même, les activités traditionnelles dans la banque et en créant un marché financier. Les banques voyaient s'ouvrir devant elles de nombreuses et nouvelles activités financières.⁵⁰

1.1.3.2 La régulation monétaire⁵¹

Les réformes économiques engagées en Algérie depuis 1988 visaient à se débarrasser du système de financement d'économie d'endettement, et passer à un système de financement par l'épargne et le marché. À cet effet, la loi sur la monnaie et le crédit a prévu des organes, des instruments et des mécanismes pour la régulation monétaire :

a. Un conseil de la monnaie et du crédit

Il agit à la fois en tant que conseil d'administration de la Banque Centrale, et en tant qu'autorité monétaire unique indépendante du Trésor Public. Cet organe conçoit, formule et arrête les objectifs et les instruments de la politique et de crédit, que les structures techniques de la Banque d'Algérie ont mis en œuvre.

b. Une commission bancaire

Dotée d'un pouvoir de sanction à l'égard des banques. Elle est l'organe de surveillance de l'application de la réglementation bancaire.

c. Une centrale des risques bancaires

En imposant aux banques le respect de ratios de couverture et de division des risques contribuera à la protection des déposants. Pour ce qui est des instruments et des mécanismes, la Banque d'Algérie intervient par une réglementation prudentielle des risques et une réglementation du marché monétaire.

⁵⁰Benissad, M. E. (1994). *Algérie: restructurations et réformes économiques, 1979-1993*. Office des publications universitaires.

⁵¹ZOURDANI, S, Op. Cit ; P 12.

1.1.3.3. Les aménagements apportés en 2001 à la loi relative à la monnaie et au crédit

Ces aménagements ont été introduits sans pour autant toucher à l'autonomie de la Banque d'Algérie, dans le but de rehausser l'influence de l'exécutif dans la prise de décision sur la politique monétaire du pays. Afin de concrétiser ce but, l'ordonnance n°01-01 modifiant et complétant la loi 90-10 a été créée, scindant le conseil de la monnaie et du crédit en deux organes :

Le premier est constitué du Conseil d'Administration, chargé de l'administration et de l'organisation de la Banque d'Algérie.

Le second organe constitué par le conseil de la monnaie et du crédit, joue le rôle de l'autorité monétaire. Il est composé de sept membres, dont trois sont nommés par un décret présidentiel, alors qu'ils étaient au nombre de quatre dans la loi 90-10. Cette nouvelle composition, tout en maintenant le principe d'indépendance de la Banque d'Algérie, a atténué les déséquilibres en défaveur de l'exécutif.

a. Adoption de l'Ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et le crédit (O.M.C)

Cette année fut marquée par la mise en faillite des deux banques privées. Il s'agit de la banque El Khalifa et la Banque pour le Commerce et l'Industrie d'Algérie (B.C.I.A). Cette situation a poussé les pouvoirs publics à trouver une refonte de la loi sur la monnaie et le crédit, afin que ce genre de scandale financier ne se reproduise plus. Par ailleurs, le législateur insiste sur le triple objectif que ce nouveau texte veut concrétiser, en soulignant les conditions exigées aux acteurs du système bancaire pour que cette refonte puisse atteindre son succès:

Permettre à la Banque d'Algérie de mieux exercer ses prérogatives ;

- Renforcer la concertation entre la Banque d'Algérie et le gouvernement en matière financière ;
- Permettre une meilleure protection des banques de la place et de l'épargne du public. Selon certains experts, la nouvelle loi a constitué une ingérence du ministère des finances dans les prérogatives du conseil de la monnaie et du crédit. Le législateur a

toutefois conditionné le succès de cette ordonnance par la réunion des trois facteurs suivants à savoir : ⁵²

La formation d'un nombre important de superviseurs compétents pour le compte de la Banque d'Algérie ;

- L'existence chez les acteurs de la place des systèmes d'information performants assis sur des supports techniques de transmission de l'information fiables, rapides et sécurisés;
- Le financement de l'économie par les ressources du marché adossé à un système bancaire solide et à l'abri de toute suspicion. L'Algérie détient des ressources humaines compétentes en matière bancaire mais insuffisantes, car la formation bancaire est une préoccupation récente liée aux réformes économiques engagées depuis 1990. Le retard accusé réside aussi dans l'exploitation des nouvelles technologies (modernisation bancaire).

Il ne faut surtout pas oublié qu'en France par exemple, les banques françaises recrutent beaucoup plus d'informaticiens que de banquiers. L'ouverture effective en 1998, du secteur bancaire au capital privé, donnant ainsi naissance à quelques banques privées (capital national et étranger), avait pour but de financer l'entrepreneur privé à capital national ou étranger par des mécanismes bancaires privés. Toutefois, cette ouverture s'est soldée par deux scandales financiers, causés par la mise en faillite de deux banques commerciales (El Khalifa Bank et BCIA, 2003). Cet échec a poussé dès lors, les autorités monétaires à renforcer davantage les mesures de contrôle et de surveillance des organismes de crédit, et de repenser à une politique de privatisation des banques publiques (CPA).

b. L'actualisation de l'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 par l'ordonnance n° 10-04 du 26 août 2010

L'ordonnance relative à la monnaie et au crédit de 2003 a été modifiée et complétée en 2010 par l'ordonnance n° 10-04 du 26 août 2010, Les principales mesures de cette dernière sont les suivantes :

⁵²TAHRAOUI.M, op.cit. p 22

- Les participations étrangères dans les banques ne peuvent être autorisées que dans le cadre d'un partenariat dont l'actionnariat national résident représente 51% au moins du capital. Par actionnariat national, il peut être entendu un ou plusieurs partenaires ;
- L'Etat détiendra une action spécifique dans le capital des banques et des établissements financiers à capitaux privés et en vertu de laquelle il est représenté, sans droit de vote, au sein des organes sociaux ;
- L'Etat dispose d'un droit de préemption sur toute cession d'action ou de titres assimilés d'une banque ou d'un établissement financier ;

Les cessions d'action ou de titre assimilé ou de titre assimilés réalisées à l'étranger par des sociétés détenant des actions ou de titres assimilés dans des sociétés de droit algérien qui ne se seraient pas réalisées conformément aux dispositions de l'ordonnance n° 01-03 relative au développement de l'investissement sont nulles et de nul effet ;

- Toute cession d'actions ou titres assimilés d'une banque ou d'un établissement financier doit être autorisée préalablement par le gouverneur de la Banque d'Algérie dans les conditions prévues par un règlement pris par le conseil de la monnaie et du crédit, non encore publié ;
- La Banque d'Algérie a pour mission de veiller à la stabilité des prix et doit établir la balance des paiements et de présenter la position financière extérieure de l'Algérie.
- Les banques ont l'obligation de mettre en place un dispositif de contrôle interne et de contrôle de conformité. Dans ce dernier cas, il s'agit d'une conformité aux lois et règlements et du respect des procédures ;
- La Banque d'Algérie organise et gère une centrale des risques des entreprises, une centrale des risques des ménages et une centrale des impayés.

1.1.4. La structure du système bancaire algérien Le système bancaire algérien se compose actuellement des institutions suivantes

1.1.4.1. La Banque d'Algérie⁵³

Qui aux termes de la loi sur la monnaie et le crédit, est devenue l'autorité monétaire indépendante vis-à-vis de toute tutelle, détenant des pouvoirs considérables sur les banques commerciales et sur les investissements étrangers. La réforme du système financier, tant dans son mode de gestion que dans ses attributions, devenait néanmoins impérative.

La loi n° 86-12 du 19 août 1986, portant régime des banques marque l'amorce de la refonte du système bancaire algérien. C'est ainsi que la Banque centrale recouvre des prérogatives en matière de définition et d'application de la politique monétaire et de crédit, en même temps qu'étaient revus ses rapports avec le Trésor public.

La Banque d'Algérie a pour mission de maintenir dans le domaine de la monnaie, du crédit et des changes, les conditions les plus favorables à un développement ordonné de l'économie. La Banque d'Algérie, établit les conditions générales dans lesquelles les banques et les établissements financiers algériens et étrangers peuvent être autorisés à se constituer en Algérie et à y opérer. Elle établit, en outre, les conditions dans lesquelles cette autorisation peut être modifiée ou retirée.

La Banque d'Algérie détermine toutes les normes que chaque banque doit respecter en permanence, notamment celles concernant : les ratios de gestion bancaire, les ratios de liquidités, et l'usage des fonds propres - risques en général.

1.1.4.2 Les banques publiques⁵⁴

Les banques publiques algériennes comprennent six banques : la Banque d'Algérie (BA), le Crédit Populaire d'Algérie (CPA), la Banque Nationale d'Algérie (BNA), la Banque Extérieure d'Algérie (BEA), la Banque de Développement Local (BDL), la Banque de Développement Rural (BADR) et la CNEP Banque. Avec la promulgation de la loi sur la monnaie et le crédit ces banques publiques, existantes avant 1990, devaient exercer

⁵³CNES, Problématique de la réforme du système bancaire, éléments pour un débat social, Alger 2000.

⁵⁴REKIBA.S « le système bancaire algérien : état des lieux, degré de libéralisation et problèmes d'inadaptation avec les règles de l'AGXS », Oran, 2015, p : 128.

conformément aux exigences de cette loi pour cela un agrément du conseil de la monnaie et le crédit est indispensable.

1.1.4.3 Les banques privées en Algérie

La nouvelle loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, modifiée par l'ordonnance 03-11 du 26 août 2003, a permis la création de banques à capitaux privés nationaux et étrangers. Quatre banques françaises se sont implantées : Natixis, la première a obtenu l'agrément de la Banque d'Algérie en 2000, suivie par Société Générale et BNP PARIBAS en 2002.

En 2007, Clayon Algérie (établissement financier privé) est à son tour agréé par les autorités monétaires pour se développer sur le segment de la banque d'investissement, a lorsque les trois autres enseignes ont choisi de développer les services d'une banque universelle. Le crédit industriel et commercial (CIC) est également présent depuis l'année 2000 à travers un bureau de représentation afin d'accompagner en Algérie ses clients traditionnels et ceux du groupe Crédit Mutuel à l'International près d'une centaine d'agences française étaient opérationnelles à la fin de l'année 2009, toutes enseignes confondues.

Les filiales de BNP et Société Générale cherchent à atteindre 150 agences vers la fin 2015, 100 agences pour Natixis. En dehors des quatre banques françaises et de l'américaine City Bank, les autres banques sont majoritairement à capitaux arabes et concentrées sur les activités de Corporate finance, de banque islamique et les activités de commerce international afin d'accompagner le courant d'affaires de leur pays d'origine. Les banques étrangères, elles aussi, ont inclus le crédit immobilier dans leurs produits, en particulier à la Société Générale-Algérie (SGA) et la banque BNP –Paribas.⁵⁵

⁵⁵ REKIBA.S .Op, cit. p. 130

1.1.5. L'organisation du système bancaire algérien

Le paysage bancaire algérien a été façonné depuis la promulgation de la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, complétée et modifiée par l'ordonnance bancaire du 26 août 2003, autour des principes suivants :⁵⁶

Le maintien de la double tutelle du Ministère, chargé des finances (direction du Trésor public) et la Banque d'Algérie ;

- La clarification de l'exercice des fonctions de la tutelle, cela par la mise en place de deux organes (le Conseil de la monnaie et du crédit et la Commission bancaire) ;
- La représentation professionnelle des banques et des établissements financiers, grâce à l'association professionnelle (A.B.E.F).

1.1.5.1. Les autorités monétaires

Il s'agit bien du Ministère des Finances et de la Banque d'Algérie. Ces autorités président au fonctionnement du système bancaire de notre pays.

a. Le Ministère chargé des Finances

Le Ministère chargé des Finances avec son gouvernement définit la politique monétaire du pays. Au sein de ce Ministère, c'est la direction du Trésor qui est la direction compétente des banques et des établissements financiers, la direction des douanes dirige la réglementation des changes.

b. La Banque d'Algérie⁵⁷

Le passage d'une Banque Centrale à des fins bureaucratiques qui lui sont imparties depuis son étatisation, à une banque qui doit veiller sur la monnaie et le crédit comme une Banque Centrale de l'économie de marché, nécessite une réorganisation de cette dernière. La loi 90-10 complétée et modifiée, accorde à la Banque d'Algérie des prérogatives importantes vis-à-vis des banques commerciales, des investisseurs non-résidents ainsi que dans la gestion du taux de change.

⁵⁶Sadeg, A. (2005). *Système bancaire algérien: la réglementation relative aux banques et établissements financiers*. Éditeur non identifié.

⁵⁷<http://www.bank-of-algeria.dz>.

La Banque d'Algérie est chargée de veiller au bon fonctionnement du système bancaire algérien. Elle participe également à la préparation et à la mise en œuvre de la politique relative aux finances ou à la monnaie arrêtée par le gouvernement. Afin de pouvoir réaliser ses objectifs, la Banque d'Algérie comporte onze directions générales, et assure une présence sur les 48 wilayas cordonnées par trois directions régionales (Alger, Oran et Annaba). Un vaste programme de modernisation des équipements et de formation du personnel mis en œuvre, pour que notre système bancaire puisse s'adapter avec les impératifs découlant de la transition vers l'économie de marché.

1.1.5.2. Les organes de direction et de contrôle « Les organes de direction et de contrôle sont mis en place dans le cadre de la réorganisation du système bancaire algérien, qui est en nombre de trois (03) »⁵⁸

- Un organe de représentation : L'Association des Banques et des Etablissements Financiers (A.B.E.F) ;
 - Un organe de réglementation et d'agrément : Le Conseil de la Monnaie et du Crédit (C.M.C) ;
 - Un organe de contrôle: La Commission Bancaire (C.B).
- a. L'organe de représentation** ; l'Association des Banques et Établissements Financiers (A.B.E.F) Une association de banquiers algériens doit être créée par la Banque d'Algérie. A laquelle, tout organisme bancaire ou financier doit adhérer. Actuellement, cet organe est constitué par L'Association des Banques et Etablissements Financiers (A.B.E.F),
- La représentation des intérêts communs de ses membres auprès du pouvoir public,
 - L'information et la sensibilisation de ses adhérents et le public. L'A.B.E.F étudie les questions liées à l'organisation de la profession bancaire comme, l'amélioration des techniques de banques et de crédits, la stimulation de la monnaie et du crédit.

⁵⁸Madouche, Y. (2012). *La problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie* (Doctoral dissertation, Université Mouloud Mammeri).

b. L'organe de réglementation et d'agrément ; le Conseil de la Monnaie et du Crédit (C.M.C)**❖ Composition du C.M.C**

L'article 58 de l'ordonnance 03-11 du 26 août 2003 stipule que le conseil de la monnaie et du crédit est composé

Des membres du conseil d'administration de la Banque d'Algérie (ils sont au nombre de sept),

- Deux personnalités nommées par décret présidentiel, en raison de leur compétence dans le domaine économique et monétaire. Par ailleurs, l'article 60 de l'ordonnance 03-11 du 26 août 2003 précise que le gouverneur convoque et préside le C.M.C, il fixe l'ordre du jour durant les réunions qui se font au moins tous les trimestres, sur convocation de son président ou de deux membres du conseil. La présence de six membres du Conseil est nécessaire pour tenir les réunions. En cas d'égalité des voix, la voix du président est prépondérante.

❖ Les attributions du C.M.C

En tant qu'autorité monétaire, le C.M.C est l'instance de la Banque d'Algérie, doté de tous les pouvoirs en matière de réglementation de l'activité bancaire lui permettant d'édicter notamment : Les normes et conditions des opérations de la Banque d'Algérie (l'escompte, la pension et le gage des effets publics et privés, et des opérations sur métaux précieux et devises) ;

- Conduite, suivi et évaluation de la politique monétaire ;
- Le C.M.C est investi également dans les chambres de compensation, le fonctionnement de la sécurité des systèmes de paiement ;
- Les conditions d'agrément et de création des banques et des établissements financiers, et celles de l'implantation de leurs réseaux ainsi que la fixation de leur capital minimum et les modalités de sa libération ;
- Les objectifs de la politique de taux de change et du mode de régulation de change ;
- Les normes et les règles comptables applicables aux banques et établissements financiers ;

- Les normes de gestion (ratios prudentiels) applicables aux banques et établissements financiers afin de se prémunir contre les risques de liquidité, de solvabilité et de risques en général.

c. L'organe de contrôle

Cet organe est désigné par la commission bancaire, sa composition ainsi que ces attributions sont présentés comme suit :

❖ **Composition de la Commission bancaire**

L'article 106 de l'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 précise que la commission bancaire est composée de cinq membres :

- Le gouverneur de la Banque d'Algérie, nommé Président ; Trois membres choisis en raison de leur compétence en matière bancaire, financière et comptable.
- Deux magistrats de la cour suprême, proposés par le premier Président de cette cour, après avis du conseil supérieur de la magistrature. Il faut signaler que les cinq membres de la Commission bancaire sont nommés par le Président de la république pour une durée de cinq (05) ans.

❖ **Attributions de la Commission bancaire**

Présidée par le Gouverneur de la Banque d'Algérie, la Commission bancaire exerce le pouvoir de contrôle et de sanction. Ce pouvoir s'applique sur tous les organismes de crédit (banques et établissements financiers). En matière de contrôle, la Commission bancaire veille sur le respect par les organismes de crédit aux dispositions législatives et réglementaires qui leur sont applicables, ainsi que sur le respect de bonne conduite de la profession. La Commission est habilitée à contrôler les organismes de crédit sur pièces et sur place par les services de la Banque d'Algérie. En matière du pouvoir disciplinaire, et en fonction des fautes constatées, la Commission bancaire peut prononcer des sanctions: l'avertissement, blâme, interdiction d'effectuer certaines opérations, la suspension temporaire d'un dirigeant et le retrait d'agrément.

Section 02. Les instruments de paiement du commerce extérieur

L'instrument de financement est la forme matérielle qui sert de support au paiement. Dans le cadre de commerce extérieur, le paiement des importations et exportations se fait en moyen de plusieurs instruments, certains ont une réalité physique, comme le chèque. Le développement de l'échange électronique de données fait progressivement disparaître les supports matériels au profit des transactions entièrement informatisées, tel que le virement bancaire international.

2.1. Le Chèque

C'est un document par lequel le tireur (acheteur) donne l'ordre au tiré (la banque de l'acheteur en général) de payer une certaine somme au bénéficiaire (le vendeur).⁵⁹

Le chèque est négociable, se transmet par le biais de l'endossement. Ce dernier se fait par une signature au verso du chèque (l'endossement en blanc), ou par ordre d'un nouveau bénéficiaire (l'endossement nominatif).

- L'émission d'un chèque fait donc intervenir (03) trois parties :
 - ✓ **Un tireur** : est celui qui donne ordre au tiré de régler la somme indiquée sur le chèque. Le tireur dans ce cas représente la banque de l'acheteur ;
 - ✓ **Un tiré** : c'est celui qui exécute l'ordre du tireur, qui représente quant à elle la banque du vendeur ;
 - ✓ **Un bénéficiaire** : c'est la partie qui prend possession des fonds (vendeur)

2.1.1. Les avantages du chèque

Le chèque présente les avantages suivants

- Il est très répandu dans le monde
- Gratuit pour le vendeur, frais minimes pour l'acheteur
- Le risque d'impayé peut être évité par l'exportateur

⁵⁹V.MEYER, C. ROLIN, « technique de commerce international » Editions Nathan, 1997, p.90.

2.1.2. Les inconvénients de chèque :

Le chèque est caractérisé par de nombreux inconvénients :

- Son émission est laissée à l'initiative de l'acheteur ;
- Si le chèque est libellé en devise, l'exportateur est exposé au risque de change ;
- Le chèque peut être perdu, volé ou falsifié
- Le chèque d'entreprise ne protège pas l'exportateur du risque d'impayé (chèque sans provision) ;
- Le temps d'encaissement est long, une fois le chèque est adressé à l'exportateur, il le remet à sa banque, pour qu'elle le présente à la banque de l'importateur pour paiement.

2.2. Le virement bancaire international « transfert »

Le virement international est le transfert d'un compte à un autre, opéré par une banque à ordre de l'importateur (débité), au profit de l'exportateur (le créancier). L'ordre peut être émis en monnaie nationale ou en devises étrangères.⁶⁰

2.2.1. Les avantages de virement

Les avantages du virement international qui peuvent être énoncés sont :

- La sécurité des transferts est assurée grâce à la sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures des procédures de contrôle très sophistiquée
- Le virement est rapide et ne coûte pas cher et ne coûte pas cher ;
- son utilisation est très facile : le système fonctionne 24h sur 24 et 365 jours par an
- Impossibilité de perte, de vol ou de falsification.

2.2.2. Les inconvénients de virement

En terme d'inconvénients, nous retiendrons que :

- Il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change dans le cas d'un virement en devises
- Non négociable ;
- Le virement ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il effectué avant l'expédition de la marchandise⁶¹.

⁶⁰J.PAVEAU, « EXPORTER », 24e édition, juillet 2013, p.342

⁶¹NAJI. J, « Commerce International », édition : renouveau Pédagogique INC- 2005, page : 360 361

2.3. Le billet à ordre (promissory note) (B/O):

C'est un écrit par lequel une personne appelé « souscripteur » s'engage à payer à une date déterminée une somme déterminée à une autre personne « le bénéficiaire »⁶²

2.3.1. Les avantages de billet à ordre

Ce type d'effet comporte plusieurs avantages :

- La matérialisation d'une créance qui peut être escomptée auprès d'une banque ;
- La sécurité de paiement pour l'exportateur (si la lettre est avalisée par la banque de l'importateur)
- La transmission pour l'acheteur ;
- Le billet détermine précisément la date de paiement.

2.3.2. Les inconvénients du billet à ordre : Parmi les inconvénients de billet à ordre, citant quelques-uns :

- Le billet à ordre ne supprime pas les risques d'impayés ;
- L'échéance ne peut pas dépasser trois mois ;
- Risque de perte ou de vol ;
- Emis à l'initiative de l'acheteur.

2.4. La lettre de change (bill of exchange) (B/L) :

La lettre de change est un document commercial, nécessairement rédigé dans les formes prescrites par la loi, par lequel l'émetteur (tireur) donne mandat pur et simple à une personne désignée (tiré) de payer une somme déterminée, dans un lieu déterminé et à déterminée (l'échéance), au porteur légitime (bénéficiaire) de la lettre de change.⁶³

2.4.1. Les avantages de la lettre de change: Parmi les avantages de la lettre de change, on peut citer ⁶⁴

Qu'elle est protégée par le droit cambiaire ;

- Emise a l'initiative du vendeur et acceptée par l'acheteur ;
- Elle matérialise une créance qui peut être mobilisable ou négociable ;
- Elle détermine précisément la date de paiement ;

⁶²ANNICK BUSSEAU, « stratégie et technique du commerce international »,Edition Masson 1994, p.200.

⁶³Béguin, J. M., & Bernard, A. (2011). *L'essentiel des techniques bancaires*. Editions Eyrolles.

⁶⁴LEGRAND, GHILAINE, HUBERT MARTINI, Management du commerce international, Ed Aubin, 1993, p 393

- Elle peut être avalisée (une traite avalisée peut écarter le risque d'impayé ; donc, apporte une forte sécurité de paiement mais ne supprime pas le risque de non transfert)

2.4.2. Les inconvénients de la lettre de change: On peut citer parmi ses inconvénients ceux-ci

- Risque d'impayé, sauf si un aval existe ;
- Risque de vol ou de perte ;
- Lenteur de recouvrement, en raison de sa transmission postale et de l'intervention de plusieurs établissements financiers.

2.5. La carte bancaire internationale

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 désignateur du titulaire de la carte ainsi qu'un nombre de trois chiffres⁶⁵.

2.5.1. Les intervenants de la carte bancaire : La carte bancaire souscrit généralement l'intervention de quatre parties :

A. porteur : c'est le titulaire de la carte ;

B. L'affilié : c'est le commerçant affilié à la carte et qui l'accepte comme moyen de paiement

C. La banque du porteur : c'est la banque qui émet la carte et qui l'accepte comme moyen de paiement.

D. La banque de l'affilié : c'est la banque qui gère le compte du commerçant affilié et qui est chargée de recouvrement des transactions faites avec les porteurs de carte (locaux ou étrangers).

⁶⁵www.lafinancepourtous.com consulté le 11/10/2020 à 20 :00

2.5.2. Les avantages de la carte bancaire.

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

- Rapidité d'utilisation lors des paiements et des retraits d'espèces
- Évite de devoir circuler avec des espèces sur soi
- Très large acceptation par les commerçants
- Facilite les paiements en ligne
- Inclusion d'assurances et d'assistances dans l'offre.

2.5.3. Les inconvénients de la carte bancaire.

Les inconvénients à retenir pour la carte bancaire sont :

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

Section 3. Les Technique de financement et la gestion des risques du commerce international

Le banquier accompagne l'importateur et l'exportateur dans leurs opérations commerciale réalisées avec des parties étrangères, en leurs procurant de la liquidité nécessaire pour l'accomplissement de ces opérations.

En effet quand il s'agit d'une opération de biens de consommation ou de biens et services nécessaires au fonctionnement, les banques proposent des financements à court terme (n'excédant pas deux ans)

Lorsqu'il s'agit d'importation de moyenne de production ou de réalisation de grands projets, les techniques appropriées sont plutôt des financements à moyen terme (entre deux et sept ans) et à long terme (excédant sept ans)

Dans le souci de bien expliquer les techniques de financement, nous jugeons utile de définir le contexte d'utilisation de chaque technique à travers cette section structurée comme suit :

- Les techniques de financement à court termes.
- Les techniques de financement à moyen et long termes.
- Autre techniques de financement à moyen et long termes.

I. Les Techniques de financement du commerce international

I.1. Les techniques de financement à court termes :

I.1.1. Le crédit de préfinancement :

I.1.1.1 Définition :

Les crédits de préfinancement sont, les financements à courts termes concernant, soit les opérations commerciales, soit les déséquilibres de trésorerie à financer. Dans le domaine de l'exportation, il arrive que l'entreprise connaisse des déséquilibres structurels de trésorerie, à différents instants ; de ce fait, les banques ont le mérite d'avoir mis au point des techniques pour venir en aide aux entreprises dans ce contexte.⁶⁶

I.1.1.2. Caractéristiques :

Ce crédit est généralement appliqué aux grands marchés de biens d'équipement ou de matériels fabriqués sur la base de devis. Il concerne des équipements spécifiques à la demande de l'importateur.

Il n'est accordé qu'aux entreprises qui exportent directement leurs marchandises, leurs fabrications ou leurs prestations. Le montant du crédit de préfinancement qui correspond aux besoins de trésorerie de l'exportateur est déterminé sur la base d'un plan de financement.

La durée du crédit est adaptée à celle de la fabrication du matériel et peut aller jusqu'à la naissance de créance.

Le remboursement du crédit est assuré soit :

⁶⁶Legarde, G et Hubert. M « Management des opérations de commerce international », Dunod, Paris, 1997, p. 364.

- Par un règlement au comptant de l'acheteur étranger notamment par utilisation d'un crédit d'acheteur.
- Par la mise en place d'un crédit de mobilisation d'un crédit de mobilisation de créance née.

Le cout de ce crédit est lié au taux de base bancaire à la date de signature du contrat de crédit appuyé des frais et de commissions. Pendant la période d'exécution du contrat, le vendeur peut bénéficier de la garantie d'un organisme d'assurance contre le risque de fabrication (risque d'interruption de marché) qui pourrait être occasionné par une défaillance financière de l'acheteur, une catastrophe naturelle ou par un évènement politique ou monétaire.

I.1.1.3. Avantage et inconvénients

I.1.1.3.1. Avantage

- Le crédit de préfinancement offre des avantages visant la promotion des exportations.
- La disponibilité de fonds suffisants permet l'exécution satisfaisante, par l'exportateur des commande confiés (en particulier le respect des délais fixés par l'acheteur) ;
- Une bonne exploitation de ce crédit peut favoriser la conquête d'autre marché.

I.1.1.3.2. Inconvénients

Ce type de crédit connaît cependant des limites :

- Le montant est souvent plafonné
- Il n'est pas accessible à tous les entreprises

Ce crédit revêtir plusieurs formes :

- Crédit de préfinancement spécialisé ;
- Crédit de préfinancement à taux fixe pendant la durée de la fabrication, appelé crédit de préfinancement à taux stabilisé ;
- Crédit de préfinancement en devise.

I.1.2. La mobilisation des créances née à l'étranger

La mobilisation de créances nées sur l'étranger (MCNE) correspond à un financement à court terme de créances d'une banque à une entreprise exportatrice. Elle s'effectue dans le cadre d'une ligne de crédit octroyée par la banque. Également appelée « Dailly étranger » ou « financement des créances à l'étranger » la MCNE permet à une société de mobiliser des créances export et de disposer immédiatement d'une trésorerie en devise en attendant l'encaissement effectif de produit de ventes réalisées. On parle alors de « reconstruction de trésorerie avant paiement de créance ».

De cette manière, une entreprise exportatrice de biens et services peut mobiliser auprès de sa banque jusqu'à 100% des créances qu'elle détient sur ses clients étrangers. Le prêteur professionnel porte ainsi le risque de la créance. ⁶⁷

I.1.2.1. Les Caractéristiques de la mobilisation des créances nées à l'étranger

- ✓ La mise en place du crédit intervient dès la sortie de la marchandise des douanes ;
- ✓ La mobilisation se réalise par escompte, soit de traites tirées par l'exportateur sur la banque et acceptées par la banque, soit par billets à ordre souscrits par l'exportateur à l'ordre de sa banque et avalisé par celle-ci
- ✓ Elle peut porter sur l'intégralité des créances ; Le crédit peut être accordé pour une durée limitée de 18 mois à compter de la naissance de la créance ;
- ✓ Le taux d'intérêt accordé à ce type de crédit est lié au taux de base bancaire auquel s'ajoutent les commissions bancaires
- ✓ Afin de se prémunir contre le risque (commercial et politique), les créances à mobiliser peuvent être garantie par un organisme d'assurance. La police d'assurance souscrite par l'exportateur est subrogée au profit de la banque mobilisatrice

⁶⁷<https://agicap.com/article/mobilisation-de-creance-nees-sur-l-etranger-mcne>

I.1.2.2. Les avantages et inconvénients de la mobilisation des créances nées à l'étranger

I.1.2.2.1. Avantage

Comme pour le crédit de préfinancement, la mobilisation de créance née sur l'étranger contribue à la promotion des exportations et cela à travers les avantages qu'elle offre.

- Elle permet aux exportateurs ayant des créances payables à terme, de disposer immédiatement de fonds nécessaires à leur exploitation ;
- Elle améliore le niveau de compétitivité des entreprises nationales par l'octroi d'avantage financier aux clients comparable à ceux de leurs concurrents étrangers.

I.1.2.2.2. Inconvénients de la MCNE

Cette technique est souvent réservée aux entreprises ayant une bonne cotation et présentée dans les pays de l'OCDE. Autre inconvénient avec la MCNE, le montant de financement est aussi limité, ce qui n'est pas le cas avec le factoring où le financement suit l'activité de l'entreprise et les variations d'encours.

Par ailleurs, en cas de retards de paiement et après un certain délai (15 jours maximum), la banque peut dévaluer la créance. ⁶⁸

I.1.3. Les avances en devises

I.1.3.1. Définition

Les avances en devises peuvent être définies comme des crédits à court terme, libellés en devises, accordés par les banques aux entreprises exportatrices et importatrices. ⁶⁹

Cette technique répond simultanément à un double objectif : le financement d'une transaction à l'étranger et la couverture contre le risque de change.

⁶⁸<https://www.affectation.fr/definition/mcne-mobilisation-creance-nees-etranger>

⁶⁹PEYRARD. J « gestion financière internationale », 5^{ème} édition, PARIS 1999, p.95

I.1.3.2. Caractéristique

- ✓ Les intérêts sont payables en devises à terme échu.
- ✓ La durée de l'avance correspond à la durée de la créance majorée du délai d'encaissement.
- ✓ Une avance peut être consentie dans toute monnaie convertible et porter sur 100% de la créance

I.1.3.3. Avantage et inconvénients des avances en devise

I.1.3.3.1. Avantage

- La mise en place de cette avance de trésorerie est basée sur de simples formalités.
- Les exportateurs et les investisseurs bénéficient d'un financement souple. Ils peuvent choisir librement la monnaie des avances à recevoir et le montant des devises.
- Les avances en devises permettent une couverture totale contre le risque de change dans le cas où l'avance est libellée dans la même devise que celle de la facturation
- Mise à la disposition des entreprises exportatrices des avances en devises à concurrence de 100% du montant de leurs créances.
- Le taux d'intérêt de l'emprunt en devises est proche du taux de crédit en monnaie nationale.

I.1.3.3.2. Inconvénients

- Le risque commercial est à la charge exclusive de l'entreprise exportatrice.
- Dans le cas où les avances sont libellées dans une autre devise que celle de la facturation, les exportateurs ne sont pas couverts contre le risque de change.

I.1.4. L'affacturage

I.1.4.1. Définition

L'affacturage est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète les créances détenues par un fournisseur, appelé vendeur, sur ses clients appelés

acheteurs.⁷⁰ Est une technique de financement et de recouvrement de créance mises en œuvre par les entreprise et consistant à obtenir un financement anticipé et à sous-traiter cette gestion à un établissement de crédit spécialisé : l'affactureur ou factor. Longtemps mal considéré, comme le dernier recours de sociétés en difficultés financières, il s'agit aujourd'hui d'un outil moderne et souple au service des entreprises. C'est à la fois un procédé d'externalisation de tâche administratives, d'assurance contre les impayés et de financement à court terme.

I.1.4.2. Caractéristique

- ✓ Le fournisseur cède ses créances pour obtenir une avance sous déduction des intérêts et commissions.
- ✓ Le factor à l'exclusivité de toutes ses créances : il est impossible d'avoir affaire à plusieurs établissements.
- ✓ Le factor se charge de l'encaissement des créances : à partir du moment où le fournisseur a cédé ses créance, il n'en est plus responsable

I.1.4.3. Les avantages et inconvénients d'affacturage

I.1.4.3.1. Avantage

- Les entreprises qui utilisent l'affacturage donnent l'image d'entreprises responsables, privilégiant une gestion sûre et efficace ;
- Gestion administrative, comptable et juridique (en cas d'impayé) simplifiée certaines société d'affacturage vont jusqu'à offrir un accès à leurs ordinateurs pour consulter le solde d'un débiteur, vérifier instantanément le paiement d'une facture, reconstituer un historique de paiement,... ;
- Gestion de la trésorerie plus efficace car meilleur suivi de la gestion des créances ;
- Amélioration de la trésorerie de l'entreprise et de sa gestion, l'accent était mis sur les ventes et non sur les encaissements.

⁷⁰BENHALIMA. A, « pratique des technique bancaires », éditions, DAHLAB, 1997, P.107

I.1.4.3.2. Inconvénients

- Coût relativement élevé (quoiqu'il soit important de le relativiser ;
- Obligation de présenter toutes les créances dans le secteur géographique ou économique choisi (même principe qu'en assurance-crédit) ;
- Limités le plus souvent à des factures à courte échéance avec principalement des débiteurs établis dans les pays occidentaux ;
- Dépersonnalisation de la relation avec le client ; les dossiers des clients de l'entreprise répondant aux critères du portefeuille de créances reprise par la société d'affacturage sont traité de la même manière et peuvent vous empêcher de personnaliser vos relations avec vos client.

I.2. Techniques de financement à moyen et long termes

I.2.1. Le crédit fournisseur

I.2.1.1. Définition

C'est un crédit à moyen ou long terme qui est octroyé par l'exportateur à son acheteur dans le cadre de son contrat commercial. L'objet de contrat doit être l'exportation de biens et ou de services. L'entreprise s'adresse ensuite à sa banque pour refinancer le crédit accordé au client. Grâce à cette solution l'entreprise préserve sa trésorerie et représente un argument commercial non négligeable pour ce qui concerne la créance sur le client étranger.⁷¹

Dans ce crédit fournisseur c'est l'exportateur qui accorde un délai de paiement à son acheteur étranger. Après exécution de ses obligations contractuelles, l'exportateur détient une créance sur son acheteur. Cette créance est matérialisée par un jeu d'effets de commerce (traites ou billets à ordre) que la banque primaire peut escompter à son client.

⁷¹<https://www.glossaire-international.com/tous-les-termes/le-lecrundefine>

Le contrat commercial signé entre l'acheteur et le vendeur doit donc détailler, minutieusement, aussi bien les aspects techniques de l'opération que les aspects financiers (modalité de paiement, de remboursement).⁷²

I.2.1.2. Caractéristiques

- ✓ L'objet du crédit fournisseur est de financer des crédits de biens d'équipements ainsi que les services qui leurs sont liés ;
- ✓ Le montant du crédit, en principal et intérêts, est égal au montant de la créance payable à terme ;
- ✓ La durée est :
 - Comprise entre 18 mois et 7 ans, lorsque le crédit est à moyen terme ;
 - Supérieure à 7 ans quand le crédit est à long terme.
- ✓ Le crédit fournisseur peut être payé progressivement: "procédures des paiements progressifs" : l'exportateur mobilise les créances nées progressivement, au fur et à mesure de l'exécution du contrat qui correspond à des livraisons partielles ;
- ✓ Le crédit fournisseur consiste en un escompte "sauf bonne fin" d'effets.

Autrement dit avec recours contre le fournisseur en cas de défaut de paiement aux échéances prévues ;

- ✓ Bien entendu, l'exportateur garde à sa charge la partie non garantie de la créance.⁷³

I.2.1.3. Avantage et inconvénient du crédit fournisseur

Parmi les avantages de crédit fournisseur, on distingue :

- Il permet le développement d'une activité productive sans avoir besoin de perdre des liquidités, en maintenant des ressources plus importantes en espèces et ses équivalents
- Un capital est libéré qui peut être utilisé pour d'autres dépenses ou des urgences à court terme. Ceci est important compte tenu du fait qu'en général, une partie des

⁷²Fadia. BOUALI, « le rôle des banques dans les échanges économiques internationaux » mémoire de magister en droit bancaire et financier, université d'Oran, 2011-2012

⁷³GHISLANE.L. et HURBERT. M, « management des opérations du commerce international, 6^{ème} édition, DUNOD, Paris, 2005, page 149-150

ventes des entreprises est à crédit. C'est-à-dire que même si l'entreprise a effectué des transactions d'un volume important, les rentrées de fonds peuvent ne pas être aussi élevées.

- Il est demandé en fonction des besoins de l'entreprise. Le délai de paiement des fournisseurs peut alors être mis en correspondance avec la date d'encaissement pour les ventes.
- Ne nécessite généralement pas de garanties.

Cependant, il y a aussi quelques inconvénients

- Si l'entreprise recourt au crédit, elle perd la possibilité d'obtenir un escompte pour paiement rapide. Parfois, l'emprunteur peut accéder à une réduction de sa dette s'il l'annule à très court terme.
- Comme dans toute modalité de financement, il existe un risque de crédit, qui dans ce cas est assumé par le prestataire.
- Le fournisseur peut gonfler le prix de son produit pour récupérer le coût du prêt, de sorte que le financement pourrait être coûteux même s'il n'y a pas d'intérêt.
- La destination du crédit est limitée à l'acquisition d'intrants auprès d'un fournisseur spécifique.

I.2.2. Crédit acheteur

Le crédit acheteur vise à dégager le fournisseur des problèmes de financement.

I.2.2.1 Définition

Le crédit acheteur est un crédit consenti par une banque ou un pool de banques à un acheteur étranger pour lui permettre d'effectuer les paiements dus au vendeur au comptant.

Il repose sur deux contrats juridiquement indépendants.

Un contrat commercial, définissant les obligations respectives de l'acheteur et du vendeur.

Un contrat financier (une convention de crédit), par lequel la banque s'engage sous certaines conditions de mettre à la disposition de l'emprunteur (qui peut être l'acheteur ou sa banque) les sommes nécessaires pour honorer ses engagements de paiement au comptant vis-à-vis du vendeur.

L'emprunteur s'engage à rembourser le montant du crédit selon les modalités précisées dans le contrat financier. Ainsi le contrat commercial est bien distinct du contrat financier. Néanmoins, comme ce dernier ne peut être généré sans le contrat commercial, son entrée en vigueur reste toujours subordonnée à celle du contrat commercial. ⁷⁴

I.2.2.2. Caractéristique de crédit acheteur

- ✓ Procédé utilisé pour les créances à l'exportation à moyen et long terme.
- ✓ Remise à l'escompte des effets, endossés au profit des banques.
- ✓ Pour que l'escompte puisse se réaliser, la créance doit être une créance commerciale, certaine et exigible et résulter d'un contrat d'exportation.
- ✓ Le risque de non-paiement reste chez l'exportateur.
- ✓ La banque est remboursée au fur et à mesure des paiements reçus par l'exportateur.

I.2.2.3. Les avantages et les inconvénients de crédit acheteur :

I.2.2.3.1. Avantage :

➤ Pour l'importateur (acheteur) :

Le crédit acheteur peut permettre de proposer à un acheteur étranger un financement à taux plus attractif que celui qu'il aurait pu obtenir dans son propre pays. C'est un argument qui peut être décisif dans la négociation d'un contrat commercial.

L'acheteur peut en outre bénéficier :

D'une durée de crédit plus longue que celle offerte par les banques de son pays,

De la possibilité d'inclure les primes dans le financement.

⁷⁴DOUKH, A et IMMOUNE, N « le rôle des banques dans le financement des contrats internationaux » 2011-2012.

➤ **Pour l'exportateur (vendeur)**

L'exportateur a, quant à lui, l'avantage :

- d'être réglé au comptant,
- d'être dégagé du risque financier sur son acheteur étranger, du suivi administratif du paiement, de la poursuite du débiteur défaillant,
- de voir la créance supprimée de son bilan.

I.2.2.3.2. Inconvénients

Pour l'exportateur :

- seules les grands entreprises peuvent bénéficier de ce type de financement ;
- les coûts étant connus avec précision, il se trouve limité en termes de liberté d'action sur le prix pratique.

Quant à l'acheteur, il se trouve face

- à deux interlocuteurs au lieu d'un seul, de plus la double négociation (contrat commercial, convention de crédit) prend généralement beaucoup de temps ;
- à la lenteur de l'opération ;
- au coût de crédit, qui est souvent élevé à cause des commissions et des primes d'assurance qui s'ajoutent aux intérêts liés au crédit ;
- au risque de change, puisqu'il s'endette dans une monnaie autre la sienne⁷⁵.

I.2.3 Crédit-bail

Parmi les anciennes techniques de financement des équipements industriels, figure « le crédit-bail » appelé aussi « location financière » ou plus couramment « leasing ».

I.2.3.1 Définition

Le leasing ou la location financière est un contrat ayant pour effet de transformer substantiellement au preneur des avantages et risques inhérents à la propriété d'un bien que la propriété soit ou non finalement transférée⁷⁶

⁷⁵Cherighi, CH, « le financement du commerce extérieur par les banques Algériennes » université d'Oran. 2013-2014.

⁷⁶Bachy, B., & Sion, M. (2015). *Analyse financière des comptes consolidés-3e éd.: Normes IFRS*. Dunod.

I.2.3.2 Caractéristique de crédit-bail

Le crédit –bail concerne généralement des contrats assez importante tels que les :

- ✓ Matériel de transport.
- ✓ Equipement pétroliers. }
- ✓ Machine de chantier utilisé par des entreprises des travaux publics.
- ✓ Machine, outils...

I.2.3.4. Avantage et inconvénient de crédit-bail

I.2.3.4.1. Avantage

- Le crédit-bail permet un financement total d'un investissement alors que le crédit bancaire peut nécessiter un apport initial,
- Un financement des PME parfois écartées du crédit bancaire parce qu'elles ne peuvent pas présenter de garanties suffisantes,
- Un traitement rapide des demandes : la société de crédit-bail étant spécialisée dans le financement des équipements ou d'immeubles professionnels, les réponses aux demandes de financement sont données rapidement,
- D'investir en préservant la trésorerie et sans augmenter l'endettement financier,

I.2.3.4.2. Inconvénients

- Le preneur à un droit de jouissance lui permettant de faire fonctionner le matériel et d'en tirer profit, cependant il est dans l'obligation de conserver le bien en bon état, donc il a une lourde responsabilité du preneur en cas de dommage causé au bien loué.
- Aussi, il assume une lourde responsabilité en cas de perte ou de détérioration envers le bailleur. Ce dernier l'oblige à assurer le bien et à lui déléguer l'indemnité en cas de sinistre.
- En cas de vol du matériel le contrat subsiste.
- Le coût global est plus élevé qu'un crédit classique.

- Le coût de crédit-bail est très élevé ; en effet les loyers à verser et le prix résiduel devant être payé dans le cas de l'option d'achat sont importants. La lourde responsabilité du preneur en cas de dommage causé au bien loué.⁷⁷

I.3 Autre techniques de financement à moyen et long termes

I.3.1. Le forfaitage (forfaiting)

Parmi les nouvelles techniques de financement, il y a le forfaitage. C'est une formule hybride entre le crédit fournisseur et le crédit acheteur.

I.3.1.1. Définition

Le forfaitage appelé également rachat forfaitaire de créance ou escompte à forfait, est une technique de financement ayant quelques caractéristiques relevant du crédit acheteurs et d'autre du crédit fournisseur. Il consiste pour un exportateur, ayant accordé des délais de paiement à son client, décéder les créances détenues sur ce dernier à un organisme qui peut être sa banque ou unesociété de forfaiting en contrepartie du paiement immédiat des valeurs nominales de cescréance diminuée des commissions d'escompte.

Cette cession est un escompte « a forfait » car elle représente une opération de vente définitive sans recours contre le cédant en cas de défaillance du débiteur (acheteur).⁷⁸

I.3.1.2. Cette technique se caractérise par la conclusion de deux contrats

- Un contrat commercial entre l'acheteur et le vendeur ;
- Un contrat de forfaitage entre le vendeur et la société de forfaitage.
- Cette technique est adoptée généralement aux exportateurs de biensd'équipements. Elle convient aux opérations de moyenne importance,particulièrement aux parties et moyennes entreprises dont l'expansion sur lesmarchés étrangers est difficile ;
- Le montant qu'encaisse l'exportateur correspond à la valeur nominale descréances diminuée d'une commission d'escompte ;

⁷⁷Jean-Pierre LAHILE, bien gérer vos relations avec vos banquiers, les éditions d'organisation, Paris, 2002, page 399

⁷⁸ANNOUN Kahina, op.cit, 2011-2012, p.67.

- Le délai de règlement varie généralement entre 18 mois et 5ans. Cependant, il est possible d'acheter des créances inférieures à 18 mois sans toutefois descendre en dessous du seuil de 6 mois. De même, certaines créances peuvent atteindre 10 ans ;
- Les créances doivent être libellées dans les monnaies pour lesquelles le refinancement est immédiat et sans problème, sinon elles risquent d'être refusées par la forfaiture ;

I.3.1.3. Avantages et inconvénients Le forfaitage présente de nombreux avantages

I.3.1.3.1. Pour l'exportateur

- Le financement intégral et immédiat de la créance ;
- Amélioration de la trésorerie en transformant une opération à terme en opération au comptant
- Obtention plus facile d'autres financements car l'escompte est sans recours ;
- La créance sortant du bilan définitivement, les tâches administratives et financières liées à la gestion des créances sont allégées ou supprimées ;

I.3.1.3.2. Pour l'acheteur

- Bénéficiaire des délais de paiement.
- L'avantage, pour la forfaiture, consiste à percevoir la commission d'escompte et si l'exportateur venait à souhaiter un engagement ferme d'escompte de sa créance avant la livraison des biens, il bénéficierait aussi d'une commission d'engagement qui couvre la période jusqu'à la remise de la créance ;
Toutefois, le forfaitage présente également des inconvénients :
- L'opération peut être ralentie ou retardée du fait que l'accord préalable de la forfaiture est indisponible ;
- Cette technique ne s'applique qu'aux acheteurs de premier ordre (opérateurs publics ou bénéficiant d'une garantie publique ou bancaire) ;
- C'est une technique coûteuse car l'opération comprend :
- La garantie de certaines banques étrangères est difficile à obtenir ;

I.3.2. La confirmation de commande

I.3.2.1. Définition

La confirmation de commande est une technique de financement d'origine anglo-saxonne. Il s'agit d'un escompte sans recours d'un crédit fournisseur par une société de confirmation de commande, suite à une demande de la confirmation de commande par le client importateur.

I.3.2.2. Caractéristiques

- Technique destinée à financer des opérations d'exportation de biens d'équipement ;
- La société de confirmation de commande s'engage à payer l'exportateur sans recours en cas de défaillance de l'acheteur.
- Ce financement concerne une seule créance relative à une opération et non pas à un ensemble de créances sur une période déterminée correspondant à des ventes répétitives ;
- Le coût d'une confirmation de commande est composé de la commission de confirmation de commande, de la prime d'assurance et du coût du financement, qui est le coût de mobilisation de créances augmenté d'un pourcentage afin de couvrir les risques.⁷⁹

I.3.2.3. Avantages et inconvénients

I.3.2.3.1. Les avantages

- Les services annexes que l'organisme de confirmation de commande met en œuvre afin de promouvoir les exportations des entreprises peu expérimentées en exportation et de leur apporter des renseignements de notoriété de gestion des comptes clients...
- La couverture de l'exportateur contre les risques de fabrication, de crédit et de non transfert.

⁷⁹GHISLAINE. L et HURBERT. M, « Management des opérations du commerce international », 6ème édition, éd : DUNOD, Paris, 2005, Page 175.

I.3.2.3.2. Les inconvénients

- ✓ Le coût est parfois très élevé du fait qu'il prend en compte le risque pays.
- ✓ Ce coût est parfois impossible à identifier au préalable comme pour le crédit

I.3.3 : Le crédit financier

I.3.3.1. Définition

Le crédit financier dénommé également «crédit d'accompagnement » ou encore «crédit parallèle » est toujours lié à une opération d'exportation bien précise. Exigé par l'importateur, ce crédit est destiné à :

- ✓ financer l'acompte qui est généralement entre 15 et 30% du montant du contrat ;
- ✓ financer les prestations de services liées à l'exportation et qui ne sont pas couvertes par des organismes de crédit ;
- ✓ financer les dépenses locales résultant de l'exécution du contrat commercial.

I.3.3.2. Caractéristiques⁸⁰

Le coût d'un crédit financier est plus élevé que celui d'un crédit à l'exportation, du fait qu'il comporte des risques plus importants. La durée d'un tel crédit est relativement courte par rapport à un crédit à l'exportation ; toutefois, elle varie généralement entre 3 et 12 ans et le montant correspond aux besoins de l'importateur. Organisé par la banque de l'exportateur, le crédit financier est accordé à la banque de l'importateur ou encore à l'importateur directement.

Les crédits financiers sont généralement accordés en la devise du contrat. Ce crédit n'est accordé que dans le cas où le débiteur ainsi que son pays sont parfaitement solvables. Il est matérialisé par la signature d'une convention financière entre le prêteur et l'emprunteur. Les conditions de financement de ce crédit sont celles pratiquées sur le marché financier international.

I.3.3.3. Avantages Et Inconvénients

Le principal avantage est le but de ce crédit qui est le financement des acomptes, des prestations de services et des dépenses locales liées à l'exécution du contrat commercial.

⁸⁰Laksaci, M. (1989). Monnaie et intermédiation financière en Algérie. *Les Cahiers du CREAD*, (17), 133-146.

- ✓ Par contre ce crédit présente les inconvénients suivants :
- ✓ Absence de toute garantie, les banques assument donc le risque de non remboursement.
- ✓ Absence de taux d'intérêt bonifié, d'où les banques recourent aux taux variables.
- ✓ Le coût de ce crédit est très élevé.

I.3.4. Transfert libre

I.3.4.1. Définition

Le transfert commercial libre ou encaissement simple représente la technique de règlement la plus simple, car elle demeure la moins formaliste et la moins complexe. Elle repose sur un critère fondamental qui est la confiance existante entre le vendeur et l'acheteur. En effet, l'exportateur convient d'expédier sa marchandise et entend de n'être payé qu'ultérieurement ; Il renonce ainsi à sa propriété sans aucune garantie en échange, mis à part la parole de son débiteur (l'importateur).

L'encaissement simple consiste donc en l'acte par lequel l'acheteur (national) donne ordre à sa banque de transférer une somme définie au profit du vendeur (non résident) auprès d'une banque étrangère⁸¹.

I.3.4.2. Conditions d'un transfert :

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

⁸¹Caudamine, G., Montier, J., & Douroux, L. (1998). *Banque et marchés financiers* (p. 1). Paris: Economica.

I.3.4.3. Les intervenants d'un transfert libre

I.3.4.3.1. L'exportateur

- ✚ il expédie la marchandise comme convenue ;
- ✚ Il envoie la facturée du montant convenu.

I.3.4.3.2. L'importateur

- ✚ il réceptionne la marchandise ;
- ✚ Il paie à la réception de la facture ou à l'échéance fixée

I.3.4.4 Avantages et Inconvénients du Transfert Libre

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

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

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

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

I.3.5. La remise documentaire

I.3.5.1. Définition de la remise documentaire: est une technique de paiement documentaire par laquelle l'exportateur donne l'ordre à sa banque (la banque remettante) de remettre les documents justifiant l'expédition de la marchandise à l'importateur étranger par l'intermédiaire de sa banque (banque présentatrice) cette technique est soumise à des règles (RUE 522) de la chambre du commerce international qui précisent les droits et obligations des parties et la nature de l'examen des documents, les banques ne donnent aucun engagement de paiement, elles examinent les documents en vérifiant qu'ils correspondent à la liste énoncée dans le mandat reçu du fournisseur c'est-à-dire du créancier.

I.3.5.2. Les intervenants de la remise documentaire

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

I.3.5.3. Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire : La remise documentaire présente quelques avantages et inconvénients tels que :**I.3.5.3.1 Les avantages de la remise documentaire****I.3.5.3.1.1 Pour l'importateur**

- La procédure est plus souple que le Credoc moins formaliste, moins rigoureuse, sur le plan des documents et des dates ;
- Pas d'obligation de levée des documents ;
- Ne mobilise pas de trésorerie ni de ligne de crédit ;
- Le coût bancaire plus faible qu'un Credoc.

I.3.5.3.2.2 Pour l'exportateur

- L'exportateur est assuré que l'importateur ne peut prendre possession de la marchandise sans avoir réglé à la banque le montant de la facture ;
- Possibilité d'escompte de la remise documentaire.

I.3.5.3.2. Les inconvénients de la remise documentaire

I.3.5.3.2.1. Pour l'importateur

- Prélèvement d'échantillons et examen de la marchandise est impossible ;
- En cas d'impayé pour une remise documentaire par acceptation l'établissement peut endommager sa réputation.

I.3.5.3.2.2. Pour l'exportateur

- L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer
- Cette technique favorise la négociation à la baisse des prix par l'acheteur (risque de marchandage).

I.3.6. Le crédit documentaire

I.3.6.1. Définition

Le crédit documentaire est un engagement limité dans le temps, pris par une banque (banque émettrice) agissant sur les instructions de l'acheteur (donneur d'ordre) ou pour son propre compte de payer un bénéficiaire (le vendeur) contre remise de documents, justifiant l'expédition de la marchandise. Cet engagement est soumis à des règles et usances internationales dont la dernière révision date du 1er juillet 2007 (RUU 600). Ce moyen de paiement est d'une grande sûreté d'autant plus qu'il serait irrévocable et confirmé. Cependant cet engagement écrit est conditionnel dans la mesure où l'engagement bancaire est subordonné à la présentation conforme par le bénéficiaire des documents prévus dans le crédit selon les conditions et termes de l'accréditif. Sauf mention contraire, un crédit documentaire est non confirmé, cela signifie que le bénéficiaire détient l'engagement irrévocable de la banque émettrice. Il est donc encore en risque (risque bancaire, risque de non-transfert...).⁸²

⁸²RUU : Règles et usances uniformes qui représentent un ensemble de textes proposé par CCI et relatifs à la bonne utilisation des techniques bancaires du commerce international. Pour donner à cet instrument toute son efficacité, des règles de standardisation s'imposent depuis 1er juillet 2007 et sont en vigueur

I.3.6.2. Avantages et inconvénients de crédit documentaire

I.3.6.2.1. Les avantages

- Le crédit documentaire sécurise les transactions du commerce international.
- Le crédit documentaire formalise la transaction en rédigeant le contrat sous une forme standardisée. Il encourage, ainsi, le commerce international des marchandises.
- Les documents permettent de définir le lien entre le crédit documentaire et le contrat commercial, s'ils ont été intelligemment sélectionnés entre le client et son fournisseur. A partir du moment où les documents sont réunis, il n'est plus tenu compte de contrat commercial.

I.3.6.2.2. Les inconvénients

- L'acheteur supporte les frais de la banque émettrice
- Il faut souvent procéder à des modifications
- Le vendeur supporte les coûts de la banque qui lui a notifié le crédit ou qui l'a confirmé.

I.3.7. La lettre de crédit stand-by

I.3.7.1. Définition

La lettre de crédit stand-by est une garantie bancaire elle consiste l'engagement irrévocable d'une banque d'indemniser son bénéficiaire lorsque le donneur d'ordre s'avère défaillant.

I.3.7.1.1. Les avantages et les inconvénients

I.3.7.1.1.1 Les avantages

- Plus de souplesse pour modifier la commande.
- Coût plus faible à l'usage.
- Réception des documents plus rapidement et donc disponibilité de la marchandise.
- Meilleure relation avec son fournisseur.

I.3.7.1.1.2. Les inconvénients

- Pas opérationnelle avec tous les pays du monde.
- Risque que le fournisseur ne respecte pas certains aspects du contrat.
- Perte du contrôle de la marchandise par la banque émettrice.

II. La gestion des risques du commerce internationale

Importateurs et exportateurs sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations de commerce international. Ces risques ne doivent pas constituer un frein pour le développement commercial de l'entreprise mais nécessitent une identification et un positionnement précis pour être intégrés dans la politique de sécurisation de l'entreprise et dans ses coûts et prix.

II.1. La gestion du risque de change :

Une entreprise se trouve exposée au risque de change à l'occasion d'une transaction commerciale ou financière effectuée dans une autre monnaie que sa monnaie nationale. En effet plusieurs raisons obligent les entreprises à prendre en considération la gestion de leur risque de change. Les principales sont la mondialisation de l'économie et l'interdépendance des marchés. Les fluctuations monétaires vont alors avoir sur cette transaction une incidence qui peut être favorable, défavorable ou encore nulle.

Le risque de change peut être défini comme étant le risque d'un décaissement plus élevé ou d'une entrée d'argent moindre dû à l'utilisation d'une monnaie différente de la devise domestique.

II.2 Les technique de couverture de risque de change

L'utilité de la gestion de risque de change est très partagée. Plusieurs auteurs pensent qu'il est important d'utilisé une couverture afin de gérer ce risque
Dans ce cadre, il existe des instruments permettant de minimiser au maximum le risque de change,

II.2.1. Les techniques de couverture internes :

Les techniques le plus courantes sont :

✓ **Le choix de la monnaie de facturation :**

La monnaie de facturation est la devise dans laquelle sera libellé le contrat d'achat ou de vente internationale. Les parties au contrat, qui ont la liberté de choisir cette monnaie de facturation, peuvent choisir une devise plutôt qu'une autre afin de minimiser le risque de change.⁸³

⁸³HRIFA, A., & BAMOUSSE, Z. (2018). Les stratégies de couverture contre le risque de change. Revue du contrôle, de la comptabilité et de l'audit, 2 (2).

✓ Le termaillage :

Le termaillage est souvent appelé « leads and logs ». Le « leading » (devancer) est à envisager dans le cas de paiement dans une devise qui s'apprécie (devise forte) ou dans le cas de réception de fonds dans une devise qui se déprécie (devise faible)

Dans la pratique, le termaillage consiste à accélérer ou retarder les encaissements ou les décaissements des devises étrangères selon l'évolution anticipée de ces devises. Cette technique vise donc à faire varier les termes des paiements afin de profiter de l'évolution favorable des cours. ⁸⁴

Les clauses d'indexation dans les contrats :

Il s'agit ici de prévoir dans le contrat commercial des clauses par rapport aux variations du cours de change de la devise choisie afin de procéder à un partage ou un transfert du risque.

✓ La compensation :

La compensation est une technique de couverture par laquelle une entreprise limite son risque de change en compensant les encaissements et les décaissements dans une même monnaie. Ainsi, le règlement d'une créance en devise sera affecté au paiement d'une dette libellée dans la même unité monétaire.

✓ Les swaps :

Le swap de devises est un accord conclu entre deux parties qui s'échangent un montant déterminé de devises étrangères et s'engagent mutuellement à effectuer régulièrement des paiements correspondant aux intérêts ainsi qu'à se rendre le montant échangé à une échéance déterminée.

II.2.2. Les techniques de couverture externe

On se limitera aux produits suivants ;

✓ L'assurance change

L'entreprise peut se couvrir contre le risque de change via des assurances que proposent des organismes externes. Ces assurances ont pour objet de permettre aux entreprises exportatrices d'établir leurs prix de vente et de passer des contrats en devises sans encourir le risque de variation des cours de change. ⁸⁵

⁸⁴ Hubert. Martini, « technique de commerce international », Dunod, 2007, Paris.

⁸⁵ HRIFA, A., & BAMOUSSE, Z. Op, Cit.

✓ **Marché des changes à terme :**

La couverture sur le marché à terme est une des techniques les plus utilisées par les entreprises étant donnée sa simplicité d'emploi. La couverture à terme se fonde sur un échange d'une devise contre une autre, sur la base d'un cours comptant fixé avec livraison réciproque à une date convenue. Deux opérations sont possibles : l'achat à terme (couverture des importations) et la vente à terme (couverture des exportations).

✓ **Option de devise :**

L'acheteur d'une option d'achat de devises acquiert le droit - et non l'obligation - d'acheter un certain montant de devises à un prix fixé dès l'origine (appelé prix d'exercice), jusqu'à, ou à, une certaine échéance (appelée date d'exercice). L'acheteur d'une option de vente de devises acquiert le droit - et non l'obligation - de vendre un certain montant de devises. Comme dans le cas d'une option d'achat, cours et échéance sont fixés préalablement.

II.3. gestion du risque de taux d'intérêt

La mondialisation des marchés de capitaux et les fluctuations des taux d'intérêt nécessitent la mise en place dans les entreprises et les banques d'une politique de gestion des taux, ainsi ont été mis au point des instruments financiers pour se couvrir contre le risque de taux d'intérêt. Les fluctuations des taux d'intérêt font courir des risques des entreprises ; le risque de taux d'intérêt est le risque de perte réelle par une entreprise ou une banque sur des placements ou emprunts actuel ou futurs. ⁸⁶

II.3.1 Les instrument de la couverture du risque du taux d'intérêt :

C'est une vaste palette d'instruments financiers permettant la couverture du risque de taux qui s'offre désormais au trésorier.

✓ **Les contrats d'échange de taux (swaps) :**

Un swap de taux d'intérêt vanille (IRS), aussi appelé fixed-for-floating IRS, est un contrat de swap basic entre deux contreparties, dans lequel les paiements d'intérêts périodiques, fixes et flottants, sur un certain montant nominal sont échangés. L'acheteur du swap est la partie qui paie le taux fixe et reçoit le taux flottant (payeur taux fixe) et le vendeur du swap est la partie qui paie le taux flottant et reçoit le taux fixe (récepteur taux fixe). Dans un IRS, contrairement à une obligation, il n'y a pas d'échange du montant nominal, et les

⁸⁶PRIPOAIE, R. (2006). Le risque de taux d'intérêt. Acta Universitatis Danubius, 2(1), p 149.

contreparties échangent seulement les différentiels d'intérêt, c'est à dire la différence entre les taux fixes et flottants.⁸⁷

✓ **Les contrats de garantie de taux plafond (cap)**

Cap est une garantie de taux plafond pour un emprunt. Moyennant le paiement d'une prime à un vendeur, l'acheteur d'un cap se garantit un taux d'intérêt fixe maximal pour un montant et une durée déterminés.

✓ **Couverture sur taux d'intérêt FRA (Forwards Rate Agreement)**

Un forwards est un contrat irrévocable entre deux parties stipulant qu'une transaction financière déterminée sera réalisée à une date future fixée. Sont présentés ici les forwards qui ont comme actif de référence (ou actif sous-jacent) des titres de dette, c'est-à-dire les forwards de taux d'intérêt. Seront examinés ultérieurement les forwards sur devise.⁸⁸

II.4. La gestion du risque de crédit

Les techniques de gestion du risque de crédit sont aujourd'hui extrêmement diverses

II.4.1. La gestion interne de risque de crédit

La gestion interne de risque de crédit a pour objet de limiter les pertes en cas de défaut des contreparties.

✓ **La gestion des encours clients et la détermination des lignes de crédit**

Afin de prévenir le risque de pertes liées à des défauts de paiement, les banques ainsi que de nombreuses entreprises industrielles et commerciales sélectionnent les clients à qui elles acceptent de faire crédit : par client en fonction de sa solidité financière, par marché en fonction du risque sectoriel, et par pays en fonction de risque pays.

✓ **Les garanties contractuelles**

La fonction de garantie est de réduire le risque de crédit en fonction du montant de l'exposition et de la qualité de signature de la contrepartie. Les valeurs de ces garanties viennent en déduction des pertes subies en cas de défaillance.

⁸⁷ Ayoub Gargouri, 2014 « Évaluation des swaps de taux d'intérêt (IRS) en présence du risque de contrepartie » Université Laval, QUÉBEC, 2014.

⁸⁸ Mishkin, F. S. (2010). *Monnaie, banque et marchés financiers*. Pearson Education France.

✓ L'utilisation d'un moyen de paiement spécifique : le crédit documentaire

Le crédit documentaire est une modalité de paiement utilisable dans les échanges internationaux de marchandise, qui permet à l'importateur d'acheter à crédit tout en protégeant l'exportateur du risque de non-paiement ou l'importateur de risque de non livraison

II.4.2. La couverture externe du risque de crédit par recours aux techniques de l'assurance

La technique traditionnelle de couverture du risque de crédit affectant les transactions commerciales internationales est le recours à l'assurance. Une assurance-crédit est un contrat qui, moyennant le paiement d'une prime d'assurance, dédommage son acheteur en cas de défaut de paiement de la part d'un débiteur.

✓ La réduction du cout du risque de signature propre par le rehaussement de crédit

Le rehaussement de crédit est une technique d'assurance dont la finalité est d'améliorer la qualité de crédit de titres financiers afin de le rendre plus attractif auprès des investisseurs, et de réduire la marge de crédit, c'est-à-dire le coût de financement, de leurs émetteurs. Cette réduction du risque de signature est mise à disposition des émetteurs de société spécialisée dans la garantie des risques financiers. Ces organismes spécialisés assurent des émissions obligatoires à moyen et long terme en échange d'une rémunération.⁸⁹

✓ Les techniques de cession de créances

Le risque de crédit attaché à des créances commerciales ou bancaires peut également être annulé en cédant les titres de créance à un tiers. Une cession de créances présente deux avantages : d'une part la créance est refinancée en totalité, d'autre part le risque de crédit est reporté sur l'acquéreur de la créance.

⁸⁹Fontaine, P., & Gresse, C. (2003). *Gestion des risques internationaux*. Dalloz.

✓ Les dérivés de crédit

On distingue traditionnellement deux grandes catégories de dérivés de crédit, les produits dérivés sur défaut de paiement permettant de couvrir le risque de défaut et les produits sur marge de crédit permettant de couvrir le risque de signature⁹⁰.

Un cap est un contrat négocié de gré à gré entre deux contreparties, l'acheteur et le vendeur, dans lequel :

- L'acheteur paie une prime au vendeur, et
- Reçoit du vendeur, à chaque date de constat, si le niveau du taux de référence constaté est supérieur à un niveau prédéterminé (taux plafond ou prix d'exercice), le différentiel de taux, appliqué au montant nominal et rapporté au nombre de jours de la période d'intérêt.

Pour conclure, on peut affirmer que les moyens de paiement et du financement du commerce international sont un moteur de développement dans le nouvel environnement économique marqué par la mondialisation et le décloisonnement de marchés.

Concernant toujours les instruments et techniques de paiement à l'international, nous pouvons dire qu'ils sont soumis aux changements permanents à travers les publications périodiques de la Chambre du Commerce International (CCI), ce qui amène les banques à être à jour et à établir des plans de formation à chaque apparition d'un changement, la banque donc doit jouer son rôle pour faciliter les procédures des règlements, pour promouvoir les exportations.

Il est donc nécessaire pour les pays de se doter des infrastructures adéquates permettant à la fois de minimiser l'utilisation des instruments classiques de paiement et du financement et d'accroître leurs échanges avec les pays développés.

⁹⁰Fontaine, P., & Gresse, C. Op.cit. p 452-456.

Conclusion

Pour conclure, on peut affirmer que les moyens de paiement et du financement du commerce international sont un moteur de développement dans le nouvel environnement économique marqué par la mondialisation et le décloisonnement de marchés.

Concernant toujours les instruments et techniques de paiement à l'international, nous pouvons dire qu'ils sont soumis aux changements permanents à travers les publications périodiques de la Chambre du Commerce International (CCI), ce qui amène les banques à être à jour et à établir des plans de formation à chaque apparition d'un changement, la banque donc doit jouer son rôle pour faciliter les procédures des règlements, pour promouvoir les exportations.

Il est donc nécessaire pour les pays de se doter des infrastructures adéquates permettant à la fois de minimiser l'utilisation des instruments classiques de paiement et du financement et d'accroître leurs échanges avec les pays développés.

Chapitre III : Etude de cas de la Banque NATIXIS Algérie- Agence code 00061

Introduction

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

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

La 1^{ère} section : sera consacrée à la présentation de l'organisme d'accueil ou nous donnons un aperçu sur la Banque de NATIXIS de Bejaïa, ses missions et ses services.

La 2^{ème} section : nous permet de savoir comment aborder le déroulement de deux opérations de financement. La première est effectuée par crédit documentaire et la deuxième par remise documentaire.

La 3^{ème} section : nous essayerons de faire ressortir de l'analyse des résultats du guide d'entretien.

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil NATIXIS banque

Pour mieux appréhender le déroulement de l'opération du crédit documentaire et de remise documentaire, nous avons eu l'occasion d'effectuer un stage au sein de la banque NATIXIS Bejaïa qui avec une évolution très rapide, a pu dépasser des obstacles pour établir une stratégie par laquelle elle a pu devenir une banque très importante en Algérie.

I.1. Présentation de NATIXIS Algérie

NATIXIS Algérie est la première banque française à s'être installée en Algérie suivie de société générale et de BNP paribas. Ce fut en novembre 1999 où NATIXIS banque populaire décida d'investir le marché algérien en créant une filiale dénommée « NATIXIS ElAmama banque » d'un capital social de 25 millions d'euro soit le capital minimum requis par l'autorité monétaire algérienne (Banque d'Algérie) pour l'installation des banques. Cette institution a connu des mutations successives en suivant les changements ayant marqué la maison mère en France, à savoir :

- Raison sociale modifiée en 2001 pour devenir NATIXIS banques populaires en cohérence de la raison sociale de la banque mère ;
- Modification de la raison sociale en 2006 suite à l'entrée des caisses d'épargne dans le capital de NATIXIS banque populaire qui devient ainsi NATIXIS Algérie ;
- Une troisième modification est attendue pour les prochains mois soit avant la fin de l'année en cours pour deux raisons : le rapprochement réalisé entre les caisses d'épargne et la fédération des banques populaires créant le deuxième groupe bancaire français BPCE et l'évolution réglementaire en Algérie obligeant les banques installées à porter leur capital social à 100 millions d'euros.

NATIXIS Algérie a franchi un grand pas pour se conformer à cette obligation étant donné que son capital vient d'être porté à plus de 60 millions d'euros et un accord a été donné par l'organe central de la BPCE pour le complément.

I.1.1. Création de NATIXIS banque

En mars 2006, en France le groupe « caisse d'épargne » et le groupe « banque populaire » annoncent un projet de rapprochement de leurs banques d'investissements (respectivement : IXIS corporate Banque issue de la caisse des dépôts et consignation, et NATIXIS banque populaire), et de leurs principales filiales. La nouvelle entité a pris le nom de NATIXIS, et sa cotation en bourse a été officialisée à la fin novembre 2006. Implantés dans 68 pays et forte de 24000 collaborateurs, NATIXIS est le partenaire bancaire des entreprises et des institutions.

I.1.2. Présentation de l'agence NATIXIS Bejaia

Faisant partie de l'ensemble des agences NATIXIS banque implantées sur le territoire national, l'agence de Bejaia est une agence mixte (agence traitant un volume d'activité important lié aux entreprises dont le chiffre d'affaire est supérieur à 100 MDZD) sise au 09Boulevard Krim Belkacem.

L'agence NATIXIS Bejaia est rattachée hiérarchiquement à la direction générale et fonctionnellement à l'ensemble des structures centrales opérationnelle et fonctionnelle.

Elle est dotée de trois services notamment :

a. Service caisse

Chargé de la manipulation des espèces et fonds, il reçoit les virements de la clientèle, exécute les paiements, les mises à disposition des chèques à destination et assure les livres.

b. Service portefeuille

Il est chargé du traitement des chèques et effets remis par la clientèle aux fins d'escomptes ou d'encaissement, depuis leur réception jusqu'à leur mise en recouvrement (envoi des chèques et effets à leur lieu de paiement). Il comprend deux sections : section remise et section encaissement.

c. Service commerce extérieur

Ce service a pour fonction de réaliser les opérations commerciales ayant une relation avec l'étranger, et ce, en conformité avec la réglementation de commerce extérieur et de change en vigueur. Ainsi, que les règles et usances uniforme.

Il est chargé de :

- L'ouverture, le suivi et le contrôle des dossiers de domiciliation des importations et des exportations, ainsi que leurs apurements
- L'exécution des ordres de transfert réglementaires
- La gestion des comptes devises et des opérations de change

Chapitre III Etude de cas de la Banque NATIXIS Algérie Agence code 00061

- L'ouverture et le suivi des crédits documentaires et des remises documentaires.
- **Les principales missions du service commerce extérieur**
- La gestion des comptes spéciaux ;
- La prise en charge des opérations de domiciliation d'importation et d'exportation, et de leur gestion ;
- Le traitement des crédits documentaire, des remises documentaires et des transferts libres ;
- Le traitement des opérations de change ;
- La gestion des contrats et l'octroi des différentes garanties à l'international.
- **Relations entretenues par le service commerce extérieur**

Pour les besoins de son fonctionnement ou pour répondre aux différentes dispositions réglementaires, le service étranger entretient des relations à la fois internes et externes à l'organisme auquel il se rattache.

Relations internes

a) Relation fonctionnelles

Entretenu avec des structures de la banque pour les aspects de compétence. De ce fait, le service se trouve sous le contrôle fonctionnel des structures suivantes :

- **Direction du réseau** : pour l'élaboration et l'application de la politique commerciale et aussi, pour le contrôle de l'activité ;
- **Direction du marketing et de la communication** : pour l'apport en informations nécessaire aux études de marché, de segments de la clientèle, de sondages... ;
- **Direction des opérations du commerce extérieur** : pour le traitement de l'ensemble des opérations avec l'étranger ;
- **Direction du financement extérieur** : pour l'étude des demandes et l'accord des financements extérieurs ;
- **Structures de contrôle** : qui ont pour charge de contrôler l'activité bancaire ;
- **Direction de la formation** : pour les besoins de la formation du personnel du service ;

Chapitre III Etude de cas de la Banque NATIXIS Algérie Agence code 00061

- **Direction des engagements** : qui délivre les autorisations de crédit pour le commerce extérieur (Credoc notamment).

b) Relations hiérarchiques

Le service commerce extérieur est placé sous la responsabilité du chef de service qui est lui-même subordonné par le RDO (responsable des opérations), et qui est à son tour chapoté par le directeur d'agence. Toute action qui met en relation l'agence avec ses correspondants étrangers doit transiter par ces directions.

Relation externes

Le dénouement d'une opération de commerce extérieur demande parfois l'intervention de plusieurs organismes et/ou administrations. De ce fait, le service de commerce extérieur entretient des relations avec notamment :

a) Le ministère des finances

Plus particulièrement avec la direction des financements extérieurs (FINEX). Il est le principal organisme qui édicte la réglementation régissant les opérations de transfert et de rapatriement, dans le seul but de préserver les intérêts de l'économie nationale.

b) Le ministère de commerce

Son intervention se limite dans la réglementation des opérations d'importation et d'exportation en termes de flux physique (produits prohibés, contingentés...).

c) La banque d'Algérie

Son domaine d'intervention est vaste. Tout d'abord, c'est elle qui autorise et donne l'agrément aux intermédiaires agréés. Puis, elle intervient en tant qu'autorité monétaire, veillant au bon respect de la réglementation en vigueur.

Le service commerce extérieur doit avoir l'autorisation de la banque d'Algérie pour toute soumission à l'accord préalable, il lui rend compte périodiquement, par l'envoi des états statiques, lui permettant ainsi de gérer la trésorerie devises (réserve de change).

d) Les services des douanes

L'administration des douanes contrôle la réalisation physique des opérations d'importation et d'exportation, et nécessite de ce fait, la collaboration des guichets domiciliaires.

I.1.3. La structure de l'agence de Bejaia

L'agence de Bejaia est une agence mixte. Pour assurer sa mission, elle est dirigée par un directeur d'agence et elle est composée de :

- ❖ Un directeur d'agence ;
- ❖ Un assistant administratif ;
- ❖ Un responsable commercial ;
- ❖ Un responsable opération.

• Subdivision de structure

- ❖ Le commercial Dirigé par un responsable commercial, ce dernier est assisté par :
- ❖ Un chargé d'affaire (CA) ;
- ❖ Un gestionnaire de clientèle privée et professionnelle (GCPP).
- ❖ Les opérations Dirigé par le responsable des opérations (RO), ce dernier dirige un compartiment comportant :

a. Un service des opérations domestiques Est composé de :

- ✓ Chargé(s) d'accueil opération courante (CAOC)
- ✓ Chargé(s) d'opérations techniques ; COT caissier principal
- ✓ Chargé(s) d'opération technique ; COT caissier (s)
- ✓ Chargé(s) d'opération technique ; COT domestiques.

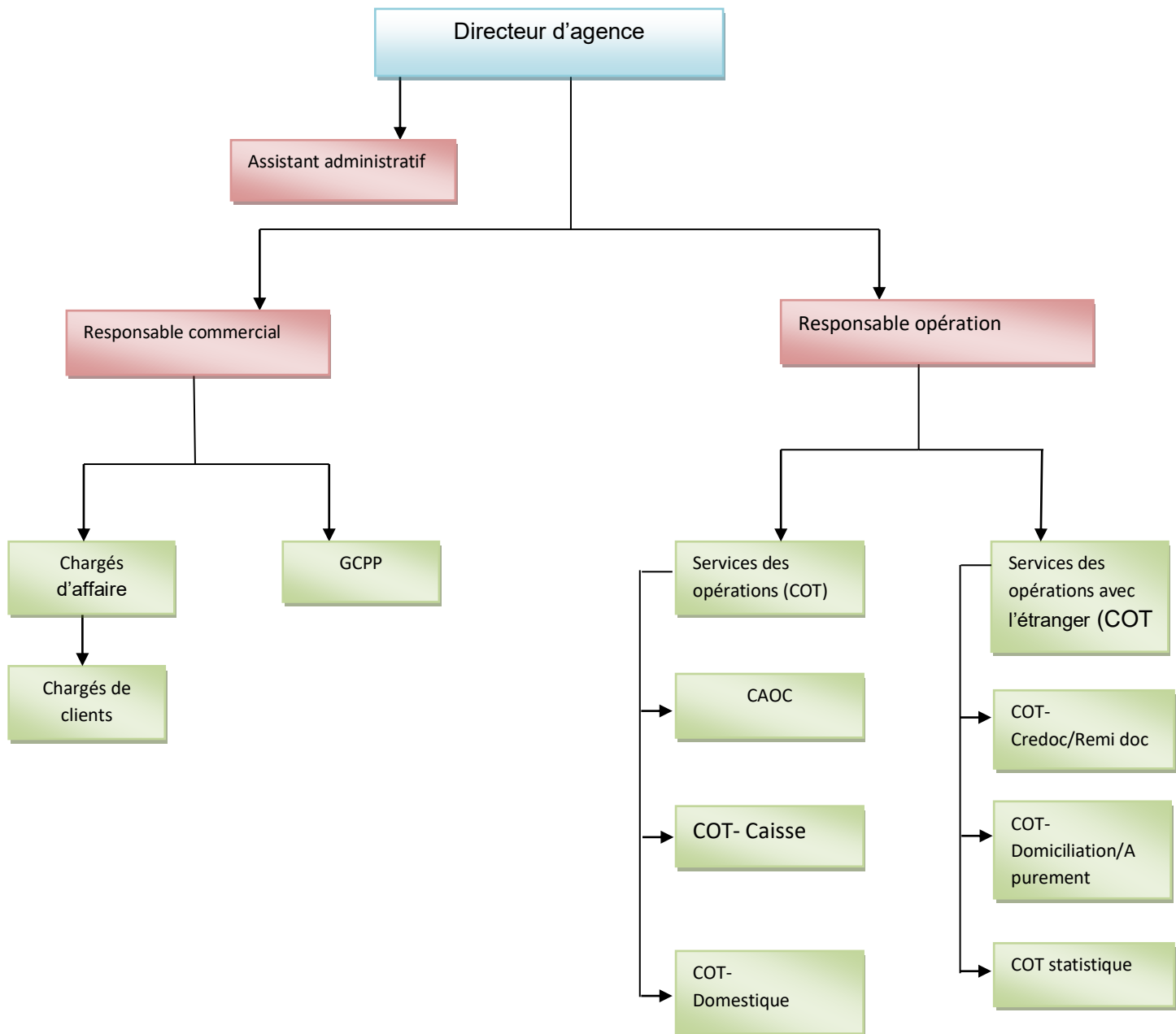
b. Un service des opérations internationales :

Est composée de chargé d'opérations techniques

- ✓ TR/ CREDOC/REMIDOC;
- ✓ Domiciliation/ Apurement et statistique.

Chapitre III Etude de cas de la Banque NATIXIS Algérie Agence code 00061

Figure01 : L'organigramme de NATIXIS banque



Source : Document interne de NATIXIS banque.

Section 02 : montage des opérations de financement des dossiers d'importation et d'exportation

Dans ce cas pratique nous avons traité les différents étapes de déroulement de deux techniques qui servent à financer les importations et exportations qui sont le crédit documentaire et la remise documentaire au sein de la banque NATIXIS.

I . Le déroulement du crédit documentaire import au niveau de la banque NATIXIS

Dans ce qui suit, nous allons décrire les étapes fondamentales par les quelles passe le traitement du CREDOC, juste après, on procède à l'éligibilité des clients aux opérations de commerce extérieur, puis à la phase de pré-domiciliation et domiciliation ensuite à l'ouverture et de réalisation de crédit documentaire

I.1. Eligibilités des clients aux opérations de commerce extérieur

La présente procédure décrit le dispositif opérationnel interne en conformité avec les dispositions édictées par la banque d'Algérie à travers la note 03/DGC/2015 DU 12/02/2015 portant sur les mesures de diligences à opérer par la banque à l'égard de la clientèle intervenant dans les activités de commerce extérieur, et les contrôles à exercer avant toute exécution d'opérations.

Ce dispositif opérationnel a été décliné dans l'outil « Carthago Trade » voir annexe 1 pour lequel la présente procédure reprend les processus de traitement et le périmètre des intervenants.⁹¹

I.1.1. Objet et champ d'application :

L'objet de cette procédure est de décrire le dispositif opérationnel relatif au processus ECO (éligibilité aux opérations de commerce extérieur)

L'outil de traitement est le workflow Carthago Trade.

⁹¹Document interne de la banque NATIXIS

I.1.2. Responsabilités du traitement

- Le gestionnaire de compte et le directeur d'agence sont tenus de s'assurer de la complétude du dossier, de l'exhaustivité des informations et des données client et de la réalisation des filtrages avant présentation des dossiers au comité.
- Le pôle ECO : est garante de la coordination des actions entre les différents intervenants du processus et des contrôles de la complétude des dossiers présentés.
- La conformité est garante des résultats obtenus au moment du filtrage des fournisseurs et en amont de l'exécution de l'opération
- Un filtrage doit être effectué pour chaque étape de l'opération, à savoir, l'acceptation, l'ouverture et l'exécution via l'outil FIRCOSOFT⁹² disponible au niveau de la direction de la complaisance. Concernant les KYC⁹³ un contrôle de deuxième niveau est effectué au niveau de la sécurité financière.
- La complétude des informations doit être assurée au niveau agence et vérifié au niveau du pôle ECO. Les autres intervenants (risques-DEX-opérations) chacun dans son domaine intervient pour statuer sur le dossier.

I.1.3. Règles obligatoires :

- L'obligation de tenir compte de la surface financière des opérateurs. Par conséquent, aucune domiciliation d'opération d'importation et / ou d'exportation ne peut être effectuée si la surface financière est jugée insuffisante ou négative (situation déficitaire, fond propres insuffisants par rapport aux flux importé...) sauf respect des dispositions réglementaire, code du commerce, augmentation encours du capital et accord exceptionnel des membres du comité ECO.

- le strict respect du dispositif réglementaire inhérent au LAB/FT⁹⁴ et l'obligation de s'assurer de l'origine des fonds destinés à la couverture des paiements à l'international.

- l'obligation de connaissance client par la visite sur site pour s'assurer de l'existence effective des moyens/équipements/ matériels nécessaire à l'exercice de son activité.

⁹² FIRCOSOFT. Base de données pour filtrage des personnes et entreprise.

⁹³ KYC. Know your customer

⁹⁴ LAB/ FT (lutte anti-blanchiment /Financement de terrorisme)

- l'obligation de s'assurer que le volume d'importation envisagé n'évolue pas de manière anormale par rapport aux volumes réalisés précédemment
- lorsqu'il s'agit d'importation de service, il y a lieu de s'assurer de la nature réelle des prestations à importer.
- les opérations d'importation financée par crédit-bail sont soumises aux filtrages fournisseurs avant toute exécution.
- les opérations d'importation sont soumises au même titre que les opérations à l'importation au dispositif ECO. Les dossiers export doivent être introduits dans le WF⁹⁵ et recueillir l'accord d'éligibilité.

I.2. pré domiciliation et domiciliation des opérations de commerce international

La présente procédure définit les règles de gestion et des modalités de traitement du pré domiciliation et domiciliation des opérations de commerce extérieur. Elle concerne le traitement des opérations de domiciliation d'importation et d'exportation de biens et de service au niveau du réseau d'agences et centrale.⁹⁶

I.2.1 Objectif de la procédure

Cette procédure a pour objet de décrire de gestion, de traitement du pré domiciliation et la domiciliation préalables aux opérations de commerce extérieurs (importation et exportation des biens et services) réalisés par les clients de la banque

I.2.2 Champs d'application

Les dispositions de la présente procédure opérationnelle s'appliquent aux opérations de commerce extérieur soumises à l'obligation de domiciliation préalable et répondant aux conditions de la réglementation en vigueur fixées par la banque d'Algérie. Elle couvre tous les moyens de règlement pouvant être retenus par les opérateurs algériens soit : le transfert libre, la remise documentaire et le crédit documentaire

⁹⁵ WF. Application métier

⁹⁶ Document interne de la banque NATIXIS

I.2.3 Définition de la domiciliation

La domiciliation bancaire : est un acte d'immatriculation et de déclaration à la banque d'Algérie des transactions commerciales, avec l'étranger sur les biens et services. L'opération de domiciliation, Selon l'article 30 du règlement BA⁹⁷07/01 relatif aux règles applicables aux transactions courants avec l'étranger et aux devise, « consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale. L'opérateur choisit l'intermédiaire agréé auprès duquel il s'engage à effectuer toutes les procédures et formalités bancaires liées à l'opération ». ⁹⁸

I.2.4 Principes et condition de domiciliation :

- **La domiciliation est préalable à :**
 - ✓ Tout transfert, rapatriement de fonds et/ou engagement (règlement financière du dossier)
 - ✓ Tout dédouanement (réalisation physique de dossière)
- **Elle est effectuée sur la base d'un document commercial qui peut revêtir l'une des formes suivantes :**

Contrat, facture pro-forma, bon de commande ferme confirmation définitive d'achat, échange de correspondances ou sont incluses toutes les indications nécessaire à l'identification des parties, ainsi que la nature de l'opération commerciale (article 32 du règlement n° 07-01).

La banque ouvre un dossier de domiciliation lui permettant d'assurer le suivi de l'opération. Elle remet à l'opérateur résident, un exemplaire du contrat revêtu du visa de domiciliation. Le visa de domiciliation permet :

- D'engager la procédure de dédouanement des marchandises ;
- D'avaliser, le cas échéant, les effets acceptés ou/ou souscrits par l'opération. Elle remet à l'opération résident ;
- D'exécuter les paiements en dinars et les transferts en devise ;

⁹⁷ BA. Banque d'Algérie

⁹⁸ Document interne de la banque NATIXIS

Chapitre III Etude de cas de la Banque NATIXIS Algérie Agence code 00061

- D'établir à l'échéance de la domiciliation, un compte rendu d'apurement du dossier à la banque d'Algérie.

I.3. traitements des ouvertures de crédit documentaire import

La présente procédure définit les règles de gestion et les modalités de traitement des demandes d'ouverture, modification, annulation de crédit documentaire import. La présente procédure s'applique à l'ensemble des agences du réseau et au BOCI (Back-Office commerce international).⁹⁹

I.3.1 Objet et champ d'application :

La présente procédure définit les modalités de traitement de :

- L'ouverture de crédit documentaire import
- La modification et l'annulation d'un crédit documentaire import

Dans la présente procédure, le crédit documentaire import est nommé CDI.

I.3.2 Intervenants dans le processus de traitement

- Niveau agence : commercial (gestion du compte), COTI,¹⁰⁰ gestionnaire signataire/RDO¹⁰¹, directeur d'agence
- Niveau BOCI : gestionnaire, gestionnaire signataire, responsable de pôle, directeur BOCI.

L'ensemble du personnel des structures habilitées (agence et BOCI) à traiter les ouvertures de crédit documentaire doivent veiller à l'application stricte de la procédure

Les directeurs régionaux, les directeurs d'agences et le directeur du BOCI sont responsables de son application.

Les directeurs de l'exploitation et des opérations sont garants de la bonne application de cette procédure.

⁹⁹ Document interne de la banque NATIXIS

¹⁰⁰ COTI. Chargé des opérations techniques et internationales

¹⁰¹ RDO. Responsable des opérations

Chapitre III Etude de cas de la Banque NATIXIS Algérie Agence code 00061

I.3.3 Descriptif de l'ouverture d'un crédit documentaire :

I.3.3.1 Schéma général :

Après la domiciliation de l'opération d'importation, le client (importateur) se présente à la banque pour demande d'ouverture du crédoc au terme de contrat entre le client et son fournisseur. Dans sa demande d'ouverture de crédit documentaire, le client a demandé à sa banque un pli cartable, ce dernier est un simple cartable qui contient des documents et permettant le dédouanement de la marchandise sans attendre que les documents parviennent par le canal bancaire (voir annexe 2).

I.3.3.2. Description des étapes d'ouverture d'un crédit documentaire :

Etape n°1 : transmission de la demande d'ouverture du crédit documentaire :

Déclenchement : saisie de la demande CDI		
Acteurs	Comment	Documents / Support
Client	<ul style="list-style-type: none">Saisie la demande de pré-domiciliation et d'ouverture de crédit documentaire sur le portail web Trade.Scanne et déverse le dossier dans le portail web Trade. Imprime et signe le formulaire d'ouverture de CDI	Demande d'ouverture de crédit documentaire sur portail web Trade +Facture pro-forma Et tout autre document nécessaire.
	<ul style="list-style-type: none">Transmet le dossier physique à son gestionnaire en agence dès réception de la notification d'accord de pré-domiciliation sur son portail web	Les Originaux des Documents précédemment scannés

Chapitre III Etude de cas de la Banque NATIXIS Algérie Agence code 00061

Etape N°2 : réception et revue de l'ouverture CDI sur Carthago Trade :

Acteur	Comment	Document/ SUPPORT
Gestionnaire du compte COTI Agence	Reçoit le dossier CDI <ul style="list-style-type: none"> • Contrôle de la complétude de la demande d'ouverture. Vérifie la signature du client et la vise Vérifie : <ul style="list-style-type: none"> • L'accord de pré-domiciliation • la complétude de la demande d'ouverture. • La non-interdiction de domiciliation du client • L'existence des lignes de crédit et leur disponibilité. • Disponibilité de la provision sur le compte client 	Sur Tableau de bord de Carthago Trade Annexe 1 Guide Carthago Trade
COTI Agence	<ul style="list-style-type: none"> • Scanne la demande du client, revêtue des signatures requises au niveau de l'agence et la facture préforma, contrat ou bon de commande ferme revêtue du cachet de domiciliation. • Crée la réservation de fonds sur SI Amplitude Reprend le numéro de Domiciliation sur le Carthago Trade.	Carthago Trade

Etape n°3 : validation de l'ouverture CDI sur Carthago Trade :

Dès validation de la demande sur Carthago Trade par le COTI, une notification de validation est envoyée automatiquement au BOCI. En cas d'incomplétude du dossier, le gestionnaire de compte est tenu de contacter et de relancer le client pour le recueil des documents manquants.

Chapitre III Etude de cas de la Banque NATIXIS Algérie Agence code 00061

Etape n°4 : réception et vérification du dossier d'ouverture CDI :

Acteur	Comment	Documents/support
Gestionnaire BOCI	<p>Le chargé d'affection peut aussi affecter le dossier au gestionnaire BOCI.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Peut aussi consulter son tableau de bord et s'affecte le dossier sur Carthago Trade ; - vérifier la complétude de la demande d'ouverture CDI -vérifie le cachet signature vérifiée par l'agence. - vérifie la conformité des documents. - vérifié la domiciliation préalable à l'ouverture CDI. - imprime le dossier d'ouverture crédit documentaire. 	<ul style="list-style-type: none"> -Annexe01 GO Carthago Trade. -copie de la demande du client, revêtue des signatures Requisites au niveau de l'agence - copie de la facture proforma / contrat ou bon de commande ferme revêtue du cachet de domiciliation.

Tous les dossiers sont vérifiés conformément aux règles et usances uniformes des crédits documentaires et aux incoterms en vigueur.

Etape n°5 : saisie de l'ouverture CDI sur amplitude/ PLASNET:

Acteurs	Comment	Documents/ support
Gestionnaire BOCI	<ul style="list-style-type: none"> • Saisit les données sur amplitude ; • Reprend sur Carthago Trade la référence du CDI générée par amplitude. • Saisit la demande sur Plasnet MT 700. • Remet le dossier d'ouverture CDI au N+1 pour validation 	<ul style="list-style-type: none"> Bordereau amplitude Copie Plaisent Applique la check liste

Chapitre III Etude de cas de la Banque NATIXIS Algérie Agence code 00061

Etape n° 6 : validation du dossier sur message Swift MT 700 sur PLASNET:

Acteur	Comment	Documents/ support
Gestionnaire signataire	<ul style="list-style-type: none"> • S'assure de la conformité par rapport au dossier physique, • S'assure de la conformité et de l'exhaustivité des contrôles conformément à la procédure • Vérifie la cohérence d'une demande d'ouverture d'un crédit documentaire avec le document commercial ou crédoc concerné (notamment la réf). • Valide l'opération sur amplitude ; • Rappelle le message Swift MT 700 sur Plasnet en cas d'omission de certains champs ou erreur de saisie, si les corrections peuvent être opérées au niveau BOCI. Dans le cas contraire, valider le message SWIFT MT 700 si les corrections peuvent être opérées au niveau BOCI. Dans le cas contraire, valider le message Swift MT 700 si le contenu et conforme. 	Au regard des RUU et réglementation local

Après validation le message Swift reste en attente de transfert vers le système sésame. Une fois transféré, un acquittement (AKT) est reçu automatiquement par SESAME, qui peut être au statut « AKT » si message conforme ou « NAK » si message non conforme.

Etape n°7 : validation de dossier sur message SWIFT MT 700 sur amplitude :

Acteur	Comment	Documents/ support
Gestionnaire Signataire Chef de pôle	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle de l'ouverture d'un crédit documentaire import en matière de lutte anti-blanchiment • Contrôle de l'ouverture du crédit documentaire import en matière de respect des embargos • Rappelle de dossier CDI ; • Visualise le détail du dossier sur l'écran ; • s'assure de la conformité du traitement de l'opération CDI par rapport au dossier physique ; • Valide le dossier sur amplitude ; • Annule le bordereau réservation de fond. 	sur amplitude GO amplitude

I.4. réalisations du crédit documentaire

La présente procédure définit les règles de gestion et les modalités de traitement des demandes de réalisation de crédit documentaire import. Elle s'applique aux opérations de crédit documentaire import de bien et de service au niveau du réseau d'agences.

I.4.1 Objet et champs d'application

La présente procédure définit les règles de gestion et les modalités de traitement de la réalisation du crédit documentaire import au sein de la banque, de la réception des documents jusqu'au règlement du crédit documentaire. Elle s'applique à l'ensemble des structures de la banque impliquées dans le processus de réalisation des opérations de crédit documentaire.

I.4.2 Responsabilités des intervenants

I.4.2.1 niveau agence :

- le chargé de clientèle
- le COTI
- le gestionnaire signataire/ RDO
- le directeur d'agence.

L'ensemble de personnel des structures habilitées (agence) à traiter la réalisation du crédit documentaire import doit veiller à l'application stricte de cette présente procédure.

Les directeurs régionaux, les directeurs d'agence, sont responsables de son application.

I.4.2.2 niveau siège BOCI :

- le gestionnaire du BOCI pôle réalisation
- le gestionnaire signataire pôle réalisation
- le chef de pôle réalisation
- le directeur du BOCI

Sont responsables de l'application de la présente procédure.

Le directeur des opérations est garant de la bonne application de cette procédure.

I.4.3. Descriptif de la réalisation d'un crédit documentaire

I.4.3.1 Schéma descriptif (logigramme)

L'exportateur est notifié de l'ouverture de Credoc à sa faveur. Il a procédé alors à l'expédition de la marchandise. Lorsque la marchandise est parvenue au port d'arrivée, le client à

récupérer le pli cartable qui lui été délivré par le capitaine de bord et il s'est présenté à la banque pour que cette dernière endosse le connaissement à son nom afin qu'il puisse dédouaner la marchandise. (Voir annexe 3)

II. Le déroulement de la remise documentaire au sein de la banque NATIXIS :

La réalisation d'une opération d'importation par une remise documentaire nécessite le passage par plusieurs étapes :

II.1. traitement de la remise documentaire :

La présente procédure définit les règles de gestion et les modalités de traitement des remises documentaires. Elle s'applique aux opérations d'importation réalisées au moyen de la remise documentaire au niveau du réseau d'agences. Dans un souci de sécuriser davantage les opérations de commerce international, cette nouvelle version de la procédure a pour objet l'introduction du nouveau Workflow utilisé dans le traitement des opérations de commerce extérieure.¹⁰²

II.2. Objet et Champ d'application

La présente procédure définit les modalités de traitement de la remise documentaire Import aussi bien en agences (réseau), qu'au niveau du BACK OFFICE COMMERCE INTERNATIONAL (BOCI) et au niveau de la Trésorerie.

Intervenants

Les intervenants dans le processus de traitement sont :

- ✓ En agence : Commercial (Gestionnaire du compte), COTI, gestionnaire signataire, RDO,

Directeur d'Agence ;

- ✓ Au BOCI : Gestionnaire Back Office, Gestionnaire signataire BO, responsable de pôle et le

directeur du BOCI;

- ✓ Au département Trésorerie : Chargé d'études, Chef de département Trésorerie.

¹⁰² Document interne de la banque NATIXIS

II.3. Responsabilités

- ✓ L'ensemble du personnel des structures habilitées (Agence, BOCI et Trésorerie) à traiter les remises documentaires doit veiller à l'application stricte de la présente procédure.
- ✓ Les Directeurs d'agences, le Directeur du BOCI sont responsables de son application.
- ✓ Les Directeurs d'Exploitation et Production des Opérations sont garants de la bonne application de cette procédure.

Chapitre III Etude de cas de la Banque NATIXIS Algérie Agence code 00061

A. Réception et Vérification des documents :

Traitement au niveau de l'agence			
La banque remettent adresse la remise documentaire à l'agence concernée sous bordereau d'instruction			
Réception de la remise documentaire	CAOC	<ul style="list-style-type: none"> Enregistre le pli sur le registre du courrier express. Remet le pli fermé au Service Comex de l'agence <p>Si le pli est reçu par le BOCI, il est transmis à l'agence, enregistré par le CAOC, et transmis au service Comex.</p>	-Registre de courrier arrivé
Vérification des documents de la remise	COTI	<p>S'assure que :</p> <ul style="list-style-type: none"> les documents sont parvenus par canal bancaire. Vérifie l'exhaustivité des documents et leur cohérence par rapport à ceux énoncés sur l'ordre d'encaissement Vérifie l'existence des documents originaux suivants : - document de transport, de prix et autres documents obligatoires et exigés par la réglementation algérienne ; les diligences liées au pré domiciliation ont bien été réalisées si requises à ce stade. Opération conforme à la réglementation en vigueur du point de vu nature de la marchandise et la qualité de l'importateur. 	-Les documents de la remise documentaire reçue -Carthago Trade
	Gestionnaire du compte	<ul style="list-style-type: none"> Cas spécifique : Les importations des produits destinés à la revente en l'état soumises à la note BA 05/17 peuvent être traitées conformément à la procédure n° 281 « financement des opérations de commerce extérieur ». 	Pro opé n° 281 Financement des opérations de Comex (411 - 412)
	COTI	<ul style="list-style-type: none"> Pour les importations dispensées du délai réglementaire de 30 jours avant embarquement, saisie la réservation de fond à hauteur de 120%, de la valeur de la marchandise. 	
	COTI	<ul style="list-style-type: none"> Scanne les documents d'expéditions en plus du coupon DHL et crée le dossier dans Carthago Trade 	-Carthago Trade

Chapitre III Etude de cas de la Banque NATIXIS Algérie Agence code 00061

✓ Traitement au niveau BOCI

Quoi	Qui	Comment	Support
Réception de la remise documentaire via Carthago Trade	Gestionnaire BOCI	<p>Vérifie que :</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ les documents sont accompagnés d'un ordre d'encaissement indiquant que l'encaissement est assujéti aux RUE 522 en vigueur et parvenus par canal bancaire ; ✓ les instructions de la banque remettante sont complètes et précises et non contradictoires par rapport aux documents ; ✓ le document de transport fait apparaître que le lieu de destination finale et exclusive (port ou aéroport) est situé en territoire douanier algérien et que le BL comporte la mention de mise à bord. En cas d'absence de cette mention il convient d'aviser l'agence pour réclamer l'avis d'arrivé de la marchandise au client. ✓ la facture comporte l'un des incoterms autorisé. Toute opération conclue sous un incoterm incluant l'assurance (CIF, CIP) doit être rejetée. Pour les incoterms d'arrivés (DAT, DAP, DDP) il y'a lieu de réclamer l'avis d'aliment d'assurance. 	Documet de la remise Fircosoft
Contrôle de l'ordre d'encaissement		<ul style="list-style-type: none"> - Vérifie que l'ordre d'encaissement contient : - des détails sur la banque de laquelle l'encaissement a été reçu incluant sa dénomination complète, adresse postale et Swift, Tél /Fax -des détails sur le donneur d'ordre (fournisseur) incluant les raisons sociales et adresses postale Tél & Fax et le cas échéant Téléx. - des détails sur le tiré (importateur) incluant les raison sociale et adresse postale Tél & Fax et le cas échéant Téléx. - le montant à encaisser et la monnaie ; - la liste et nombre d'exemplaires des documents joints ; - les instructions de paiement (doivent être claires et précises) ; - les conditions de remise des documents : <ul style="list-style-type: none"> a- contre paiement et/ou acceptation ; b- tous autres termes et conditions ; - le mode de paiement et la forme de l'avis de paiement ; - les instructions en cas de non-paiement, non acceptation et/ou non-respect d'autres instructions. 	

Chapitre III Etude de cas de la Banque NATIXIS Algérie Agence code 00061

B. Acceptation de la remise documentaire :

✓ Traitement au niveau de l'agence :

Une fois les formalités de pré-domiciliation accomplies via l'outil Carthago Trade, le client se présente à l'agence afin d'effectuer la domiciliation physique de son opération, et retirer des documents y afférant.

En cas d'une remise documentaire à vue, le client :

- est tenu d'avoir le montant de la contre-valeur de la remise dans le compte ou la disponibilité d'une ligne de découvert mobilisable.
- signe un ordre de transfert

Dans le cas d'une remise documentaire à terme/ différé de paiement/contre acceptation : le client signe la traite reçue avec les documents (effet accepté).

C. Règlement de la remise documentaire

✓ traitement au niveau BOCI :

Pour pouvoir effectuer le règlement d'une remise documentaire, les documents suivants sont nécessaires

1. Une facture dûment domiciliée
2. Un ordre de transfert dûment rempli et signé par le client
3. Une copie de la réservation de fonds si remise à vue
4. Lorsqu'il s'agit d'une remise contre acceptation une réservation de fonds reste nécessaire au moment du règlement ainsi qu'un exemplaire du D10 banque.

- Le gestionnaire BOCI Edite les documents reçus via l'outil Carthago Trade et Contrôle le dossier, Vérifie que la date de domiciliation apposée sur la facture est postérieure à la date de réception du DHL. ET Saisit le dossier de règlement dans le SI amplitude Plasnet pour mise en bourse.
- Le gestionnaire signataire/Chef de pôle s'assure que la saisie du message SWIFT de paiement a été effectuée conformément aux instructions reçues par le correspondant bancaire. La transmission des copies Swift acquittées aux agences est effectuée en automatique (les Swift sont classés dans le dossier au niveau agence et BOCI et une notification adressé à cet effet au client via Carthago Trade)

D. Suivi des Remises Documentaires en suspens impayées ou non acceptées :

Niveaux BOCI	Niveaux agence
Prise en charge de toute demande d'avis de sort (Swift) émanant des correspondants étrangers sur la base de ces derniers, le BOCI transmet aux agences concernées les demandes d'avis de sort relatifs aux remises documentaire enregistrées dues et non encore réglées afin de recueillir les instructions des clients et permettre au BOCI d'assurer des réponses aux correspondants.	Avise le client, si le client ne s'est pas manifesté à l'approche de la tombée d'échéance du paiement. Le gestionnaire de compte relance le client par tout moyen rapide (email, tél, fax), l'invitant à régler. Si le client ne se manifeste pas, dans ce cas l'agence doit immédiatement retourner les documents au correspondant, en informer le BOCI pour annulation sur SI amplitude et assurer une réponse au correspondant.

III-Rapatriement des recettes d'exportation

La présente procédure définit les règles de gestion et les modalités de traitements des virements reçus de l'étranger, elle s'applique tant au niveau Back Office qu'en agences. Cette nouvelle version est élaborée suite à la centralisation des opérations commerce international

103

III.1. Objet et champ d'application

Cette procédure a pour objet de décrire les étapes de traitement des rapatriements reçus de l'étranger en règlement des exportations de biens ou de services ou de virements reçus. Elle s'applique à toutes les structures concernées par le commerce extérieur.

III.2. Intervenants

L'ensemble du réseau, le BOCI, le MOT et le MOCI R sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'application de cette procédure.

III.3. Description des étapes de mise en place de la procédure

- ✓ **traitement aux niveaux BOCI d'un virement reçus**
 - **Réception des messages SWIFT :**

Chapitre III Etude de cas de la Banque NATIXIS Algérie Agence code 00061

Dès réception du message Swift MT 103 ou Swift authentifié, il procède comme suit : Vérifie le message MT 103/Message authentifié : Banque, Agence et Compte concerné, la nature de l'opération et toutes autres informations reprise dans le Swift.

- Identifie le bénéficiaire des fonds reçus et Contrôle du nom et de l'adresse de la banque étrangère intervenant dans l'opération, la saisie doit être correcte dans le SI amplitude et que les informations reprises soient identiques à ceux du message Swift.
- Contrôle que le pays de la banque correspondante ne figure pas sur la liste des pays sous embargo. Vérifie la réception des fonds sur le compte du correspondant par le contrôle du MT950.

✓ **Traitement au niveau clients :**

Quoi	Qui	Comment	Support
Réception de notification/ demande de domiciliation	Client	-Dés validation par le BOCI une notification est reçue par le client l'invitant à justifier le rapatriement reçus. -Le client, à ce stade, précise si l'opération est domicilia blé ou non A- Opération domicilia blé : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Renseigne la demande de Domiciliation ▪ Rattache les documents nécessaires. B- Opération non domicilia blé, le client : <ul style="list-style-type: none"> ▪ indique le motif/objet du Rapatriement ▪ rattache les documents nécessaires 	Portail Web

Chapitre III Etude de cas de la Banque NATIXIS Algérie Agence code 00061

✓ traitement au niveau MOCI Trade/MOCI réglementaire :

Quoi	Qui	Comment	Support
Contrôle de la demande de domiciliation	Gestionnaire MOT/MOCIR	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Selon l'objet de la demande effectuée, bien ou service le rapatriement est orienté vers le MO Trade ou le MOCI réglementaire. ▪ Examine : Le SWIFT reçu Les justificatifs transmis par le client 	Carthago Trade
	Valider Mot /MOCIR	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Valide le dossier si conforme, ou émet des réserves, dans ce cas, le client est invité à lever l'irrégularité des validations ▪ Si l'opération est domiciliée le client est prié d'effectuer la domiciliation auprès de son agence. ▪ Si l'opération n'est pas soumise à domiciliation, le dossier est orienté directement vers le BOCI pour règlement 	Carthago Trade

✓ Traitement au niveau de l'agence :

En cas d'accord du MOCI Réglementaire ou MO Trade, le dossier est visible au niveau du tableau de bord Carthago Trade du COTI agence pour les dossiers de domiciliation et reste en attente de la présentation par le client des documents originaux pour effectuer la domiciliation.

Section 3. Analyse de résultat de guide d'entretien

Dans le cadre de la réalisation de notre mémoire s'était nécessaire de découvrir le terrain par le biais d'un stage afin que nous confronterions la réalité de notre sujet sur terrain, ainsi que les points de vue des personnes qui sont influencés par le sujet, qui est intitulé : le financement bancaire des opérations de commerce international. Nous avons fait référence à ce guide d'entretien pour la collecte de plus possible des données utiles. Et de pouvoir concrétiser notre acquis et savoirs théoriques développés dans nos deux premiers chapitres sur terrain.

3.1. Définition.

Le guide d'entretien est l'outil qui sert de support dans un entretien, est un document qui liste les thèmes ou les questions à aborder et qui permet parfois de saisir les réponses au fur et à mesure de l'entretien.

3.2. La structure et le déroulement du guide d'entretien.

Le guide d'entretien que nous avons mis en place a été destiné au responsable de service commercial, que nous jugeons le plus approprié et le mieux placé au sein de la banque pour répondre et nous communiquer les informations dont nous avons besoin. Pour réaliser au mieux notre étude et de répondre à nos hypothèses suggérées lors de notre recherche. Notre entretien s'est déroulé dans de très bonnes conditions et le bien écouté de notre auditeur. Les séances ont été réparties sous formes de plusieurs rendez-vous en moyenne d'une heure par rendez-vous, durant lesquels nous avons eu des réponses à toutes nos suggestions.

L'objet de notre entretien est d'accumuler le plus d'informations concernant le financement bancaire des opérations de commerce international adopté par la banque Natixis. Et d'avoir plus d'éclaircissement sur notre problématique imposée et analyser les données et informations recueillies. Notre entretien est structuré d'une introduction qui présente le thème

Chapitre III Etude de cas de la Banque NATIXIS Algérie Agence code 00061

de notre recherche pour avoir une idée général et d'une onze de questions répartir comme suit :

Question 01. Quelle est l'activité principale de votre agence bancaire ?

L'objet de cette question est de connaître les différents services que la banque Natixis offrant

Question 02. Votre agence effectue-t-elle des transactions à l'international ?

L'objet de cette question est de connaître la procédure utilisée dans leur opération

Si oui, quel type de crédit utilisez-vous ?

L'objet est de connaître le moyen le plus utilisé et le plus sécurisé

Quelles sont les raisons pour lesquelles utilisez-vous ce type de crédit ?

L'objet de cette question est de connaître le degré de confiance qu'il apporte à ce type de crédit

Question 03. Votre clientèle a-t-elle déjà rencontré des problèmes lors des transactions à l'international ?

L'objet de cette question est de savoir les problèmes qu'elle rencontre lors des transactions à l'international.

Question 04. Votre clientèle est-elle satisfaite des transactions que vous faites à l'international ?

L'objet de cette question est de savoir si les clients sont satisfaits des transactions qu'elle offre à l'international

Question 05. Quel mode de paiement préférez-vous pour une transaction à l'internationale ?

L'objet de cette question est de connaître quelle mode de paiement qu'elle préfère lors de transaction à l'international.

Question 06. En général, quel type de paiement à l'international que votre clientèle préfère-t-elle ?

L'objet de cette question est de savoir le type de paiement le plus préférable pour les clients et pourquoi préfèrent cette technique de paiement.

Question 07. Vous clients sont-ils satisfaits des services proposés par votre agence ?

L'objet de cette question est de savoir si les clients sont satisfaits des services proposés par la banque Natixis

Chapitre III Etude de cas de la Banque NATIXIS Algérie Agence code 00061

Question 08. Quels sont les moyens de paiement inspirant le plus de confiance, et y va-t-il de nouvelles technologies introduites dans votre banque?

L'objet de cette question est de connaître les moyens de paiement qui offre plus de confiance

Question 09. Comment estimez-vous le degré de satisfaction de la qualité de vos services ?

L'objet de cette question est de savoir le degré de satisfaction de la qualité des services de la banque Natixis

Question 10. Avez-vous une stratégie pour améliorer la qualité du service offert pour la clientèle à l'international?

L'objet de cette question est de savoir si la banque Natixis elle a des nouvelles stratégies pour améliorer la qualité de leurs services à l'international.

Question 11. Quelles sont les principales contraintes que vous rencontrez lors de montage d'un dossier de financement d'une opération du commerce extérieur ?

L'objet de cette question est de connaître les problèmes qu'elle rencontre la banque Natixis lors de montage de dossier de financement d'une opération de commerce extérieur.

3.3. Synthèse du guide d'entretien

Selon les réponses du responsable de la banque Natixis Bejaia, nous constatons que l'activité principale de Natixis Algérie est celle d'une banque multi marché offrant des services bancaires en local et à l'international, cette agence effectue toutes les opérations d'import et export relevant du commerce international.

La majorité des clients de la banque Natixis ne rencontre pas des problèmes lors des transactions à l'international sauf les délais de traitement sinon les opérations se passent facilement, et les clients sont très satisfaisants des transactions qu'elle offre cette banque.

Le mode de paiement qu'elle préfère cette banque lors de ces transaction à l'international c'est la remise documentaire parce qu'elle a un niveau de sécurité suffisant pour les deux parties, en générale les clients de cette banque préfèrent le transfert libre en premier mais la remise documentaire est la plus utilisé parce que il s'agit d'un problème de

Chapitre III Etude de cas de la Banque NATIXIS Algérie Agence code 00061

cout et de rapidité et les clients sont largement satisfaisant des services proposés par cette agence.

La banque Natixis est inspiré que le moyen de paiement le plus de confiance c'est la remise documentaire, elle estime le degré de satisfaction de leur qualité de service plus que ceux des banque de la place, elle a opté pour le Global Trade GTB comme une stratégie pour améliorer la qualité du service offert pour la clientèle à l'international.

Conclusion

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

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

Finalement le choix des techniques de paiement se fait selon des critères conclus entre l'importateur et l'explorateur selon leurs exigences afin de réaliser leur objectif

Conclusion générale

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

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

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

Dans l'illustration de notre cas pratique au niveau de la banque NATIXIS nous avons constaté que la remis documentaire occupe une place très importante dans

Conclusion générale

lefinancement du commerce extérieur car il offre d'une part, l'assurance à l'exportateur que le montant de la marchandise commandée sera réglé dans les délais et avec la devise convenue dans le contrat de vente, il offre, d'une autre part, la garantie à l'importateur de recevoir la marchandise commandée avant paiement, dans les délais conclus, en tenant compte de la qualité précisée dans le contrat de vente. Toutefois, il existe certains risques au moment d'effectuer une transaction commerciale avec l'étranger, malgré l'utilisation du remis documentaire, qui sont liés impérativement à la déstabilisation politique et économique, les catastrophes naturelles ou la faillite des banques intermédiaires agréer qui restent très rares à se réaliser.

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

Bibliographie

Ouvrage :

- Marc Montoussé « science économiques et sociale » édition Bréal rue de Rome.
- Battiau Michel « le commerce international ellipse paris, 2002.
- GUENDOUZI Brahim « Relations Économiques Internationales » Ed El Maarifa, Alger, 2008
- Michel Rainelli « le commerce international » édition, Paris, la Découverte, 1988/2003.
- ALAIN B, op. cit, p.320.
- M. Basle ,B.ChanenceGLLeobal, F.Benhamou , Geldon , et A.Lipietez « Histoire des pensées économique international,Edition , Dolloz , 1993, p62 ».
- GUILLOCHON Bernard, KAWECKI Annie.Op. cit., p. 40.
- RAINELLI M., « Le commerce international », Editions La Découverte, Paris, 1997.
- Marc Montoussé « science économiques et sociale » édition Bréal rue de Rome.
- SANDRETTO R., « Les analyses du commerce international ». Cahiers français n° 315. 2003.
- SANDRETTO R., Op.cit., p. 37.
- KLEIN J et MARIO B, « Gestion et stratégie financière internationales », Edition Dunod, 1985.
- KLEIN J et MARIO B,Op.cit.,
- LEGRAND.G et MARTINI.H, « Management des opérations du commerce international », 6ème édition,Edition Dunod, Paris, 2003.
- NAJI (J) ; « le commerce international : théories, techniques et applications », édition RENOUVEAU PEDAGOGIQUE INC, 2005.
- GARSUAULT(P), PRIAMI(S), « La Banque : Fonctionnement et Stratégies», édition ECONOMICA, Paris, 2002.
- GHIDLAINÉ Legrand, HUBERT Martini, « petit export », Edition Dunod, Paris, 2009.
- LEGRAND.G et MARTINI.H, « Commerce international », Edition Dunod, Paris, 2008.
- OULOUNIS (S), «gestion financière internationale », OPU, Algérie, 2005.
- JURA, « Techniques financières internationales », Edition Dunod, Paris, 2001.
- LEGRAND.G et MARTINI.G, Op.cit., P15.
- Guide général du commerce international, Edition MLP, Alger, 1998.

Bibliographie

- LEGRAND.G et MARTINI.H, Op.cit., Page 15.
- Joël Bessis « Gestion des risques et gestion d'actif-passif des banques », Edition Dalloz, 1995.
- Doubi BI Tra et Marcel J. jabert, « Banque, finance & bourse », Edition Harmattan, 2011
- AMMOUR, B. (1996). Le système bancaire algérien: textes et réalité, éditions Dahl ab.
- PASCALLON, P. (1970). Le système monétaire et bancaire algérien. *Revue banque*, (289).
- AMMOUR .B, op.cit., p 24.
- ADJ-NACER.A.R, « les cahiers de la réforme », Vol. N° 4, éditions ENAG, 1990
- BENMALEK, R, Op, Cit.
- ZOURDANI, S, Op. Cit ; P 12.
- TAHRAOUI.M, op.cit. p 22
- CNES, Problématique de la réforme du système bancaire, éléments pour un débat social, Alger 2000.
- REKIBA.S « le système bancaire algérien : état des lieux, degré de libéralisation et problèmes d'inadaptation avec les règles de l'AGXS », Oran, 2015, p : 128.
- REKIBA.S .Op, cit. p. 130
- Sadeg, A. (2005). Système bancaire algérien: la réglementation relative aux banques et établissements financiers. Éditeur non identifié.
- V.MEYER, C. ROLIN, « technique de commerce international »Editions Nathan, 1997, p.90.
- J.PAVEAU, « EXPORTER », 24e édition, juillet 2013, p.342
- NAJI. J, « Commerce International », édition : renouveau Pédagogique INC- 2005, page : 360 361
- ANNICK BUSSEAU, « stratégie et technique du commerce international »,Edition Masson 1994, p.200.
- Béguin, J. M., & Bernard, A. (2011). L'essentiel des techniques bancaires. Editions Eyrolles.

Bibliographie

- LEGRAND, GHILAINE, HUBERT MARTINI, Management du commerce international, Ed Aubin, 1993, p 393
- Legarde, G et Hubert. M « Management des opérations de commerce international », Dunod, Paris, 1997, p. 364.
- PEYRARD. J « gestion financière internationale », 5^{ème} édition, PARIS 1999, p.95
- BENHALIMA. A, « pratique des technique bancaires », éditions, DAHLAB, 1997, P.107
- GHISLANE.L. et HURBERT. M, « management des opérations du commerce international, 6^{ème} édition, DUNOD, Paris, 2005, page 149-150
- DOUKH, A et IMMOUNE, N « le rôle des banques dans le financement des contrats internationaux » 2011-2012.
- Bachy, B., & Sion, M. (2015). *Analyse financière des comptes consolidés-3e éd.: Normes IFRS*. Dunod.
- Jean-Pierre LAHILE, bien gérer vos relations avec vos banquiers, les éditions d'organisation, Paris, 2002, page 399
- ANNOUN Kahina, op.cit, 2011-2012, p.67.
- GHISLAINE. L et HURBERT. M, « Management des opérations du commerce international", 6^{ème} édition, éd : DUNOD, Paris, 2005, Page 175.
- Laksaci, M. (1989). Monnaie et intermédiation financière en Algérie. *Les Cahiers du CREAD*, (17), 133-146.
- Caudamine, G., Montier, J., & Douroux, L. (1998). *Banque et marchés financiers* (p. 1). Paris: Economica.
- RUU : Règles et usances uniformes qui représentent un ensemble de textes proposé par CCI et relatifs à labonne utilisation des techniques bancaires du commerce internationales. Pour donner à cet instrument tout sonefficacité, des règles de standardisation s'imposent depuis 1er juillet 2007 et sont en vigueur
- Hassid, O. (2008). *La gestion des risques* 2^{ème} édition Dunod.
- HRIFA, A., & BAMOUSSE, Z. (2018). Les stratégies de couverture contre le risque de change. *Revue du contrôle, de la comptabilité et de l'audit*.
- Hubert. Martini, « technique de commerce international », Dunod, 2007, Paris.

Bibliographie

- HRIFA, A., & BAMOUSSE, Z. Op, Cit.
- Mishkin, F. S. (2010). Monnaie, banque et marchés financiers. Pearson Education France.
- Fontaine, P., & Gresse, C. (2003). Gestion des risques internationaux. Dalloz.
- Fontaine, P., & Gresse, C. Op.cit. p 452-456.

Mémoire :

- OUBELAID.K. OUAZENE.S. « L'intervention bancaire dans les échanges économiques internationaux » mémoire de master ; université de Bejaia, 2015.
- Jacquet (jean- Michel) et delebecque (Philippe) « Droit du commerce international » Edition : Dollaz, collection ! CoursDolloz, paris 2000.
- Bordjihane. Gj et Haddad.H « le commerce extérieure et le développement durable en Algérie » université de Bejaia master en science commerciale 2019-2020.
- Tall.M et SimaoIria.F « l'ipacte de la crise sanitaire sur le commerce international »université Bejaia ; master en science commercial 2020/2021.
- BOUCHTA.S, « Le commerce international », Ecole supérieur des banques, Alger, 2003.
- Ouaked, L., &Ouazar, S. (2017). *Essai d'analyse des déterminants de l'efficience bancaire: Cas des banques Algériennes* (Doctoral dissertation, Université Mouloud Mammeri).
- TAHRAOUI.M, « Pratiques bancaires de banques étrangères envers les PME Algériennes », mémoire de magister, Université d'Oran, 2007, p 19.
- BENMALEK, R. (1999). La réforme du secteur bancaire en Algérie. Mémoire de maîtrise en sciences économiques, option: Économie internationale, Monnaie et Finance, université des sciences sociales de TOULOUSE I, France.
- ZOURDANI, S. (2012). Le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie: Cas de la BNA (Doctoral dissertation, Université de Tizi Ouzou-Mouloud Mammeri).
- Benissad, M. E. (1994). *Algérie: restructurations et réformes économiques, 1979-1993*. Office des publications universitaires.
- Madouche, Y. (2012). *La problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie* (Doctoral dissertation, Université Mouloud Mammeri).

Bibliographie

- Fadai. BOUALI, « le rôle des banques dans les échanges économiques internationaux » mémoire de magister en droit bancaire et financier, université d'Oran, 2011-2012
- Cherighi, CH, « le financement du commerce extérieur par les banques Algériennes » université d'Oran. 2013-2014.
- PRIPOAIE, R. (2006). Le risque de taux d'intérêt. Acta Universitatis Danubius, 2(1), p 149.
- Ayoub Gargouri, 2014 « Évaluation des swaps de taux d'intérêt (IRS) en présence du risque de contrepartie » Université Laval, QUÉBEC, 2014.

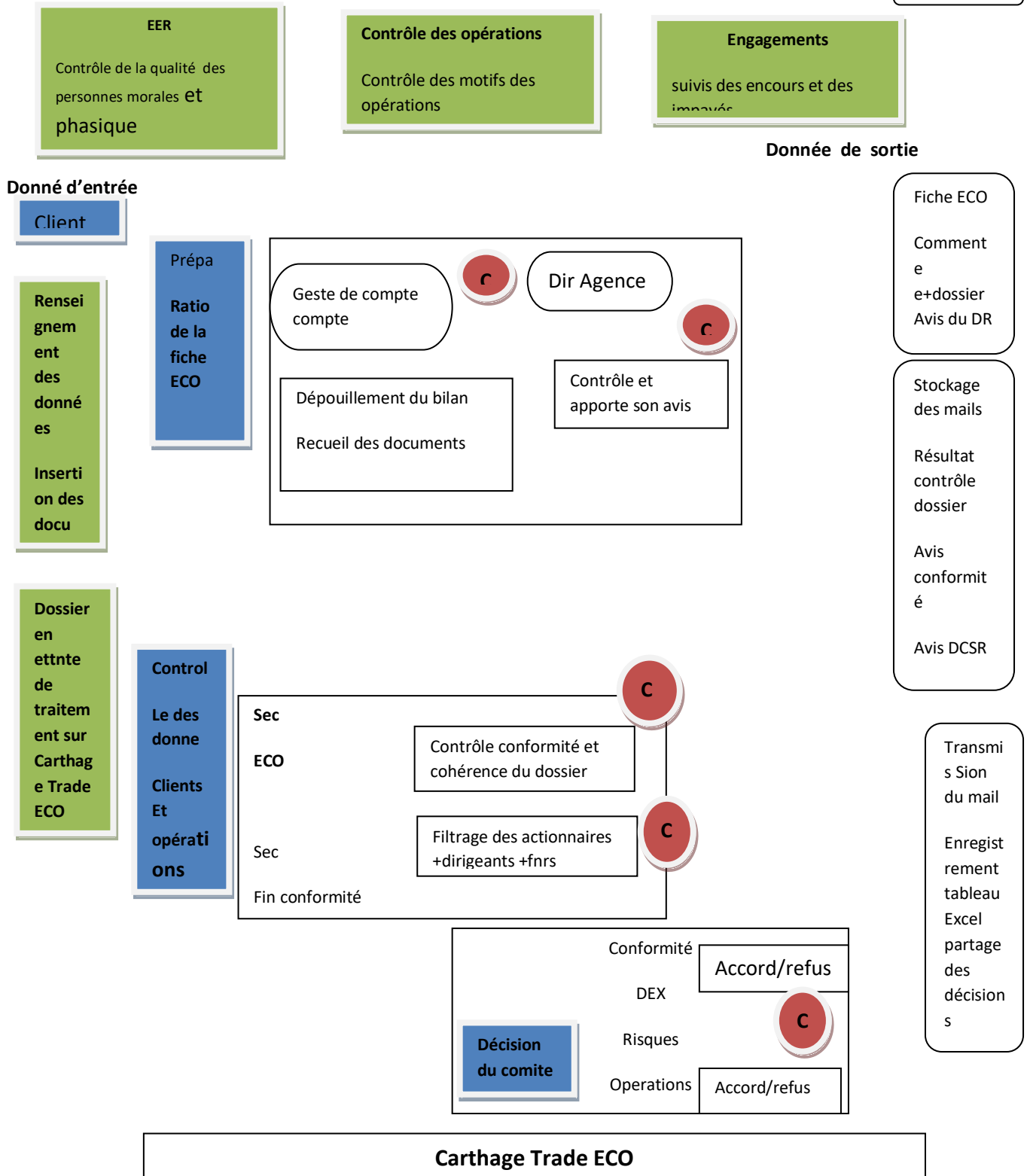
Site Web :

- <http://www.larevanchedesses.fr/ficheevolutiondesechangeinternationaux.doc>
- www.bank-of-algeria.dz
- www.lafinancepourtous.com consulté le 11/10/2020 à 20 :00
- <https://agicap.com/article/mobilisation-de-creance-nees-sur-l-etranger-mcne>
- <https://www.affacturage.fr/definition/mcne-mobilisation-creance-nees-etranger>
- <https://www.glossaire-international.com/tous-les-termes/le-lecrundefine>
- <http://www.bank-of-algeria.dz>

Annexe 01

Déroulement du sous processus éligibilité des clients aux opes Comex détail du traitement

R.1.2.1

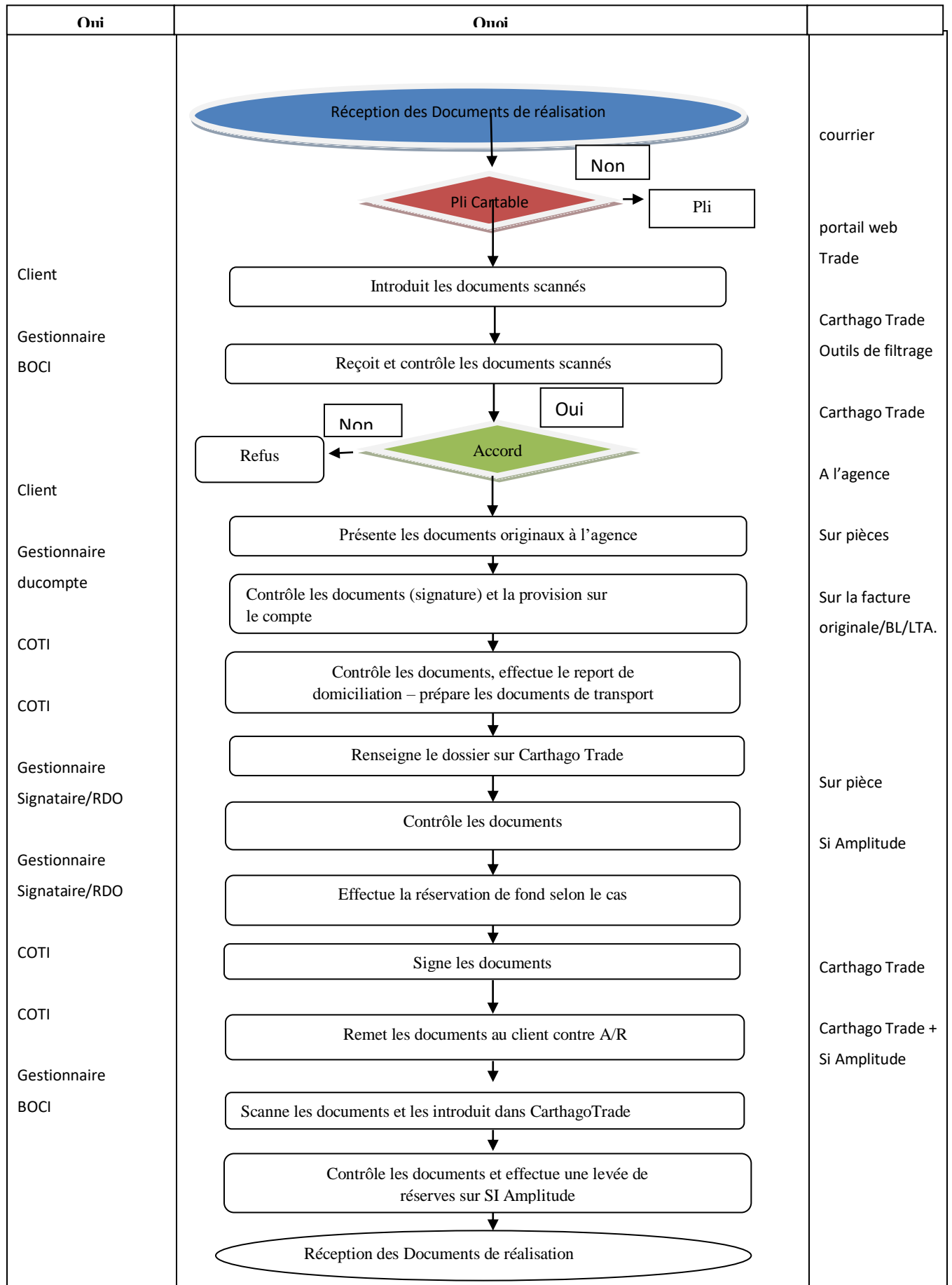


Carthage Trade ECO

Source : document interne propriété de Natixis Algérie

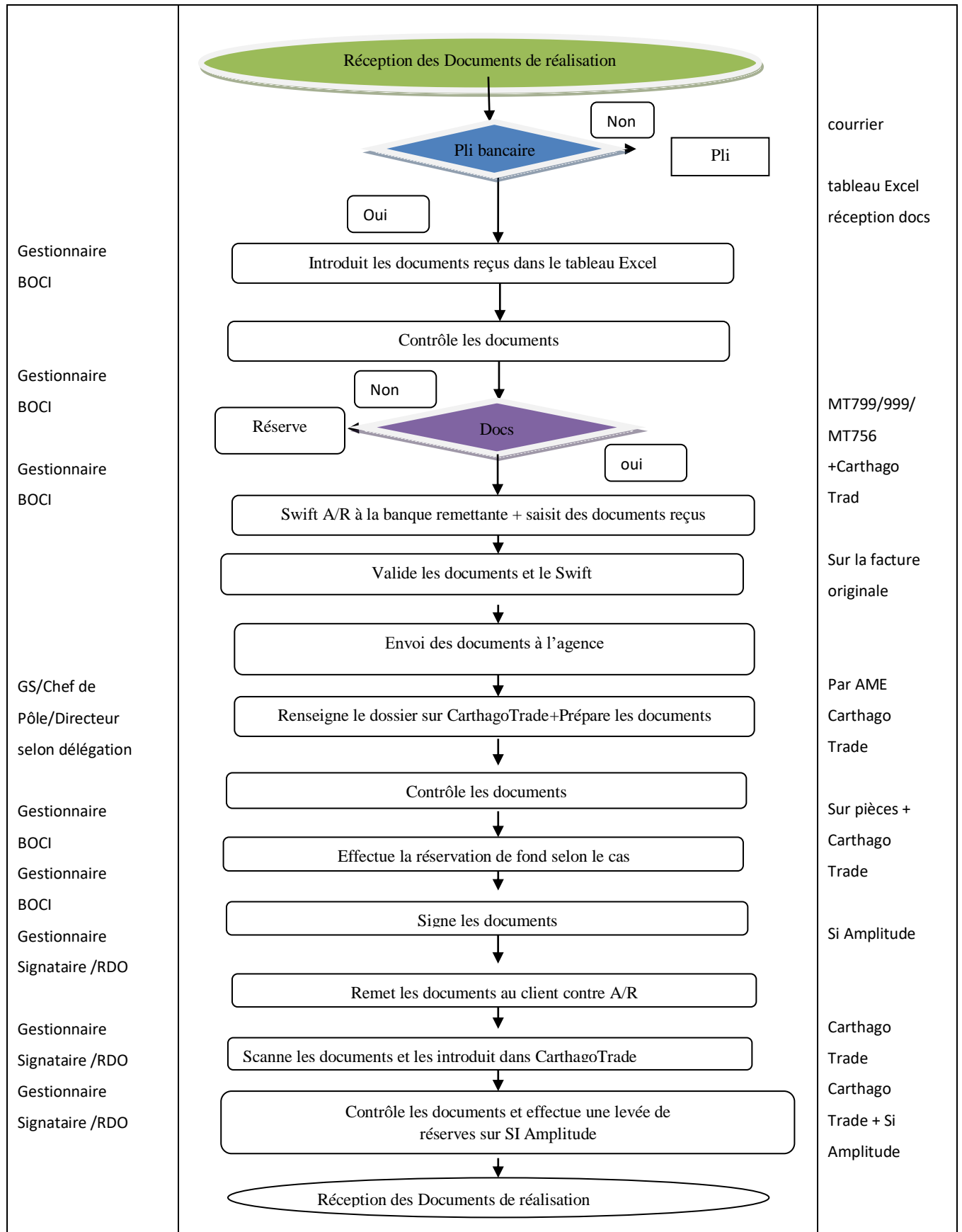
Annexes

Annexe : 03



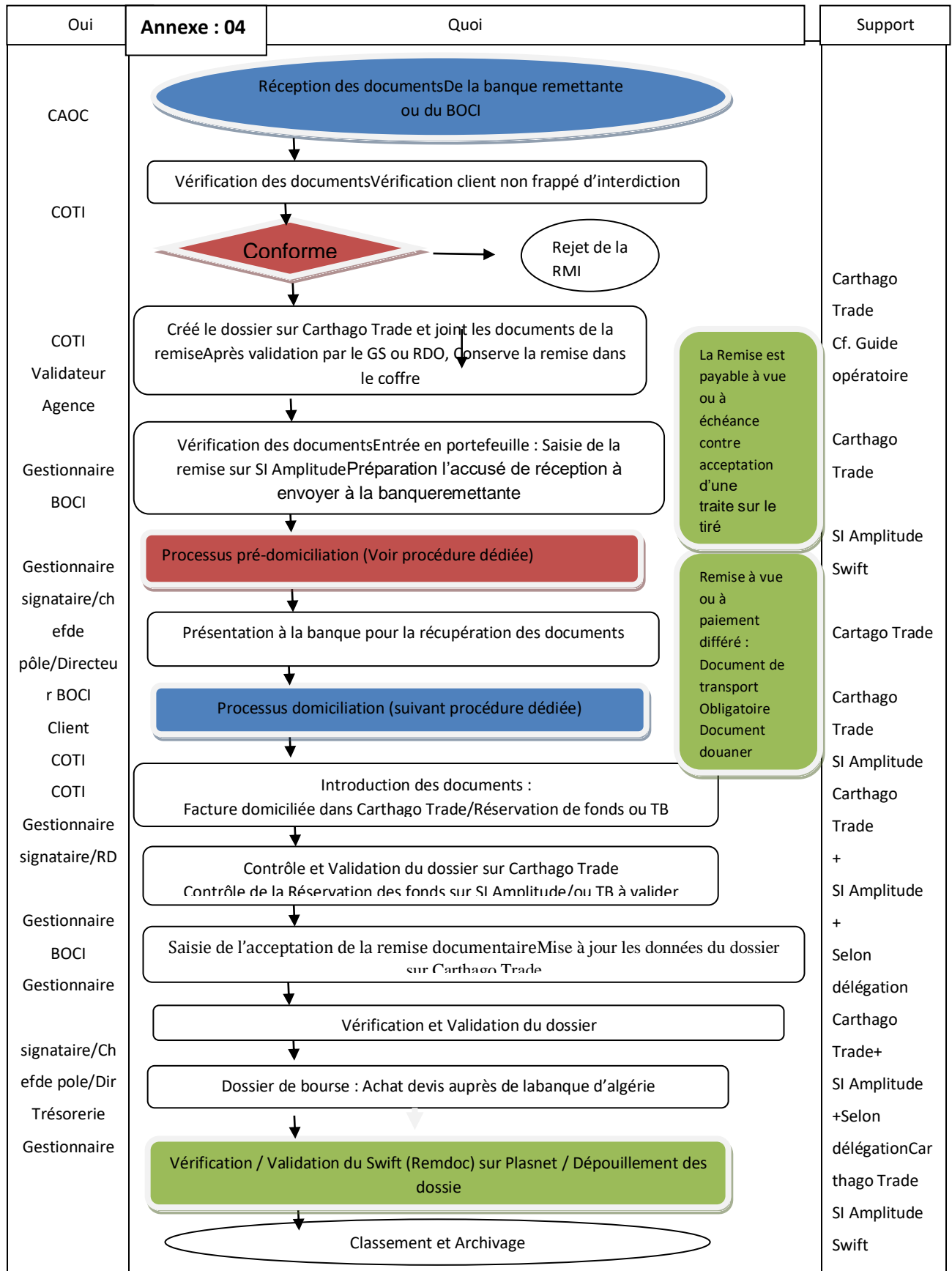
Annexes

Annexe : 03



Source : documents interne de la banque NATIXIS

Annexes



Source : Document à usage interne propriété de Natixis Algérie

Annexes

NATIXIS
Société à responsabilité limitée
de Fonds Bancaires

Domiciliation n° _____

Agenc. n° _____

طلب توظيف
DEMANDE DE DOMICILIATION
Importation Exportation

Importateur/Exportateur

Nom/Prénom social _____

Préoncapital social _____

N° de compte _____

Adresse/siège social _____

Régistre de commerce n° _____

Numéro d'identifiant fiscal _____

Conformément à la réglementation en vigueur, nous vous prions de bien vouloir procéder à l'ouverture d'un dossier de domiciliation pour
L'importation ou l'exportation
de marchandises ou de services

Ci-après :

Designation :			
Montant :		Incoterms :	Devise :
Tarif douanier :			
Nom du fournisseur :			
Adresse :			
Mode de règlement :			

Nous joignons à cet effet en un exemplaire original et en deux (02) copies du

Contrat commercial n° _____ Du _____

Et/ou
La Facture pro forma n° _____ Du _____

Par la même, nous déclarons sur l'honneur de respecter les conditions légales et réglementaires en vigueur.
Et attestons sous notre entière responsabilité que les informations reprises sur cette demande sont exactes notamment le tarif douanier qui correspond exactement à la marchandise liée à cette importation.
Par ailleurs, nous nous engageons à vous remettre les justificatifs nécessaires prévus par la réglementation du commerce extérieur et du contrôle des changes.

Nous vous autorisons à débiter notre compte courant susmentionné du montant de la commission et de la taxe relatives à ce dossier.

Nous vous dégageons de toute responsabilité pouvant en résulter.

Salutations distinguées

Cachet et signature

Annexes

INSTRUCTION N° 1000
CONTROLE DES EXPORTATIONS DONT LE PAIEMENT EST EXIGIBLE
DANS UN DELAI N'EXCEDANT PAS 180 JOURS

(Procédure CT)

FICHE DE CONTROLE

(Modèle CT.1)

I-PARTIE A REMPLIR LORS DE L'OUVERTURE DU DOSSIER DE DOMICILIATION

NOM ET ADRESSE
DE L'EXPORTATEUR

NOM ET ADRESSE
DE L'ACHETEUR ETRANGER

PAYS DE DESTINATION

SEMESTRE D'EXPORTATION

Semestre 20_____

TABLEAU DE TRAVAIL

Exportation de	Date limite de contrôle des dossiers	Date fixée pour l'envoi des comptes rendus
1 ^{er} Semestre	1 ^{er} Mars de l'année suivante	30 Avril de l'année suivante
2 ^{ème} Semestre	1 ^{er} Septembre de l'année suivante	31 Octobre de l'année suivante

NOM ET ADRESSE
DE LA BANQUE DOMICILIATAIRE

NATIXIS ALGERIE

DATE D'OUVERTURE DU DOSSIER

Numéro de référence

Annexes

ANNEXE 2

FICHE DE CONTRÔLE

MODÈLE F. 01

NATIXIS

PROCESSIONNAIRE

NUMÉRO D'IDENTIFICATION
PROCESSIONNAIRE DE LA PROCÉDURE DE DÉCLARATION

DATE

1 - Date d'ouverture du dossier

2 - Date de vérification de droit au statut de la commission de charge (non applicable)

3 - Date de l'arrêté de droit du dossier (non applicable)

4 - Date d'établissement du lien (non applicable)

5 - Date de décision de la banque (10 jours après l'établissement)

Dossier de domiciliation DE l'importation à délai normal

NOM ET ADRESSE DE L'IMPORTATEUR

PIECES JUSTIFICATIVES PRÉSENTÉES POUR L'OUVREMENT DU DOSSIER

CONTACT COMMERCIAL

DATE DE CONCLUSION	Adhérent ou non d'origine Nature du contrat	NATURE DU CONTRAT		NATURE DE LA MARCHANDISE
		Importation	Autre (DE)	

ACCÉDÉ D'IMPORTATION AC ATTESTATION D'IMPORTATION DE | **Numéro** : Tout les 3 jours (1000) (importation dérogatoire de l'UE) et le membre insulaire

DATE DE DELIVRANCE	NATURE	MONTANT AUTORISÉ		DATE DE RADIATION DU TITRE
		En devises	En euros (DE)	

OBSERVATIONS LEVÉES

Annexe 3

Engagement

Je soussigné(e) Madame, Melle, Monsieur _____

Représentant(e) légal(e) de la société Productrice de biens et de services :

- Raison sociale : NATIXIS ALGERIE CREDIT PRENEUR SARL CENTRE E ALGERIE _____
- Activité _____
- Adresse : IMMEUBLE EL KSAR ZONE D AFFAIRES MERCURE LOT 34/35 BAB EZZOUAR ALGER ALGERIE _____
- (NIF) 001116100528438 _____

M'engage au nom de la société, à destiner les produits importés (équipements, intrants et autre produits utilisés pour la production) exclusivement aux besoins d'exploitation de l'entreprise et de ce fait je m'interdis de revendre les produits en question en l'état.

En outre j'atteste que les quantités importées correspondent aux capacités de production, de moyens humains et matériels et de stockage de la société.

Fait à _____ le _____

(cachet et signature)

Annexes

Université Abderrahmane Mira-Bejaia
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion

Département des Sciences Commerciales
Spécialité : Master en Finance et commerce international

Guide d'entretien

Nous sommes des étudiantes en Finance et Commerce International au sein de l'université de Bejaia, nous souhaitons réaliser un mémoire de fin de cycle qui s'intitule : « **le Financement bancaire des opérations du commerce international : Cas de la banque NOTIXIS de Bejaia** ». Afin de mener à bien notre étude, nous vous prions de bien vouloir répondre à ce présent guide d'entretien.

Question 01. Quelle est l'activité principale de votre agence bancaire ?

.....
.....
.....

Question02. Votre agence effectue-t-elle des transactions à l'international ?

.....
.....

Si oui, quel type de crédit utilisez-vous ?

.....
.....

Quelles sont les raisons pour lesquelles utilisez-vous le ce type de crédit?

.....
.....
.....

Question03. Votre clientèle a-t-elle déjà rencontré des problèmes lors des transactions à l'international?

.....

Si oui, lesquels ?

Annexes

.....
.....
.....
Question 04. Votre clientèle est-elle satisfaite des transactions que vous faites à l'international ?

.....
.....
Question05. Quel mode de paiement préférez-vous pour une transaction à l'internationale ?

.....
.....
Pourquoi ?.....

.....
Question 06. En général, quel type de paiement à l'international que votre clientèle préfère-t-elle ?

.....
.....
Pourquoi ?.....

.....
Question07. Vous clients sont-ils satisfaits des services proposés par votre agence ?

.....
Question08. Quels sont les moyens de paiement inspirant le plus de confiance, et y a-t-il de nouvelles technologies introduites dans votre banque?

.....
.....
Question 09. Comment estimez-vous le degré de satisfaction de la qualité de vos services ?

.....
Question 10. Avez-vous une stratégie pour améliorer la qualité du service offert pour la clientèle à l'international?

Annexes

Question 11. Quelles sont les principales contraintes que vous rencontrez lors de montage d'un dossier de financement d'une opération du commerce extérieur ?

.....
.....
.....
.....

Merci pour vos réponses

Annexes

Université Abderrahmane Mira-Bejaia
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion

Département des Sciences Commerciales
Spécialité : Master en Finance et commerce international

Guide d'entretien

Nous sommes des étudiantes en Finance et Commerce International au sein de l'université de Bejaia, nous souhaitons réaliser un mémoire de fin de cycle qui s'intitule : « **le Financement bancaire des opérations du commerce international : Cas de la banque NATIXIS de Bejaia** ». Afin de mener à bien notre étude, nous vous prions de bien vouloir répondre à ce présent guide d'entretien.

Question 01. Quelle est l'activité principale de votre agence bancaire ?

L'activité principale de NATIXIS Algérie est celle d'un banque multi marché offrant des services bancaires en local et à l'international

Question 02. Votre agence effectue-t-elle des transactions à l'international ?

L'Agence effectue toutes les opérations d'import et export relevant du commerce international.

Si oui, quel type de crédit utilisez-vous ?

Il s'agit principalement du crédit documentaire import relayé par des financements en local.

Quelles sont les raisons pour lesquelles utilisez-vous le ce type de crédit?

C'est le type le plus sécurisant de tous les intervenants dans une opération de crédit documentaire

Question 03. Votre clientèle a-t-elle déjà rencontré des problèmes lors des transactions à l'international?

Sauf les délais de traitement, les opérations se passent normalement.

Si oui, lesquels ?

I y'a aussi, la banque de confirmation dans le cas d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé, le choix de cette banque ne se fait pas par lui même

Annexes

Question 04. Votre clientèle est-elle satisfaite des transactions que vous faites à l'international ?

Etant très réactive, les clients entreprises préfèrent NATIXIS Algérie.

Question 05. Quel mode de paiement préférez-vous pour une transaction à l'internationale ?

Souvent, c'est la remise documentaire à nous on à différé de paiement.

Pourquoi ?

Un niveau de sécurité suffisant pour les 02 parties

Question 06. En général, quel type de paiement à l'international que votre clientèle préfère-t-elle ?

Le transfert libre en pennes mais la remise documentaire est la plus utilise

Pourquoi ?

Il s'agit d'un problème de cout et de rapidité.

Question 07. Vous clients sont-ils satisfaits des services proposés par votre agence ?

Largement satisfaits

Question 08. Quels sont les moyens de paiement inspirant le plus de confiance, et y a-t-il de nouvelles technologies introduites dans votre banque?

Les paiements à l'international sont standards la remise documentaire offre cette confiance

Question 09. Comment estimez-vous le degré de satisfaction de la qualité de vos services ?

Plus que ceux des banques de la place, le retour favorables des clients est la prévue.

Question 10. Avez-vous une stratégie pour améliorer la qualité du service offert pour la clientèle à l'international?

NATIXIS Algérie à opté pour le Global Trade GTB qui fluidifie les transactions à l'international

Question 11. Quelles sont les principales contraintes que vous rencontrez lors de montage d'un dossier de financement d'une opération du commerce extérieur ?

Il s'agit de problème de filtrage des fournisseurs et de conformité des opérations par rapport à la réglementation en vigueur.

Merci pour vos réponses

Table des matières

Remerciement	
Dédicace	
Liste abrégations	
Liste de figures	
Liste de tableaux	
Sommaire	
Introduction générale	1
Chapitre I.cadre théorique de commerce extérieure	4
Introduction.....	4
Section 1. Cadre conceptuel rétrospectifs historique de commerce extérieur	4
1.1. Définition du commerce international	4
1.2. Naissance du commerce international	5
1.3. Développement du commerce international.....	5
1.4. L'évolution de commerce international	6
1.5. Les théories de commerce international	11
1.5.1. Les théories classiques de commerce international.....	11
1.5.1.1. Les théories des avantages absolus à l'avantage comparatif chez A. Smith.....	11
1.5.1.2. Les théories des avantages comparatifs. (Ricardo .1817).....	11
1.5.1.3. Le théorème HOS.	12
1.5.1.4. Paradoxe de W. Leontief.	13
1.5.2. Les nouvelles théories du commerce international.....	14
1.5.2.1 Le cycle de vie du produit de Vernon (1966).....	14
1.5.2.2. La théorie de l'écart technologique.....	15
Section 02. Les documents et les termes du commerce extérieur.....	16
2.1. Les documents.	16
2.1.1. Contrat de commerce international.....	16

Table des matières

2.1.1.1. Effet du contrat du commerce international	16
2.1.1.2 Les formes du contrat commercial.....	17
2.1.1.3. Les principales clauses du contrat commercial.	17
2.1.2. Les documents de prix	19
2.1.2.1. La facture pro forma	19
2.1.2.2. La facture définitive	19
2.1.2.3. La facture provisoire	19
2.1.2.4. La facture consulaire	19
2.1.2.5. La note de frais	19
2.1.3. Les documents de transport.....	20
2.1.3.1. Le connaissement maritime (bill of lading)	20
2.1.3.2. La Lettre de Transport Aérien (LTA)	20
2.1.3.3. La Lettre de Voiture Internationale (CIM).....	20
2.1.3.4. La Lettre Transport Routier (LTR).	20
2.1.3.5. Le récépissé postal	21
2.1.4. Les documents d'assurance	21
2.1.5. Les documents douaniers	21
2.1.6. Les documents annexes.....	21
2.1.6.1. Note de poids	21
2.1.6.2. Le certificat d'origine.....	22
2.1.6.3. Certificat de poids	22

Table des matières

2.1.6.4. Le certificat d'analyse	22
2.1.6.5. Le certificat sanitaire.....	22
2.1.6.6. Certificat vétérinaire	22
2.1.6.7. Le certificat phytosanitaire ou physiopathologique	22
2.2. Les termes (incoterms).....	22
2.2.1. Présentation des incoterms	22
2.2.2. But et portée des incoterms	23
2.2.3. L'étude détaillée des incoterms	23
2.2.4. Les incoterms à partir de 2010	26
2.2.5. Classification des incoterms	27
2.2.6. Le choix des incoterms	28
2.2.7. Incoterms et assurance	29
2.2.8. L'importance des incoterms	30
2.2.9. Le rôle de l'Incoterms.....	30
2.2.10. Les limite des incoterms.....	31
2.2.11. Incoterms 2020	31
Section 03 : Les risques liés aux opérations du commerce international	33
3.1. Définition du risque	33
3.2. Notion de risque	33
3.3. Classification des risques	34
3.3.1. Les risque liés au financement des exportations	34
3.3.1.1. Les risques associés au crédit acheteur	34
3.3.1.2. Les risques associés au crédit fournisseur.....	35
3.3.2. Les risque liés au financement des importations	36
3.3.2.1. Les risques associés à la remise documentaire	36
3.3.2.2. Les risques associés au crédit documentaire	37
3.3.3. Les autres risques liés aux opérations du commerce extérieur	38

Table des matières

3.3.3.1. Le risque politique	38
3.3.3.2. Le risque de catastrophe naturelle	39
3.3.3.3. Le risque commercial.....	39
3.3.3.4. Le risque de non-transfert	39
3.3.3.5. Le risque économique	39
3.3.3.6. Le risque lié au transport de la marchandise	39
3.3.3.7. Le risque de change	39
Conclusion	40
Chapitre II. Le financement bancaire des opérations du commerce international	41
Introduction.....	41
Section 01. Aperçu sur le système bancaire Algérien	41
1.1. Historique sur le système bancaire Algérien.....	41
1.1.1. Le système bancaire algérien durant la période de gestion administrative de l'économie	42
1.1.2. Composition du système bancaire algérien	44
1.1.3. La réforme du système bancaire algérien et la transition vers l'économie de marché .	45
1.1.3.1. Présentation des objectifs de la réforme monétaire et bancaire.....	47
1.1.3.2 La régulation monétaire	48
1.1.3.3. Les aménagements apportés en 2001 à la loi relative à la monnaie et au crédit	51
1.1.4. La structure du système bancaire algérien Le système bancaire algérien se compose actuellement des institutions suivantes.....	51
1.1.4.1. La Banque d'Algérie.....	51
1.1.4.2 Les banques publiques	52
1.1.4.3. Les banques privées en Algérie	53
1.1.5. L'organisation du système bancaire algérien	53
1.1.5.1. Les autorités monétaires.....	54

Table des matières

1.1.5.2. Les organes de direction et de contrôle	57
Section 02. Les instruments de paiement du commerce extérieur	57
2.1. Le Chèque	57
2.1.1. Les avantages du chèque	58
2.1.2. Les inconvénients de chèque	58
2.2. Le virement bancaire international « transfert ».....	58
2.2.1. Les avantages de virement	59
2.2.2. Les inconvénients de virement	59
2.3. Le billet à ordre (promissory note) (B/O)	59
2.3.1. Les avantages de billet à ordre	59
2.3.2. Les inconvénients du billet à ordre.....	60
2.4. La lettre de change (bill of exchange) (B/L)	60
2.4.1. Les avantages de la lettre de change	60
2.4.2. Les inconvénients de la lettre de change.....	61
2.5. La carte bancaire internationale.....	61
2.5.1. Les intervenants de la carte bancaire	61
2.5.2. Les avantages de la carte bancaire	62
2.5.3. Les inconvénients de la carte bancaire.....	62
Section 3. Les Technique de financement et la gestion des risques du commerce international	62
I. Les Technique de financement du commerce internationale	62
I.1. Les techniques de financement à court termes.....	63
I.1.1. Le crédit de préfinancement.....	63
I.1.1.1 Définition	63
I.1.1.2. Caractéristiques.....	64
I.1.1.3.Avantage et inconvénients.....	64
I.1.1.3.1. Avantage.....	65

Table des matières

I.1.1.3.2. Inconvénients.....	65
I.1.2. La mobilisation des créances née à l'étranger	65
I.1.2.1. Les Caractéristiques de la mobilisation des créances nées à l'étranger	65
I.1.2.2. Les avantages et inconvénients de la mobilisation des créances nées à l'étranger.....	65
I.1.2.2.1. Avantage	66
I.1.2.2.2. Inconvénients de la MCNE	66
I.1.3. Les avances en devises	66
I.1.3.1. Définition.....	66
I.1.3.2. Caractéristique	66
I.1.3.3. Avantage et inconvénients des avances en devise	66
I.1.3.3.1. Avantage	67
I.1.3.3.2. Inconvénients.....	67
I. 1.4. L'affacturage	67
I.1.4.1. Définition	68
I.1.4.2. Caractéristique	68
I.1.4.3. Les avantages et inconvénients d'affacturage	68
I.1.4.3.1. Avantage	68
I.1.4.3.2. Inconvénients	68
I.2. Techniques de financement à moyen et long termes.....	68
I.2.1. Le crédit fournisseur	68
I.2.1.1. Définition	68
I.2.1.2. Caractéristiques.....	69
I.2.1.3. Avantage et inconvénient du crédit fournisseur	69
I.2.2. Crédit acheteur	70
I.2.2.1 Définition	70
I.2.2.2. Caractéristique de crédit acheteur	71

Table des matières

I.2.2.3. Les avantages et les inconvénients de crédit acheteur.....	71
I.2.2.3.1. Avantage	71
I.2.2.3.2. Inconvénients	72
I.2.3 Crédit-bail	72
I.2.3.1 Définition	72
I.2.3.2 Caractéristique de crédit-bail	73
I.2.3.4. Avantage et inconvénient de crédit-bail	73
I.2.3.4.1. Avantage.....	73
I.2.3.4.2. Inconvénients	73
I.3. Autre techniques de financement à moyen et long termes	74
I.3.1. Le forfaitage (forfaiting)	74
I.3.1.1. Définition	74
I.3.1.2. Cette technique se caractérise par la conclusion de deux contrats	74
I.3.1.3. Avantages et inconvénients Le forfaitage présente de nombreux avantages	75
I.3.1.3.1 Pour l'exportateur.....	75
I.3.1.3.2. Pour l'acheteur	75
I. 3.2. La confirmation de commande.....	76
I.3.2.1. Définition	76
I.3.2.2. Caractéristiques	76
I.3.2.3. Avantages et inconvénients.....	76
I.3.2.3.1 Les avantages	76
I.3.2.3.2. Les inconvénients	77
I.3.3 . Le crédit financier.....	77
I.3.3.1. Définition	77
I.3.3.2. Caractéristiques	77
I.3.3.3. Avantages Et Inconvénients	77
I.3.4. Transfert libre	78

Table des matières

I.3.4.1. Définition	78
I.3.4.2. Conditions d'un transfert	78
I.3.4.3. Les intervenants d'un transfert libre	79
I.3.4.3.1. L'exportateur	79
I.3.4.3.2. L'importateur	79
I.3.4.4. Avantages et Inconvénients du Transfert Libre	79
I.3.5. La remise documentaire	79
I.3.5.1. Définition de la remise documentaire	79
I.3.5.2. Les intervenants de la remise documentaire	80
I.3.5.3. Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire	80
I. 3.5.3.1. Les avantages de la remise documentaire	80
I.3.5.3.1.1. Pour l'importateur	80

Résumé

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

Notre étude porte initialement sur la présentation du commerce extérieur ainsi que ses procédures et ses risques, les exigences du contrat international, le commerce extérieur en Algérie ses organes de contrôle, sa réglementation et son évolution et les techniques de paiement à l'international, en mettant l'accent sur l'étude de la remise documentaire en tant que deuxième technique de financement des opérations du commerce extérieur en Algérie.

Enfin, l'utilisation de la remise documentaire est plus souple et moins coûteuse par rapport aux autres techniques de paiement mais elle ne réduit pas tous les risques dus à l'international.

Mots-clés :

Contrat, incoterms, échanges, internationaux, instrument, techniques, paiement, financement, avantages, inconvénients, commerce international, crédit documentaire, remise documentaire, importation, exportation, risques.